



**Eje temático N°: 5** Características, evolución y problemas de las diversas **producciones agrarias**: cereales, ganadería, lácteos, horticultura, vid, frutales, algodón, caña de azúcar, yerba, forestal, oleaginosas, etc. Análisis de casos. Tipos de explotaciones, precios, costos y rentabilidades.

**Título:** Cadena agroindustrial del Té ¿Crisis de Producción o de Concentración?<sup>1</sup>

**Autor/a/es:**

Rosenfeld, Víctor Alfredo - vicrosen@yahoo.com.ar

Alvez, Gustavo Elías - geliasalvez@gmail.com

Diblasi, Guido - guidodiblasi@gmail.com

**Pertenencia institucional:** (FHyCS-UNaM)

### 1- Expansión y consolidación productiva del Té

Desde la segunda década del siglo XX se habían realizado introducciones y pruebas con Té en algunas zonas del sur de la provincia de Misiones, pero recién a partir de la década de 1950 hubo condiciones para el rápido desarrollo del cultivo, primero como sustitución de importaciones y luego para la exportación. Ello fue consecuencia de las restricciones que impuso el tipo de cambio libre para la importación del producto. La implantación se dio, en su gran mayoría, en pequeñas superficies (no más de 2,5 has, sobre explotaciones de hasta 25 has), aún cuando se registra un pequeño grupo de explotaciones de mayor superficie.

Tal es que en los años 1946-1949 se registraban 351 has plantadas y en 1959-60 llegamos a las 29.300 has plantadas. Un enorme crecimiento solo posible con la participación de miles de pequeños productores de la zona centro de Misiones, con pequeñas superficies y tierras apropiadas (suelos lateríticos rojos profundos). Interesante resulta la información que suministra un informe<sup>2</sup> que da 12.300 has cosechadas para 1959/60 y 26.000 has cosechadas para la campaña 1967/68. La demora tiene que ver con los años para alcanzar plena producción de este cultivo perenne. Hay que tener en cuenta que se necesitan aproximadamente 5 años desde la implantación para obtener cosechas redituables en volumen y plantaciones adaptadas luego para la cosecha mecánica.

La evolución de los precios al productor refleja la influencia de esta gran corriente plantadora de Té en la Provincia de Misiones: en 1955 -56 el precio del kg de Té verde al productor era de 0,241, en 1959-60 de 0,075 y en 1972-73 0,026 (medido en precios reales deflacionados por el índice de precios mayoristas nivel general).

Fue claramente determinante el impulso dado por los precios como puede verse en los datos existentes del período, y el descenso producido luego de la gran ‘explosión’ productiva. “*El año 1959 es justamente cuando el mercado interno es totalmente te satisfecho por la producción nacional y se comienzan a exportar excedentes crecientes*”<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Este ponencia se basa en el informe del Proyecto 16H351 Organizaciones Agrarias y Cooperativas: Transformaciones en trabajo, producción, y acceso a la tierra en Misiones, (SInvyP, FHyCS, U NaM) sintetiza y amplía una ponencia presentada por miembros del equipo en las VII Jornadas de Investigadores en Economías Regionales.

<sup>2</sup> Lasserre Santiago et. al. (1969) Informe de la Comisión mixta de la yerba mate. E.A Cerro Azul.

<sup>3</sup> Cafferata A. De Santos C. Tesoriero, G. (1975). Diagnóstico de la Estructura Social de la Región NEA. CFI. Pag. 70.

En los años 1972-73 el precio de la hoja verde del Té al productor era de aproximadamente el 10% del inicio de la expansión del cultivo, lo que produjo muchos reclamos. Dicha baja de precios se vinculó a la saturación del escaso mercado interno y a las dificultades para exportar. El Té argentino era considerado de mala calidad en los exigentes mercados internacionales, salvo excepciones de algunos grandes elaboradores, y en partidas limitadas. Por tanto, su destino en el mercado mundial era para mezcla, o para dar volumen y color<sup>4</sup>.

Para principios de los años '60 se estimaba la existencia de 250 secaderos, de los cuales 150 eran muy pequeños. Luego se establecieron secaderos más grandes y con creciente concentración económica a partir del año 1965. Para 1969, existían en Misiones 180 secaderos de Té que absorbían la producción de "unos ocho mil productores", siendo que "el 60% se elabora en Establecimientos con máquinas perfeccionadas y el 40% en instalaciones primitivas y semiprimitivas"<sup>5</sup>.

### Estructura productiva en los años '70, Intervención del estado

Puede darse por finalizado el ciclo expansivo del Té en la provincia hacia principios de los años '70. Según N. Pereson existían para el año 1972 un total de 9.863 explotaciones, con la siguiente distribución<sup>6</sup>:

Superficie de las explotaciones (has)	Número de explotaciones	Superficie total	% de explotaciones	% de la superficie
0 – 10	9.504	21.524	96,4	72,6
11- 50	356	7.433	3,6	25,1
+ de 50	3	689	(-)	2,3
Total	9.853	29.647	100,0	100,0

Se había producido un gran salto desde las 351 has plantadas y unos pocos productores de 1949-50, a las 30.000 has plantadas en los años 70. Informes del Instituto Provincial de Industrialización Agropecuaria y Forestal IPICA de 1974 daban un número de 10.091 productores, con la característica de que el 70% se encontraba distribuido entre los departamentos de Oberá (3.234) y Caingúas (3.622) en partes casi iguales. Otro departamento importante era el de 25 de Mayo con 744 productores y L. N. Alén con 629 productores para ese año.

Ya para 1972 se había producido una importante concentración en industrias de gran tamaño y tecnificación "ya que pocas empresas (algunas con varios establecimientos) cubren gran parte de la producción total"<sup>7</sup>.

Sin embargo, interesa destacar que en aquella época lo principal de la producción provenía de campesinos pobres y medios, y no existía aún gran concentración en la producción primaria. Mas del 70% de los productores poseía maquinaria de cosecha propia y solo se contrataba el servicio de poda (previa al inicio de la cosecha). La entrega se efectuaba directamente en secaderos o en

<sup>4</sup> Efectivamente la calidad no era buena, y así lo confirma el técnico Indio que trabaja en el Convenio Arg. Alemán entre 1978 y 1982 (INTA-FEDECOOP-GDZ y FAO) y que se menciona más adelante.

<sup>5</sup> Lasserre Santiago (1969). Informe de la Comisión mixta de la yerba mate. E.A Cerro Azul. Pag. 297.

<sup>6</sup> CFI, (1973). Procesos de transformación, comercialización y financiamiento del Té. Diagnóstico de la Estructura Social del NEA.

<sup>7</sup> CFI, (1975). Diagnóstico de la Estructura Social de la Región Nea. Estructuras Agrarias Regionales – Misiones y Formosa. Pag. 74

acopios instalados por cuenta de la industria, que poseían los medios (camiones) para la entrega en la industria<sup>8</sup>.

Era importante para esa década la participación en la industrialización y comercialización de grandes Cooperativas como la Coop Agrícola de Oberá Ltda.; la Coop Picada Libertad Ltda (L.N. Além) que poseían importantes plantas elaboradoras y acopios propios para sus asociados.

El Ing. Domingo Acuña<sup>9</sup> hace una detallada tipificación de la estructura productiva del Té con base en el Empadronamiento Nacional Agropecuario del año 1974.

Con los datos aportados por este informe es interesante destacar la conformación de la estructura productiva y algunas de sus características:

<i>Subzona</i>	<i>Cantidad explotaciones</i>	<i>has con te</i>	<i>Promedio de Has por exp.</i>
Hasta 25 has	2.342	6.517	2,8
+25-100 has	1.094	6.102	5,6
+100-250 has	71	1.606	22,6
+250 has	19	1.794	94,4
<i>Centro Sudeste (Oberá, Além, San Javier)</i>	3.526	16.019	

Hasta 25 has	2.932	6.941	2,4
+25-100 has	1.236	4.512	3,6
+100-250	36	803	22,3
+250 has	7	118	16,9
<i>Centro Nordeste (Cainguás, Guaraní, 25 de Mayo)</i>	4.211	12.374	

Hasta 25 has	455	1.083	2,4
+25-100 has	482	1.982	4,1
+100-250	66	523	7,9
+250 has	30	864	28,8
<i>Resto de la Provincia</i>	1.033	4.452	

Fuente: Elaboración propia, con datos de Domingo Acuña, Ob. Cit. INTA -1981.

Podemos ver como se concentra la cantidad de explotaciones en dos zonas, y cerca del 95% de los casos con superficies promedios con Té, no mayores a 5 has por explotación.

Señala el autor que un signo distintivo es que la zona Centro Noreste (Cainguás - Guaraní - 25 de mayo) presenta el mayor número de explotaciones no diversificadas y con el Té como único cultivo perenne presente en el 41,4% de las explotaciones.

La contracara de esta estructura productiva de pequeña escala, es la concentración de la demanda en grandes industrias y en aún menos exportadores, que genera una baja de precios muy marcada, que trajo consigo un período de conflictividad. Esta situación incidió en el surgimiento del

<sup>8</sup> Respecto a la estacionalidad de la producción, Povasi determina, sobre base de datos de los registros 1973-76 del IPICA, que la distribución mensual de la producción comienza en octubre con el 8% de la producción anual promedio de brotes verdes, sigue noviembre con el 9%, diciembre 14%; enero es el mes de mayor oferta con el 19%, febrero 18,5%, marzo 17%, abril 12%, siendo irrelevantes el resto de los meses. Povasi Antonio A., (1986), Té: estructura regional y destino de la Producción Nacional. Informe Técnico N°47 INTA EEA. Misiones.

<sup>9</sup> Acuña, (1981). Te: Estructuras Productivas Regionales. Cerro Azul. E.E.A -Misiones INTA (Informes Regionales N° 14)

MAM (Movimiento Agrario Misionero), y es “*ejemplificador el conflicto ocurrido en la campaña 1972-73 que determinó fuertes movilizaciones de productores...*”<sup>10</sup>.

Con la vuelta a la democracia representativa, a fines del año 1974 se crea el Instituto de Producción y Comercialización Agropecuaria y forestal (IPICA). El mismo tenía un directorio con designación de representantes del sector productivo agropecuario, trabajadores rurales, y otros sectores<sup>11</sup>.

El Instituto tenía un ámbito de acción e intervención muy amplio; en concreto, con respecto al Té, se lo facultó como órgano de aplicación de una *Ley Tealera* destinada al control y regulación de la producción. Bajo su órbita funcionó en esos años una mesa (comisión) encargada de fijar los precios del producto.

Asimismo el IPICA fue ejecutor de una política destinada al sector:

- Subsidios directos a los productores,
- Incentivos a las plantas industriales que cumplían los precios mínimos acordados en mesa de negociación. Se estableció un reembolso a la exportación de té en forma directa a la industria por medio de la certificación de cumplimiento de los precios según calidades acordadas. La certificación la realizaba el IPICA en los permisos de exportación para su cobro por parte de los industriales.
- Elaboración y exportación de Té por parte del IPICA lo que le daba una directa información sobre el mercado.

El IPICA llegó a contar con tres plantas elaboradoras de Té, centros de acopio, comercialización directa de exportación y tenía a su cargo la intervención en la regulación de la producción, inspección de secaderos, registro de producción, etc.

Se creó el registro de industrias elaboradoras de Té seco clasificado, y de Té “*en rama*”, sin clasificar, y el registro de acopiadores. Cada industria tenía libros “*oficiales*” de movimiento del producto y listado de entregadores, así como los despachos de Té elaborado.

El Instituto estaba facultado a autorizar los permisos de exportación de los secaderos para que puedan recibir los reembolsos a la exportación asignados por el Estado Nacional, dado que existía un completo control de cambios y nacionalización de los depósitos bancarios. Mediante esa facultad se ejercía el control del cumplimiento del precio mínimo para el kg de hoja de Té verde en secadero al productor. Solo las industrias que cumplían con el precio mínimo podían recibir los reembolsos a la exportación que fijaba el Ministerio de Economía de la Nación. El control se ejercía con un cuerpo de inspectores en la zona productora, que controlaba los libros oficiales y rubricados por el Instituto y realizaba la inspección sobre el cumplimiento de normas de calidad y precios al productor. Además el Instituto incursionó en la industria frigorífica, el acopio y la comercialización de tabaco, la fabricación de cigarrillos para el mercado externo, y en el apoyo a la creación de cooperativas de comercialización de productos de consumo en zonas rurales. Esto antecedentes explican la rapidez con la que fue intervenido el IPICA por la Dictadura de 1976 y luego disuelto totalmente, desmantelando en etapas toda su estructura

### **Proceso de concentración y cambios en la cadena productiva.**

---

<sup>10</sup> Cafferata A. De Santos C. Tesoriero, G. (1975). Diagnóstico de la Estructura Social de la Región NEA. CFIPag. 74.

<sup>11</sup> Significativo es mencionar que los productores con Té constituían aproximadamente el 30% de los productores de Misiones. El área plantada llega a las 41.000 has a mediados de la década y se mantiene en esa superficie, variando el área cosechada según los años, la demanda y los precios al productor.

Un informe de 1978, da cuenta de los problemas de precios, calidad y destinos de la producción, citando el estudio del consultor de la FAO T.N Ramakrishnan que realizó un importante asesoramiento e informes en la época, contratado por el *Convenio Argentino - Alemán* con participación de la *Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones*. Allí se señala que si bien la producción de Té contribuía a estabilizar la economía de las unidades productivas, las crisis de precios hacían peligrar la rentabilidad de las explotaciones.

El técnico de India resalta la alta tecnificación del proceso de producción y elaboración en la Provincia de Misiones y hace hincapié en los problemas de calidad de las plantaciones, cosecha, entrega y elaboración. Compara los precios promedio del Té argentino exportado (0,74 U\$S/kg) con los precios internacionales de los principales mercados de Té en Europa (entre 1,51 y 2,41 U\$S). El Té de procedencia argentina participa con alrededor del 3% del comercio mundial de Té y sus cotizaciones no llegan al 50% de los valores de Té de otras procedencias<sup>12</sup>.

Incluso se destaca que en Chile se obtienen mejores precios, donde va el Té para consumo directo y es muy importante su consumo como *'bebida caliente'* en los sectores populares que no son exigentes en calidad, mientras que en los mercados europeos los precios dependen en mayor medida de la procedencia, y de la calidad. Ello tiene que ver con la competencia que allí se tiene con el Té proveniente de India ó Ceilán, de mucha mejor calidad. Sostiene el técnico de India que es posible mejorar de inmediato la calidad, y propone un plan de sustitución paulatina de plantaciones por Té de origen clonal, en la línea impulsada por INTA. Y aconseja tipificar el pago de la hoja verde a la entrega, diferenciando los precios por calidad.

Argentina en su mercado interno tiene un consumo que varía entre 300 a 400 gramos per cápita. Mucho menor a los 3, 4 y hasta 5 kgs de los países tradicionalmente consumidores, y del importante consumo que ocurre en Chile. Para el período, el destino de la producción fue principalmente el mercado externo (90%), siendo el principal mercado Chile (con el 33%), Reino Unido (30%), y Holanda (8%). Luego de la Guerra de Malvinas comienzan a incrementarse las exportaciones a EE.UU.

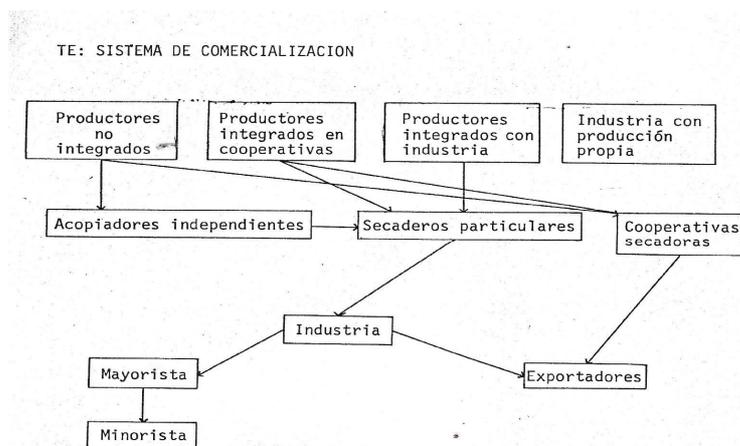
Aunque existían perspectivas de mejorar la producción y calidad del Té, Provasi<sup>13</sup> estima que la elaboración de Té de calidad no alcanzó el 15% de la producción (el grueso se destinaba al consumo directo en Chile, y en otros países consumidores como mezcla con Té de mejor calidad, con el objeto de dar volumen).

Al final de este período desaparecida la influencia moderadora del estado el sistema de comercialización queda representado según el cuadro siguiente:

---

<sup>12</sup> Rosenfeld, Víctor A. (1978) contraparte FEDECOP de Misiones en convenio Argentino -Alemán. Revista "Federación" Nov.1978, N°12

<sup>13</sup> Provasi Antonio A., (1986). Té: estructura Regional y destino de la Producción Nacional. Informe Técnico N°47 INTA EEA. Misiones.



Fuente: Plan Misiones 2000 - Pag. 226, Año 1980

### Período 1980-2000.

En este largo período se produce un aumento de la producción del 70% con una disminución de la superficie cosechada del 25%. Se suceden en el período subsidios directos al productor en algunas zafas, créditos a elaboradores y exportadores con compromisos de pago de precios mínimos, pero sin distinción de calidades. Se otorgan créditos y anticipos a los productores por la cosecha y se desarrollan maquinarias y técnicas de recolección particulares con control de malezas y ácaros, que incrementaron la productividad.

Efectivamente la producción superó en varios años las 60.000 Tn de Té seco, y la exportación las 50.000 Tn. Sin embargo, los autores señalan que pese al incremento de los rendimientos, se mantuvo el deterioro de la calidad del producto elaborado y por ende el bajo precio obtenido en el mercado internacional. Y subrayan una situación nueva: *“En la actualidad los elaboradores financian a los productores los abonos y plaguicidas, con el compromiso de la entrega exclusiva. Otros efectúan el servicio completo de poda, fertilización, control de malezas y cosecha, asegurando al propietario por contrato una suma fija por hectárea”*<sup>14</sup>.

Aparece por primera vez un señalamiento del avance del ‘contratismo’ y del ‘arrendamiento’ de los teales, que aflora como fenómeno producto de la expansión del ‘capitalismo flexibilizador’ en la agricultura, la concentración del capital y la retracción de los mecanismos de regulación estatal para esos años.

En el estudio realizado por Jardón C.M. Fernández, en base a una encuesta a 95 productores primarios (en 2002-2003), el 84% de los productores de Té hacía la cosecha, el 12% contrataba el servicio y menos del 4% lo tercerizaba. Más del 80% de los productores tenían cosechadoras y transporte propio<sup>15</sup>.

En el año 2002 se realiza el Censo Nacional Agropecuario, hasta ahora el último completo y confiable en cuanto a información publicada. En este Censo se aplicaron cuestionarios con preguntas adaptadas a producciones agropecuarias locales y con ello el INDEC realizó un informe especial<sup>16</sup>. Resulta importante el descenso en el número de explotaciones tealeras con respecto a

<sup>14</sup> De Bernardi Luis A. y Prat Kricum Sergio Dante, (2002). Cadena Alimentaria del Té ‘Camellia sinensis’. Diagnóstico de la Región Tealera. SAGPyA

<sup>15</sup> Jardón Carlos María Fernández et. al. (2006). La Cadena Empresarial del Té en Misiones (Arg.). Un enfoque estratégico. Universidad de Vigo, Inst. Univ. Gastón Dachary, UNaM, Xunta de Galicia.

<sup>16</sup> INDEC, (2007). Censo Nacional Agropecuario 2002: características socio-productivas de las explotaciones agropecuarias con Té, Yerbamate y Cítricos. Provincias de Corrientes y Misiones. Bs. As.

informaciones anteriores (10.091 explotaciones en 1974, según N. Pereson): el CNA 2002 registra 6.108 explotaciones, es decir alrededor del 40% menos<sup>17</sup>.

Por otro lado, ya aparece una concentración de la producción importante. Para N. Pereson los datos de superficie y tamaño eran 21.524 has en explotaciones con menos de 10 has con Té que constituían el 96% de los productores y el 73% de la superficie con Té en Misiones. En el mismo sentido Darío Günter señala que para el año 2002 se redujeron al 90% las explotaciones menores a 10 has con Té y representaban sólo el 58% de la superficie total de Té<sup>18</sup>.

En el otro extremo, según el CNA 2002, las explotaciones con superficies mayores a las 10 has con té, alcanzaron 583 EAPs que detentaban 14.567 has de Té, es decir el 9,5% de las explotaciones controlaban el 42% de la superficie. Estas comparaciones muestran una gran disminución de las explotaciones (-40%) y denotan una creciente concentración de la producción en superficies mayores a las 10 has. Podemos inferir que esta tendencia se agudizó con las desregulaciones y cambios en la política agraria de fin de siglo, y por tanto es posible que el próximo censo revele una situación de mayor concentración aún.

Otro dato importante que podemos extraer del Censo 2002, que explica el aumento del volumen de producción de esos años, es que el 67% de las EAPs realizaba fertilización con urea (fertilizante nitrogenado de rápida respuesta) en sus teales (CNA 2002. INDEC). Se pasó de 62.000 tn en el 2003 a 91.000 tn en 2010-2011: con aproximadamente la misma superficie de Té aumentó la producción un 48%.

En cuanto al grado de mecanización de la cosecha aparece que sólo el 38% de los productores cuenta con cosechadoras de Té, y que el 75% tiene una antigüedad mayor a los 15 años. Ello implicaría que la modernización de la cosecha ha pasado por un proceso, que el Censo 2002 no refleja aún con claridad, como podría ser el desarrollo de nuevas cosechadoras de alto rendimiento.

Lysiak hace algunas apreciaciones que consideramos muy importantes sobre los cambios que ya se vislumbran en la actividad tealera y la relación del sector primario con el industrial<sup>19</sup>. Repasa la conclusión del CNA 2002, y realiza una estimación sobre la concentración, de que entre el 15 y 20% de la superficie implantada en Misiones pertenece a empresas integradas totalmente (con plantas industriales). Destaca la disminución de la importancia de la figura del “acopiador”, que en general trabajaban a comisión dependiendo de los secaderos. Y menciona cinco formas de relación entre partes: *“La forma más general es la de acuerdos verbales con los secaderos para la entrega de la producción de la campaña. Estos acuerdos se repiten campaña tras campaña existiendo nexos más estrechos”*. Y señala como otras formas de relación importantes el alquiler de plantaciones, la aparcería, la tercerización a secaderos, principalmente en periodos de bajos precios.

Podemos ver que el CNA 2002 refleja como canal de comercialización principal la forma directa a la Industria: el 69% de los productores comercializaron de esa forma. Y aparece otra forma particular a corredores, comisionistas, consignatarios, acopiadores, otros productores (categorías del CNA 2002) con un 29% de los productores. Empiezan a vislumbrarse cambios muy importantes en las formas de relación en la comercialización del producto, como desarrollo del

---

<sup>17</sup> Para el Ing. Domingo Acuña, 27.110 has se encontraban en explotaciones menores a las 100 has totales de superficie por EAP (estudio publicado en 1981), es decir el 82,5% estaban en las superficies menores.

<sup>18</sup> Economía de los cultivos industriales: algodón, caña de azúcar, maní, tabaco, Té y yerba mate. INTA Manfredi. Rodolfo Bongiovani Editor. 2008

<sup>19</sup> Lysiak Emiliano, (2008). El sistema Agroindustrial del Té. En: Economía de los cultivos industriales: algodón, caña de azúcar, maní, tabaco, Té y yerba mate. INTA Manfredi. Rodolfo Bongiovani Editor.

capitalismo en sistemas productivos, tecnificación y economías de escala. Ya se advierten nuevas formas de contratación y aparece el ‘*contratista*’, como sucede en otras producciones de la Pampa Húmeda, como el caso de los cultivos extensivos (soja, maíz, trigo, etc.). Con estimaciones de informantes calificados sobre los tipos y cantidad de secaderos<sup>20</sup>, se destaca que de los 180 que teníamos para el 1969, pasamos a 132 en el año 1999, de los cuales 52 son secaderos con tipificación y 68 son secaderos de “*te en rama*”<sup>21</sup>.

## **Mercados de exportación y calidades**

El mercado interno argentino consume menos del 10% de la producción anual de Té. El resto se destina a la exportación. Con respecto al mercado mundial, amerita destacar que Argentina siendo el 9º exportador (con alrededor del 4% de las exportaciones mundiales), se encuentra muy alejado de los principales productores (India, Sri Lanka). El precio del Té argentino es de los más bajos del mercado internacional, se aproxima al 50% del precio promedio de los exportadores tradicionales. Es decir que en éste último sentido, no han variado las condiciones del mercado con respecto a períodos anteriores, sí el destino de las mismas<sup>22</sup>. A partir de los años 90, EEUU se consolida como en el principal comprador del Té elaborado en Misiones. De acuerdo a un informe de la Dirección de Comercio Exterior del Gobierno de la Provincia de Misiones, en el 2000, EEUU compraba el 70% de las exportaciones de Té argentino, aunque a precios sensiblemente inferiores a los de otros destinos.

La exportación de Té argentino está incluida fundamentalmente en la categoría de “*Té negro a granel*”, siendo el principal mercado los EE.UU, le siguen Chile y luego los países de Europa. Como el mercado estadounidense está especializado en el “*Ice tea*” (Té frío o helado), no exige alta calidad, lo que es valorado por los exportadores como ventaja, en tanto es un mercado de grandes volúmenes y bastante seguro. Pero para los productores es una desventaja, que conspira con la posibilidad de mejorar la calidad del Té y por tanto los precios obtenidos y la proporción que llega al productor primario.

En general las informaciones recientes mantienen la importancia relativa de los mercados que se presenta en el año 2000 con EE.UU a la cabeza variando entre el 70 y 60% del destino de té de exportación. Le siguen Chile y por el tercero y cuarto lugar “*compiten*” el Reino Unido y Países Bajos. Siempre los precios a EE.UU y Chile son menores que los otros destinos.

Es de destacar que EE.UU es un socio importante en el caso del té, entre el 36 y 39% de sus importaciones del té provienen de Argentina<sup>23</sup>. Los precios internacionales del té han crecido un 55,2% entre 2008 y 2012 y entre esos años las exportaciones argentinas registraron un aumento del

---

<sup>20</sup> Aunque como algunas firmas tienen más de un secadero, el número de empresas es menor.

<sup>21</sup> *Té en rama* es el Té elaborado por establecimientos que no tienen la línea de ‘*tipificación*’ a continuación de la secanza. Este Té debe ser sometido luego a otro proceso de tipificado con nuevo proceso de calentamiento del producto y pasado por diversas máquinas que por procedimientos electrostáticos y de zarandeo especial realizan la separación de los excesos de palos y la tipificación por tipos característicos de Té. Incluso hay luego procesos de preparación de mezclas o ‘*blends*’ de Té con la inclusión de ‘*palomolido*’, que se procesa por separado.

<sup>22</sup> Lysiak Emiliano, (2008). Mercado Mundial del Té. En: Economía de los cultivos industriales: algodón, caña de azúcar, maní, tabaco, Té y yerba mate. INTA Manfredi. Rodolfo Bongiovani Editor.

<sup>23</sup> Patricia Parra. MAGyP de la Nación. Panorama de la Cadena del Té en Arg. Abril 2012.

44,2%<sup>24</sup>; pasamos de los promedios de 0,76 \$US por kg del año 2000 a \$US 1.30 por kg promedio para el 2012.

En el mercado norteamericano Argentina tiene como competidor al Té proveniente de Vietnam, pero los estudios señalan que si bien compiten en precio y calidad, Argentina aún mantiene ventajas por el menor uso de agroquímicos con respecto a Vietnam.

No se registran importantes amenazas en cuanto a la continuidad de los mercados, por el contrario, hay un continuo aumento en las ventas y en la participación relativa en los mercados. Un nuevo comprador en crecimiento ha sido la Federación Rusa.

### **Producción, elaboración y comercialización a la luz de estudios recientes**

Aunque no se publicaron los datos definitivos se puede inferir según los datos provisorios del CNA 2008, que con alrededor de 36.000 has, para Misiones la superficie implantada con Té no ha variado sustancialmente; pero los informantes calificados (técnicos de Ministerio del Agro y la Producción e informes del Ministerio de Agricultura y Ganadería de la Nación indican superficies cercanas a las 41.000 has. para Argentina.

Lysiak en base a una encuesta a 29 empresas elaboradoras en los años 2009-2010, estima que el 25% de la superficie con Té ya está bajo producción de las grandes empresas. Con relevamientos que realiza el investigador, construye una estimación más actualizada de las empresas elaboradoras de Té, con solo 59 plantas, una cifra mucho menor a estimaciones anteriores, permitiría deducir que también se ha producido una gran concentración en la industria, ya sea por mejoramiento tecnológico o ampliación de plantas.

### **Cantidad y tipo de empresas de elaboración de Té.**

<i>Tipo de elaboración</i>	<i>Empresas Privadas</i>	<i>Cooperativas</i>
Elaborador en rama	21	3
Elaborador tipificador	15	
Elaborador tipificador exportador	11	4
Tipificador	1	
Elaborador para el mercado interno	4	
Total	52	7

*Fuente: Lysiak Emiliano (2012)*

El autor señala que dentro del grupo de 'tipificadores-exportadores' existen 5 empresas privadas líderes con gran capacidad de elaboración, que pueden comprar te en rama para tipificar, y que en general "son la referencia para el resto del sector".

Entre las formas de abastecimiento de las 29 plantas encuestadas, 47% compra a productores en el secadero; 21% cosecha en superficie propia, 12% alquila, 15% compra a contratistas o acopiadores; y en el 3% de los casos brinda servicio de cosecha. Y resalta que entregan insumos al 56% de los productores que los abastece de materia prima<sup>25</sup>.

Evidentemente la reducción en el número de plantas procesadoras y la concentración del sector industrial han modificado la relación con los productores, por lo que las industrias buscan

<sup>24</sup> Schwartz, Gerardo A. IERAL. Actualidad y Desafíos de la Cadena del Té. Doc. De Trabajo. N° 123. 2013

<sup>25</sup> Lysiak Emiliano, (2012). Las plantas elaboradoras del Té en la cadena. En: "Competitividad y Calidad de los Cultivos Industriales" INTA - E.E Manfredi.

asegurarse la entrega del producto. Además de contar con un 21% de producción propia, concentran la compra en una menor cantidad de productores entregadores, acompañando la concentración producida en las superficies explotadas.

Confirmando esta tendencia Acuña (2012), que analiza los costos y resultados en Misiones, concluye que para el inicio de la campaña 2011 -12 el margen bruto de las plantaciones de Té se mantiene negativo en la mayoría de los casos, determinándose que sólo en aquellos de utilización de niveles tecnológicos altos (plantaciones clonales y/o utilización de fertilización) “*el ingreso bruto supera los gastos operativos*”. Si bien el estudio utiliza una buena variabilidad de situaciones (origen semilla / clonal y niveles tecnológicos alto / medio / bajo) en todos ellos el productor trabaja en forma individual o con maquinaria propia. El investigador alerta que la situación de las plantaciones originadas por semilla y las “*escasas tierras aptas para Té en manos de pequeños y medianos productores está produciendo el arrendamiento o la compra de sus teales por parte de contratistas o la industria elaboradora*”<sup>26</sup>.

Aunque respecto a los mercados se mantienen las condiciones destacadas en el punto anterior, hay un fuerte aumento de producción desde 62.617 toneladas en el año 2003, a 91.172 toneladas del año 2011; con un incremento estimado de la superficie del 15% aumentó 50% la producción<sup>27</sup>.

Los precios a los productores publicados por el IPEC<sup>28</sup> y que tienen origen en la publicación del Boletín de precios del Ministerio del Agro y la Producción indican la siguiente evolución hasta el 2013.

Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Valor \$/tn	228,33	286,75	350,30	395,00	550,00	680,00
Variación %		25,59	22,16	12,76	39,24	23,64

Otra información relevante es la variación de los precios de exportación del Té, que en el período citado pasan de menos de 1 dólar (0,67 en el 2005), a 1,50 dólares por kg en el año 2013, con una evolución que fue acompañando la situación de los precios internacionales, siempre en valores menores al 50% de los mejores obtenidos en las principales subastas del mundo. Mantiene su preeminencia el mercado de EE.UU con cerca del 60% de las exportaciones, y un valor de 1,55 U\$S/kg; en tanto Chile con el 15% se constituye en el segundo mercado en importancia con un precio promedio de 0,77 U\$S/kg (2011). El promedio del precio del Té exportado a todos los destinos fue de 1,37 U\$S/kg. Se mantiene el precio del 50% aproximadamente en todos los períodos. En los años recientes (2015-2016-2017) se fue produciendo una baja del precio promedio de la exportación según los datos del INDEC, pasando de los U\$S 1,37 registrado para 2012-2013 a U\$S 1,32 en el 2015, 1,24 en el 2016 y 1,25 para los primeros meses del 2017 (por kg seco en promedio todos los destinos-Fuente IPEC). Parra (2012) registra en su estudio que solo 4 empresas son responsables del 60% de las exportaciones de Té desde Argentina, según sus marcas: ‘Las 30’, ‘El Vasco’, ‘Casa Fuentes’, ‘Don Basilio’; le siguen en volumen ‘Yerbaterra del nordeste’, ‘Don Eduardo’, ‘Valmitran’, ‘Klimiuk Hermanos’. Con éstas firmas se estarían llegando al 80% del volumen exportado, confirmando la tendencia del proceso de concentración en la cadena tealera<sup>29</sup>.

<sup>26</sup> Acuña Domingo O., (2012). Margen Bruto de plantaciones de Té. INTA EEA Cerro Azul. En: “Competitividad y Calidad de los Cultivos Industriales” INTA - E.E Manfredi.

<sup>27</sup> Parra Patricia, (2012). Panorama de la Cadena Té en Argentina; Informe de Coyuntura - Cadena Infusiones. Abril 2012 y setiembre 2012. MAGyP de la Nación.

<sup>28</sup> Instituto Provincial de Estadísticas y Censos - prov. de Misiones. Té Informe Sectorial 2014.

<sup>29</sup> Entre enero y mayo del 2013 el precio promedio fue de \$US 1,37, cuando se habían exportado en el período alrededor de 34 millones de kgs. y se mantenían como principales exportadores las marcas “El Vasco”

### **Cambios en las formas de la cosecha del té: 1960-2014.**

Se pueden observar una secuencia de innovaciones, aunque la mayoría de los pequeños productores no las pudo transitar: antes de introducir máquinas y herramientas, la cosecha de té se realizaba de forma manual. A propósito de esto, un productor de la zona centro recordaba:

*En la chacra de mi papá se cosechaba a mano, alrededor de 20 personas, y se llevaba una carga, seis raídos en una Ford A modelo 30, imagínate... a la mañana y otro tanto a la tarde*<sup>30</sup>

Un productor *pionero* de Campo Viera también recuerda que en un principio la cosecha era manual y luego se introdujo un cuchillo de madera. Muchas veces la cosecha se llevaba en carretilla, lo cual era *muy sacrificado*.<sup>31</sup>

En la década de los 60 se producen adaptaciones a tractores que luego serían los prototipos de las cosechadoras impulsadas por motor, pero la primera máquina cosechadora de uso generalizado se fabrica en los '60 y se generaliza en los años '70, era a tracción humana: dos personas empujaban la máquina y un tercero embolsaba en ponchadas los brotes de té y un motor de motosierra hacía funcionar las cuchillas. La cosecha era llevada a acopios o al secadero.

Esta experiencia da pie a la adaptación de las cosechadoras a los tractores existentes en las chacras, dando lugar a su vez a las conocidas cosechadoras de té de la región, que se empiezan a generalizar en la década de los '80 en las chacras de los pequeños productores de té de Misiones. La cosecha se realizaba con un mínimo de 3 personas, una manejaba el tractor, y dos eran los "bolseros" que cargaban las ponchadas con los brotes de té y atando los raídos y, si era necesario, se contrataba un cuarto que se encargaba de llevar los raídos al camino para cargar al camión.

En los últimos diez años se produce una nueva innovación, que como dicen sus constructores, *ha revolucionado la cosecha de té*<sup>32</sup>. Esta consiste en sistemas de elevación hidráulica, que permiten que un solo operario pueda realizar la cosecha de Té en grandes plantaciones, llegando a cosechar entre 2.000 y 4.000 kilos por hora, realizando la descarga a granel de lo cosechado en un camión, que a su vez también tiene dicho sistema de descarga en el secadero. Un contratista de la zona centro relataba:

*Yo hago todo sólo, manejo el camión, llevo la cosechadora hidráulica en el tráiler, la bajo, hago la cosecha y después cargo en el camión y voy a entregar a la empresa*<sup>33</sup>

Camión Jaula y cosechadora hidráulica contratista de Campo Viera

---

(17.57%), "Casa Fuentes" (17.26%), "Don Basilio" (14.97%), "Las Treinta" (6.31%) 32. Planilla de informantes calificados provenientes de datos de Aduana.

<sup>30</sup> Pequeño productor zona centro, entrevista realizada en Mayo 2014.

<sup>31</sup> Testimonio de un productor *Pionero* de Campo Viera.

<sup>32</sup> Metalúrgica Lory Oberá Misiones. <http://www.metalurgicalory.com.ar/>

<sup>33</sup> Contratista Zona Centro. Entrevista realizada en Mayo 2014.



Fuente: Fotos Equipo de Investigación -/cosechadora Hidráulica descargando –extraída de Metalúrgica Lory / [www.metalurgicalory.com.ar](http://www.metalurgicalory.com.ar)

Cada uno de estos cambios tecnológicos implica fuertes incrementos en los precios de los equipamientos para implantación y cosecha, cuestión que vuelve cada vez más selectiva la posibilidad de adquisición de tecnología más sofisticada y de mayores rendimientos.

En las entrevistas realizadas a productores y contratistas<sup>34</sup>, la mayoría hablaba de que un colono para tener una maquina hidráulica, como mínimo debe poseer entre 40 o 50 hectáreas de té, para que valga la pena la inversión. Al respecto un productor nos comentaba

*“A mí , hacer esa inversión no me cierra... aparte que tengo poco té (...), tendría que adaptar mi camión para descarga a granel ”*<sup>35</sup>.

El fenómeno de los cambios tecnológicos fue uno de los factores (a nuestro entender uno de los principales) que acompañó el proceso de concentración de la producción de té anunciada al inicio de este trabajo. Estas modalidades “modernas” implicaron un proceso de abandono paulatino de esta actividad por parte de muchos productores, que se da en dos pasos: primero se contratan algunas labores, o se arrienda el *tesal*, y ante una crisis se termina vendiendo la chacra: *“la tercerización es un paso previo a la venta”* nos comentaba un productor de la zona de Oberá.

Desaparecieron en el proceso los cientos de acopiadores que habían acompañado a la comercialización directa por parte de los miles de productores, y terminamos hoy en una concentración con la aparición de los contratistas de maquinaria moderna, de la entrega y manejo o control de miles de has por unas pocas empresas industriales con la consecuencia de la desaparición de miles de productores. Todo ello en el mismo momento que nos encontramos con un precio elevado internacional, en términos históricos para el té argentino.

### **Importantes cambios tecnológicos e incremento productivo**

En los últimos 10 años se ha pasado de una producción de 71.682 toneladas a 91.171 toneladas de Té Seco, en el año 2011<sup>36</sup>. Los rendimientos por hectárea han tenido un significativo incremento: en el año 2003 se registra 7,2 tn de hoja verde de Té por ha promedio y en el 2010 se llega a las 9,1 tn por ha. Estos valores son muy superiores a los rendimientos de los años 1970 y 1980, que rondaban la cifra promedio de 5 tn por ha. *“Este crecimiento de la productividad puede deberse, en parte, a nuevas plantaciones con material genético de clones provistos por el INTA, como así también a la implementación de técnicas, recomendadas en las actividades culturales*

<sup>34</sup> Entre mayo y octubre realizamos numerosas entrevistas a productores y contratistas de té en los municipios de Oberá, Campo Viera, Guaraní y Campo Grande.

<sup>35</sup> Productor de Te y yerba de Guaraní.

<sup>36</sup> Datos provisorios de 2012 y 2013 dan cifras menores, 80.000 toneladas aproximadamente.

*referentes a la fertilización y podas, a la mejora en las maquinarias agrícolas utilizadas para la cosecha, con el desarrollo e implementación de cosecha y transporte a granel*<sup>37</sup>.

Entre los sucesivos cambios en el desarrollo tecnológico del cultivo, en la tecnología de cosecha, y en la fabricación local de máquinas, podemos destacar algunos, por su impacto productivo.

**Té clonal:** La introducción y expansión de las plantaciones de Té en Misiones se realizó por medio de semillas, habiéndose identificado tres variedades principales: *china, assámica y camboyana*. Por ser una planta autoincompatible se producen gran cantidad de cruzamientos y variación en las plantaciones. Ello causa diferentes brotaciones, tipo y forma de hojas. Es a partir de los años '80 que, por impulso del INTA, se incursiona seriamente en el mejoramiento de la calidad y productividad, con la creación de diferentes clones de calidad. Con la particularidad que los mismos requieren la propagación agámica (por reproducción vegetativa) y no por semilla. Ello eleva los costos de implantación y la producción misma. Como durante mucho tiempo la industria no hacía distinciones de calidad en la recepción de la materia prima, la expansión de las plantaciones clonales no se desarrolló inicialmente en forma rápida.

**Fertilización:** El aumento de la productividad también puede asociarse a la mayor utilización de agroquímicos, por ejemplo la fertilización, que elevaría el rendimiento en las plantaciones “modales” de origen semilla en un 75%; y en las plantaciones de origen clonal en un 100% y aun más, con fertilización intensa<sup>38</sup>.

Günter (2008), en base a modelos presentados en su trabajo, sostiene que el margen bruto (ingresos menos egresos) de las explotaciones de origen semilla es negativo en todos los casos, aún con la utilización de fertilizantes. En el caso de Té de origen clonal recién encuentra margen bruto positivo en niveles de tecnología media y alta (con mayor cantidad de fertilizantes por ha). Al realizar la investigación “*sin considerar la mano de obra del productor*” se obtiene un margen bruto mayor, lo que “*sugiere.... que probablemente el productor se encuentra resignando la retribución a la mano de obra propia a los valores legales vigentes como estrategia de llevar adelante esta actividad*”. En otras palabras, el productor no alcanza a retribuirse su propio trabajo, o se lo retribuye con valores más bajos que los fijados por ley para la mano de obra asalariada o contratada.

### **Cambios en la producción y comercialización del té. Las relaciones entre los actores**

En el siguiente apartado se hará una breve enumeración y descripción de las diferentes formas detectadas mediante las entrevistas, en que se lleva adelante la producción y comercialización de té en la actualidad. Para llevar adelante dicha producción son necesarias ciertas relaciones que vinculan a distintos actores de la cadena entre sí. Esta es una dimensión en la que se observan cambios profundos y que resulta interesante como indicador del camino que está tomando el desarrollo de esta producción que analizamos.

Las distintas modalidades de contrato implican (o indican) distinta participación en las tareas de la chacra con el cultivo. Es decir distintos grados de control de la producción misma y del recurso tierra y, de acuerdo a esto, un peso distinto de la participación de distintos actores. Por ejemplo la

---

<sup>37</sup> Min. Economía y Finanzas Públicas de la Nación (2013). Plan de Competitividad Conglomerado Productivo Tealero de la Provincia de Misiones. Prog. Competitividad Norte Grande.

<sup>38</sup> Günter Darío F., (2008). Margen Bruto de Plantaciones de Té. Economía de los cultivos industriales: algodón, caña de azúcar, maní, tabaco, Té y yerba mate. INTA Manfredi. Rodolfo Bongiovani Editor.

imagen de que la producción de té se hace mediante la participación de miles de pequeños productores de menos de 10 has ha cambiado sustancialmente.

*Con 5 has de té olvidate de ser productor... no tiene sentido. Y hasta con 10 has. ¡Mejor vendés! (Productor de Campo Viera)*

*La mayoría de los productores chicos están en este tema. Están en una encrucijada. Yo porque tengo personal, hago otras cosas. Pero la mayoría o termina vendiendo el té o arrendando. Porque los números no le cierran. Yo estoy viendo que a futuro si sigue así voy a tener que arrendar, porque no voy a poder seguir, porque los números no cierran. Aunque tengo buena calidad, si fertilizo puedo sacar cantidad de kilos, pero los números no cierran (Productor de la zona de Guarani, 14 has de té)*

Vinculado a esto un contratista comentaba sobre el precio fijado por la COPROTE para inicios de la cosecha de 2014 en 0,90 pesos/kg verde:

*Igual es poco, no cierran los números. Mínimo tendría que estar 1,50 - 1,80 para que el colono pueda decir voy a fertilizar bien mi té, voy a limpiar, mantener en orden. Con ese precio no se alcanza a pagar todas las tareas. Conviene al productor arrendar (Contratista de Campo Viera, además posee 13 has de té)*

Entre las distintas modalidades de contratos que se establecen para llevar adelante la producción del té encontramos:

**Arrendamiento en dinero del “tesal”:** El productor - propietario realiza un contrato de arrendamiento o alquiler del *tesal* con un contratista - arrendatario, por un determinado monto de dinero por hectárea, monto fijo en pesos equivalente en dólares. Estos contratos pueden ser de palabra o por escrito ante escribano, siendo esto último lo más frecuente y en cuanto a su duración van desde el año hasta los 5 años<sup>39</sup>. En este caso el contratista se encarga de todas las tareas desde el mantenimiento del te sal (que incluye la poda, canteado, colocación de acaricidas, herbicidas y fertilizante) la cosecha y la entrega al secadero. Según los informantes<sup>40</sup> en el año 2013 el precio del arrendamiento estuvo entre los 100 y los 300 U\$S/Ha<sup>41</sup>

**Arrendamiento en porcentaje de la cosecha:** Otra forma de contrato entre el productor y el contratista es por un porcentaje de la producción cosechada. Al igual que el anterior el contrato puede ser de palabra o por escrito y con una duración de entre 1 a 5 años. Es común que al productor le quede alrededor de 30- 35% de la cosecha y 65- 70% al contratista, quien nuevamente se encarga de todas las tareas: mantenimiento y cuidado del cultivo, cosecha y transporte hasta el secadero<sup>42</sup>. Con dos modalidades frecuentes a) el contratista entrega el té en el secadero a nombre del productor, quien cobra todo en el trascurso de la cosecha y después paga al contratista su parte o b) se entrega al secadero directamente el porcentaje respectivo a nombre de quien corresponde.

**Arriendo en kilos de té por año:** Otra alternativa es un contrato en que el productor arrienda al contratista por una determinada cantidad de kilos de té al año. La cantidad de kilos acordada es variable según la calidad del cultivo, la distancia, los trabajos previos que sean necesarios etc.<sup>43</sup> Un productor decía al respecto:

---

<sup>39</sup> De acuerdo a un informante “Los contratos se hacen de 3 a 5 años, los de un año no existen más. Muy pocos son de palabra, la mayoría son contratos escritos”

<sup>40</sup> Los valores dados por distintos informantes fueron: a) entre 3 y 4 mil pesos por Ha; b) el precio pagado por un conocido secadero era de U\$S 350 por Ha; c) entre 200 y 300 U\$S por Ha; d) entre 1.500 y

2.000 pesos; e) 1.000 pesos por ha.

<sup>41</sup> Este precio depende de la calidad del “tesal”, su ubicación y los trabajos que se requieran el primer año.

<sup>42</sup> También incluye fertilización, y combate de malezas con herbicida y ácaros en las plantaciones.

<sup>43</sup> Manifestaron los informantes valores entre 3000 y 5000 kgs, por ha/año.

*Yo arriendo a 5.200 kilos la hectárea el tesal que tiene 100 has, que tengo a un kilómetro del pueblo. Tengo otro lote de 10 has, bien lejos que alquilo por 3000 kilos por hectárea (productor de Campo Viera)*

**Contrato de Servicio de cosecha y flete:** El productor realiza el mantenimiento del teal que incluye poda, fumigación y fertilización y solamente contrata los servicios de cosecha y flete. Esto, según los precios vigentes representaría en porcentaje alrededor de un 70% para el productor y un 30% para el contratista. De acuerdo con los informantes:

*Por el servicio de cosecha y transporte se cobra \$0,25 (productor de 10 has) Lo más frecuente es la contratación del servicio de cosecha, ya que se trata de chacras chicas, de entre 2 y 5 has a las cuales no conviene maquinizarse (productor de 28 has)*

*En la cosecha pasada el costo de cosecha y flete que cobraba el contratista era de \$0,28 por kg (representante de secadero)*

*Si hace solo cosecha cobra \$0,28 sobre un precio de 0,68 \$/kg verde. Y entrega a nombre del productor (Productor)*

**Arrendamiento directo a los secaderos:** También aparece la modalidad de contrato de arrendamiento directo entre el productor y el secadero. La empresa alquila el “tesal” al colono por un monto fijo de dinero por hectárea, generalmente hacen contratos ante escribano y por más de un año ya que invierten en mejorar los teales<sup>44</sup>. La cosecha en este caso puede hacerse con equipos propios de las empresas o bien tercerizando con contratistas.

*Hacen contrato escrito con los colonos sobre las condiciones de manejo y cosecha de sus teales.*

*Aparentemente el contrato con los contratistas es sólo “de palabra”. (Profesional del sector industrial)*

*Te pagan entre 1.500 y 2.000 pesos por hectárea por año. Este contrato es con el secadero, que se encarga de la fertilización, poda, cosecha, etc. Los secaderos a la vez poseen su personal para cosecha o contratan para cosechar. Además se está plantando mucho té, sobre todo los secaderos y los grandes. Aproximadamente unas 10 mil has nuevas hay (Productor de la zona de Guarani, miembro de cooperativa)*

*Las empresas hacen contratos por 3 años y luego siguen. Pues en esos primeros años acomodan los tesales.*

*Los productores dejan de trabajar ellos y luego van abandonando la producción (Contratista de Campo Viera)*

**Productor que cosecha por su cuenta:** Esta es la modalidad que viene en pronunciado descenso. El productor hace él mismo todo el proceso en su chacra, pudiendo contratar o no mano de obra para las tareas o realizarlas con su familia: mantiene el tesal, cosecha y lleva al secadero. Se estima que es la modalidad menor<sup>45</sup>. Dentro de esta categoría podemos encontrar productores capitalizados con maquinaria propia y que por las has que tienen con té les es redituable hacer todo el proceso. Otros tal vez no cuentan con la cantidad mínima de has<sup>46</sup>, pero por la poca superficie que poseen y la tecnología que usan logran trabajar ellos mismos, incluso no pocas veces con pérdidas.

*“Yo tengo así un... a mí me cierra el círculo. Yo con eso, con el té, en el verano yo limpio la yerba. Con el té vivo yo, viven mis obreros y limpio la yerba. Entonces después la producción de yerba ya más o menos, me sobra más. El té me alcanza para hacer todas esas cositas. Es un complemento. (Productor zona de Campo Viera que tiene 28 has de té y también tiene yerba)*

**Empresas integradas:** Por último nos encontramos con empresas que realizan todo el proceso, desde la plantación de té hasta el secadero. Cuentan con teales propios y generalmente también arrendados; además poseen maquinaria propia: cosechadoras, equipos de fertilización y camiones. Una parte de las cosechas pueden tercerizar. También exportan. Algunos secaderos que poseen teales propios o arrendados pero no tienen maquinaria propia, contratan el servicio de cosecha. Las

<sup>44</sup> Alrededor de los US\$ 350/ha es lo que estaba pagando una empresa reconocida.

<sup>45</sup> Según la apreciación de un contratista de la zona de Campo Viera: solo un 15% realiza la cosecha propia; el 25% contrata el servicio; un 45% con alquiler del tesal 45% y con cosecha y entrega propia solo un 5%.

<sup>46</sup> Los informantes coinciden en la unidad mínima para que sea redituable contar con maquinaria moderna es de alrededor de 50 has.

empresas a la vez pueden tener contratistas que a la vez se vinculan con los productores. Los informantes indican que esta es una modalidad que se está extendiendo mucho en los últimos tiempos.

*El (un secadero importante) arrienda, el hace el servicio a los colonos con su gente y con sus maquinas y sus camiones (contratista de Campo Viera)*

*Se calcula que la Empresa "X" controla unas 12.000 has. (Técnico de industria)*

*Los otros que tienen comprados 1.000 has son los "Z" (un secadero conocido), en Campo grande en el (km) 40. Se quedaron con el secadero que era de fideicomiso en el (km) 38 pasando Campo Viera y trabajan para "U" (otro secadero conocido), té seco en rama le venden. (Técnico de la zona de Campo Viera)*

### **Análisis sintético del proceso descrito, acciones paliativas y proyectos.**

En la Provincia de Misiones se han ido produciendo importantes cambios en la expansión de la producción de Té modificado así las relaciones entre los distintos eslabones de la cadena productiva, y aún al interior de cada uno de ellos, con una tendencia a la concentración económica que no ha podido ser revertida por las discontinuas políticas públicas implementadas para el sector.

A partir de la década de 1950, la expansión de la producción primaria de hojas de Té estuvo motorizada por cerca de 10.000 pequeños productores que en pocos años plantaron 25.000 has (con 2 a 5 has de té por explotación), ubicadas en la zona Centro y Centro Nordeste de la Provincia de Misiones, con disponibilidad de tierras rojas profundas, con cierta altura, muy aptas para la producción de dicho cultivo.

En las últimas dos décadas, se vienen acelerando las transformaciones en la producción y en la elaboración, en un contexto económico de procesos de concentración, que se advierten en un descenso pronunciado de la cantidad de productores de té, que se redujeron a cerca de 6.000 en los últimos registros (para el censo del año 2002 sólo 4.700 cosechaban la producción). Aunque haya aumentado la superficie en producción (20%), y sobre todo los volúmenes producidos, ha descendido el número de productores a casi la mitad. Siendo originalmente una producción realizada por pequeños plantadores, se puede prever que el próximo censo registrará un aumento de la participación de los estratos de productores de mayor tamaño, muchos de ellos integrados verticalmente al eslabón de industrialización

El incremento productivo y de los precios internacionales, ha llevado a que las exportaciones de Té alcancen unos 100 millones de dólares por año, una de las principales fuentes de divisas para la economía de Misiones. Ha tenido un incremento constante en los últimos 10 años en razón de la demanda sostenida y de precios crecientes para el tipo de Té que exporta Argentina.

A partir de 1982 (Guerra de Malvinas) se cambió sustancialmente el destino de las exportaciones del té argentino. Siempre en el rango de los té de baja calidad y solo para mezclas, pasó a predominar el mercado de EE.UU con el 60% de las exportaciones, seguido por Chile. Ello se explica por el destino al consumo "catering" o masivo del "ice tea" (te frío) hoy la bebida más barata de ese tipo en el mercado de EE.UU.

Nos encontramos en la actualidad con una producción que ha tenido un proceso de concentración al mismo tiempo que tuvo un importante incremento productivo, sobre la base de: 1- desarrollo tecnológico en la producción primaria y secundaria (tecnología de producción primaria de bajo costo con economía de escala y contratismo), 2- la especialización en mercados de inferior calidad en la venta externa 3- concentración de la industria acompañada por la desaparición de las grandes cooperativas elaboradoras y comercializadoras

La innovación tecnológica que permitió importantes incrementos en la productividad, tanto en la producción primaria (Té clonal, mecanización de las labores de cosecha y de traslado), como en la elaboración del Té. También significaron la concentración en la oferta (mayores superficies plantadas con Té) y en la demanda (menos establecimientos elaboradores y pocos exportadores). Se pasa de miles de productores que participaban directamente en la plantación y en la cosecha, a formas de intermediación con nuevos actores que controlan maquinarias de gran capacidad de cosecha y equipos para su manipulación y traslado, inversiones fuera del alcance de los pequeños productores. No es menor el dato que de acuerdo a los costos elaborados por técnicos del INTA, solo los teales con mayor productividad por hectárea, con aplicación de tecnología y fertilización, serían ‘rentables’.

Un intento de regulación y control de la economía tealera, se dio entre los años 1974 -76 con la creación del Instituto de Producción y Comercialización Agropecuaria y Forestal (IPICA), con una comisión encargada de fijar los precios del Té, canalizar subsidios a los productores e incentivos a las plantas industriales que cumplieran los precios mínimos acordados en mesa de negociación.

Sin embargo, luego de esta breve intervención del Estado, las políticas de liberalización del mercado, agudizaron el proceso de concentración. Como en otras producciones agropecuarias de Argentina, en los ‘90 aparecen nuevos intermediarios en la cadena tealera: los contratistas, ya sea con la modalidad de servicios de mantenimiento, para levantar la cosecha, o alquilar los teales, más subordinados a los intereses de organización productiva de la gran industria exportadora, que a las expectativas de los productores.

En todo este largo proceso se produjo al mismo tiempo una elevada concentración de la industrialización con registro de más de 250 secaderos en los años ‘50, a 160 en los ‘70 y cerca de 60 en la actualidad. Con un detalle en todas las circunstancias: una parte importante realiza la producción de “*te en rama*”, otra es “*tipificadora*” (realiza la tipificación para la producción de los secaderos no integrados). Finalmente se ha concentrado la elaboración del producto final, en la actualidad con 4 firmas que controlarían el 60% de la producción y de la exportación: *Casa Fuentes, Urrutia, El Vasco, Okulovich*<sup>47</sup>. Recientemente se ha sabido que una de las más grandes empresas había pasado a dominio de la empresa *Finlays* de capitales ingleses, (Casa Fuentes).

Es relevante esta situación por la posibilidad que fuera alertada por organizaciones de productores de la existencia de subfacturación en las partidas cuando existe mismo actor en la oferta y la demanda.

La supresión de las retenciones a principios del 2016 (5% sobre la exportación) podía haber sido un incentivo a la mejora de los precios al productor. Ello no se efectivizó debido evidentemente al mercado oligopólico que domina la producción y comercialización.

### **Propuestas y proyectos para mejorar la situación.**

Luego de disuelto el IPICA en los ‘70, se creó por parte del estado provincial la denominada COPROTE (Comisión Provincial del té) en la que participan representantes de la producción primaria, de la industria y organismos técnicos y políticos ligados como el INTA y el Ministerio del Agro provincial. La comisión es presidida por el Ministro del Agro de Misiones. La COPROTE básicamente solo realiza algunas actividades vinculadas a la determinación de los períodos de cosecha y la discusión y determinación de un “precio de referencia”. Precio que no es obligatorio: En general al haber acuerdo en los precios de referencia entre la producción y la industria termina siendo el Ministerio Provincial el que fija el precio del kg verde al productor.

---

<sup>47</sup> Rosenfeld, V. “Cambios en la Producción Primaria de té en Misiones”. Ponencia JIER-UNAM-CEUR.2014

Sistemáticamente se producen protestas por parte de los productores primarios - que a veces son acompañados por los contratistas- ante la insuficiencia de los precios. Existen años que por circunstancias externas (escasez de té en el mercado) o locales vinculadas a circunstancias climáticas que en cortos períodos hay un “buen precio” a la materia prima.

En la última década se plantearon algunos programas para el “*Conglomerado del Té*”<sup>48</sup> con el objetivo de mejorar la eficiencia de la cadena productiva y la competitividad en los mercados y con la promoción de la asociatividad como manera de afrontar problemas de calidad y de escala productiva. Pequeñas cooperativas tealeras y asociaciones de productores, con apoyo de los municipios de la zona productora, del gobierno provincial y nacional, del INTA, y de universidades, conformaron el denominado “*Conglomerado del Clúster Tealero*”. Plantean que “...el COP representa otro modelo productivo alternativo basado en la colaboración y el cooperativismo. En la práctica, el COP está en una relación de competencia con las grandes empresas privadas, es decir, compite con ellas por comprar la materia prima y con la venta del producto procesado y a la vez depende de la cooperación con ellos cuando se trata de promocionar el Té argentino o defender los intereses del sector”<sup>49</sup>.

Los resultados del aumento productivo en general y los rendimientos en particular no están asegurando un ingreso que garantice a los productores primarios su permanencia en la actividad. Se encuentra en debate la propuesta de crear un Instituto Nacional del Té<sup>50</sup> (homólogo al Instituto Nacional de la Yerba Mate INYM), como mecanismo de concertación y de regulación, con facultades para fijar y controlar precios entre los distintos eslabones de la cadena productiva incluso con la presentación de un Proyecto de Ley Nacional realizada hace más de dos años, que no ha sido finalmente tratado en el Congreso de la Nación.

### **Reflexiones finales**

Aunque no contamos con cifras exactas, de acuerdo a nuestros informantes el arrendamiento es la forma que más se ha extendido en los últimos 10 años, aproximadamente. Todos coinciden en la estimación de que alrededor del 70% de los productores de té de alguna forma. Sin embargo podemos encontrar algunas diferencias en estas apreciaciones según las zonas.

*Hoy el 75% está tercerizando la cosecha u otras tareas (Productor zona de Oberá)*

*Este fenómeno (del contratismo) empezó a fines de los 90, hoy será el 70% de los teales en la zona (técnico de la zona de Campo Viera)*

*En Campo Grande el 80% de los colonos tiene arrendada las chacras (se refiere a las has de té, Productor de Campo Viera)*

*En la zona de Alberdi me sorprendió que todavía hay muchos colonos chicos que hacen la cosecha con cosechadora automotriz sin jaula, acomodan el té en ponchadas. En la zona calculo que son el 50% (Contratista)*

---

<sup>48</sup> Plan de Competitividad Conglomerado Productivo Tealero de la Provincia de Misiones. Min. Econ. y Finanzas Públicas de la Nación. Programa Competitividad Norte Grande. Año 2013.

<sup>49</sup> Representaría el 20% de los productores, 11% de las has cultivadas, 14% del volumen de la producción, 11% de las empresas industrializadoras y el 7% de la exportación. Harnes Ulrich, Liedtke, Kariyama, Kummritz, (2012). Pequeños productores y Cooperativas Frente a los cambios del Mundo Tealero, en Búsqueda de una Visión Conjunta. MECON. Bs. As. Oberá, Posadas.

<sup>50</sup> De acuerdo al Proyecto de Ley presentado al parlamento nacional por la Legisladora Nacional por la Provincia de Misiones Sandra D. Giménez en 2013, los principales fondos del Instituto provendrían de una parte de las retenciones a la exportación del Té.

Es interesante destacar las implicancias de este fenómeno en cuanto a la disminución de la participación del colono en la decisión de la gestión de su chacra, al menos en lo que se refiere a las has disponibles con té. Aunque esta incidencia del contratismo es variable, dependiendo por ejemplo del tamaño de los teales se reconoce un franco descenso en los productores que cosechan ellos mismos el té, sobretodo en quienes poseen menos de 10 hectáreas.

*Con entre 10 y 15 hectáreas no llega a ser rentable la cosecha para el productor, solo si arrienda. La alternativa sería que solo contrate la cosecha y el flete... sería la posibilidad de que esto no suceda (el abandono de la actividad), manteniendo el productor propietario de la chacra su participación activa en la producción (Técnico experto en producción de té)*

*El productor grande cosecha y vende su propio té y negocia. Y consigue un plus con las empresas. Plus que depende de los kilos que tenga y el poder de negociación (Productor de Oberá)*

Por otro lado es interesante mencionar algunas contradicciones o tensiones que se generan en las relaciones entre estos actores con estos cambios, ya que las distintas modalidades reseñadas implican distintos riesgos y responsabilidades para los actores. Por ejemplo con respecto a la duración de los contratos, al productor puede convenir que sean por periodos cortos –un año, dos– ya que siempre esta la expectativa de una mejora en el precio del té y que le sea rentable dedicarse él mismo. En palabra de un productor con 14 has de té:

*Yo no sé como hacen los contratos. Pero yo si haría, vendería por un año. Porque vos no sabes el otro año si por ahí el té se puede modificar o algo (Productor de Guarani)*

En cambio para el contratista es conveniente que los arrendamientos sean más largos, dado que, sobre todo en teales viejos y en el primer año, tienen que invertir en mejoramiento del mismo para a partir de ahí recién comenzar a amortizar las inversiones. La misma apreciación vale para cuando el arrendatario es el secadero.

Similares tensiones se pueden ver en las formas del arriendo. Por ejemplo, para el productor parecerían ser formas más convenientes arrendar por una determinada cantidad de kilos al año, o por un monto fijo de dinero. De esta manera, se asegura un ingreso fijo mínimo y se libera de todo gasto de mantenimiento del cultivo y reducen cualquier riesgo: perdidas en casos de mala cosecha, bajo rendimiento del teal, etc. Nótese que esto que económicamente pareciera más rentable es una modalidad que puede ir en contra de la permanencia del productor como tal, tendiendo al abandono paulatino de la actividad. Por otro lado al contratista aparece más conveniente la modalidad “*por porcentaje de la cosecha*” en términos de cómo se reparten los ingresos y ya que ambos corren con algunos riesgos.

*Algunos te venden por año también, piden 3 - 4 mil pesos la hectárea. Ahí corre mucho riesgo el contratista (Contratista A de Campo Viera)*

*La mejor forma es por porcentaje. Todo depende de la calidad del té, algunos viejos no brotan, el te japonés por ejemplo (Contratista B de Campo Viera)*

Además podemos mencionar que también existen tensiones entre contratistas y empresas, cuestión que pretendemos profundizar, pero se advierte que estos de alguna manera también se encuentran bajo presión de las empresas. Graficado por ellos mismos en sus comentarios:

*Hacemos contrato solo de palabra con la empresa y me tengo que hacer cargo de todo. Solo tengo que hacer una factura por el servicio a la empresa. Eso es toda la documentación (Contratista A de Campo Viera)*

*No me cierran los números si me engancho con el secadero y es él quien fija los precios. Prefiero hacer contrato con el productor y entregar a su nombre (Contratista B de Campo Viera)*

Un importante aspecto nos queda pendiente para profundizar en siguientes estudios es la situación evidente de descenso pronunciado en la ocupación de mano de obra rural en todo el proceso, dado que desciende tanto en la parte productiva al cambiar los sistemas y los periodos de cosecha y traslado; y también en la parte industrial por la forma de recepción a granel en los secaderos que han incorporado esta modificación. La cosecha “*moderna*” al decir de un productor:

*Pasamos de veinte personas por hectárea a tres con una cosechadora común, luego a dos con la automotriz, después a una con automotriz hidráulica... esto afecta la calidad, ahora se hace 3-4 cosechas por año, y no las 7-8 necesarias para cosechar calidad (productor de Oberá)*

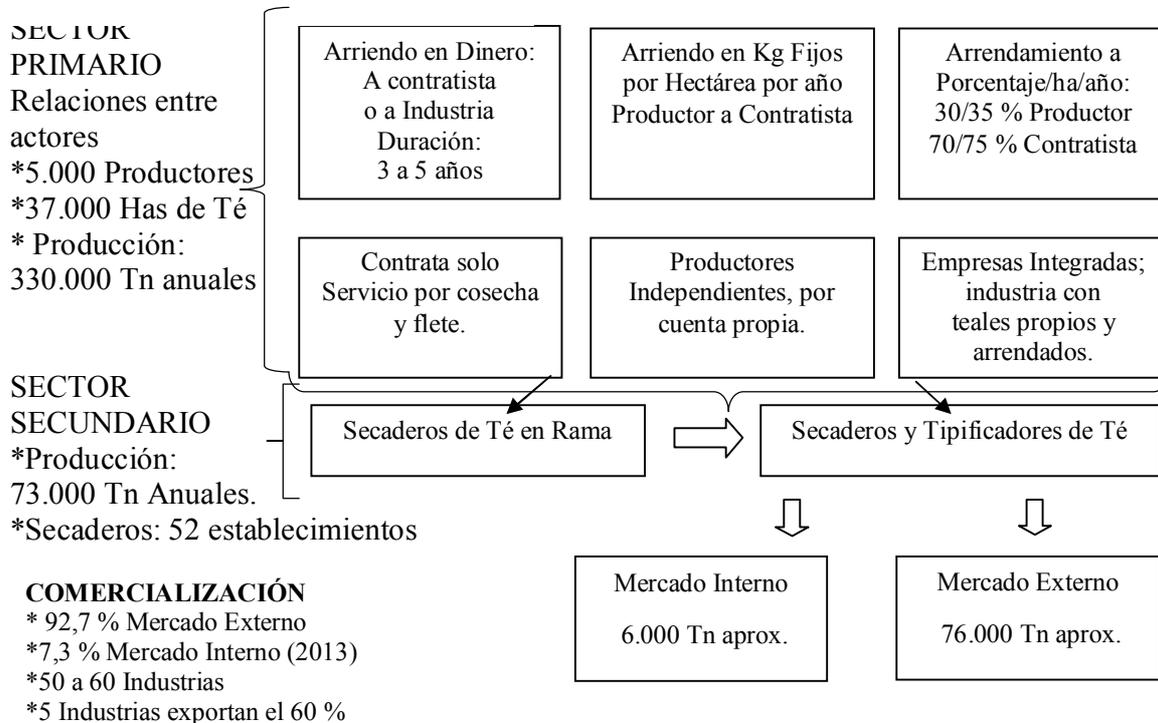
El avance de las empresas y la concentración a la que nos hemos referido es vista con preocupación por los productores, sobre todo los más pequeños que se ven en la situación de “*que no le cierran los números*”. Los distintos cambios que describimos, en lo tecnológico y en la relación entre los actores, se fueron articulando con distintas variables y cambios secundarios, reforzando la tendencia hacia la concentración, tan distintiva del sistema capitalista de producción. Que en definitiva es lo que intentamos describir dentro de esta producción particular que es el té.

*Hay concentración. Acá vino un conocido mío que labura en El Vasco; vino y me dijo: si hay acá alguna chacra con té que se vende avisáme. Y si no tiene té y tiene yerba fallada avisáme que venimos y metemos la topadora y plantamos té*

*“D” era un secaderito chiquito, elaboraba 30, 40 mil kg de hoja verde por día, más o menos, hace 30, 35 años. Ahora agrandó el secadero tiene como seis líneas. Acá en el pueblo tiene otro secadero, después donde era Tealera Alberdi, compró todas las chacras y compró el secadero, hizo secadero de yerba ahí también tiene secadero en San Vicente y la cantidad de chacras que compró y el tiene mas de mil has arrendadas de los colonos (Productor de Guarani).*

Los cambios producidos en el período analizado nos permiten construir una nueva propuesta de gráfico representativo de la Cadena del Té para la Provincia de Misiones.

### Cadena de Té en Misiones.



Fuente: Elaboración propia en base a ROSENFELD, ALVES, DIBLASI (2014); LISIAK, (2012,) PARRA, (2014) \*Cifras estimadas en base a CNA e Informes MAGyP – INTA

Este cuadro resulta muy diferente al que en 1980 fue presentado por el diagnóstico del Plan Misiones 2000 (SPLAC), que se encuentra en la página 6 del presente trabajo.

Al elaborar el cuadro correspondiente a la realidad actual, pudimos ver la inexistencia en nuestra propuesta de los actores: “Productores Integrados a Cooperativas”, “Cooperativas Secadoras” y “Acopiadores Independientes”, que existían en la Cadena del Té del año 1980.

Ello expresa los profundos cambios producidos: en el período transcurrido han desaparecido las principales industrias cooperativas dedicadas al Té de Misiones como fueron las Cooperativas Agrícolas de Oberá y de Leandro N. Alem (Picada Libertad). Estas grandes entidades y otras más pequeñas que se habían desarrollado hasta los años ‘80 sufrieron el embate de las políticas vinculadas a la extranjerización de nuestra economía sobre la base de la valorización del peso que tornó no competitiva a la industria nacional. Ello fue acompañado por la modificación total del sistema financiero y la liberalización de la economía en general.

Fueron la razón principal que llevó a la desaparición de estas grandes Cooperativas del acopio y comercialización del té. Llegaron en conjunto a manejar entre el 25 y 30% de la producción de Misiones.

## **Propuestas**

Son necesarias acciones directas e inmediatas, no medidas aisladas como una devaluación o la quita de retenciones. Iniciativas como el Programa de Competitividad y del Cluster tealero, no contaron con el apoyo oficial suficiente.

Un mercado oligopólico impone la fuerte intervención del estado en todos los países capitalistas, incluso los más avanzados. Desde precios sostén con compra por parte del estado o financiamiento condicionado a las industrias, reembolsos a las exportaciones con obligatoriedad del cumplimiento de los precios mínimos, trazabilidad comercial, que recompongan la rentabilidad primaria.

Medidas que en distintos momentos se aplicaron en Misiones para la producción tealera con un rápido retorno para el estado vía una mayor recaudación de impuestos ,y que morigeran la migración rural, con todos los beneficios que ello conlleva.

El precio de referencia que propone todos los años la CoProTé solo se puede cumplir contando con mecanismos directos que lo aseguren. Se requiere mantener miles de productores en el campo y produciendo. De otro modo vamos a un “modelo” como el sojero con unos pocos grandes productores y el manejo tercerizado de la producción concentrada.

Medidas como las propuestas requieren una baja inversión en términos monetarios y un sistema de administración y control de mínimo costo. Implican una decisión política que no puede ser que llevada adelante solo por el estado provincial. Es imprescindible la participación del estado nacional en vista del destino exportador del producto.

Destacamos que Misiones sigue siendo una de las provincias en el país con mayor población establecida en el sector rural y ha sido a su vez la que a pesar de las sucesivas grandes crisis que llevaron al abandono del campo por cientos de miles de productores (24% Eaps menos en el país, período intercensal 1988-2002).

En esos momentos Misiones sufrió crisis en la yerba, el té y otras producciones, y ello trajo una disminución registrada del 7,1% de las explotaciones; en el mismo período que la Provincia de Bs. As registra un 33% de descenso de las explotaciones agropecuarias.

## **Referencias Bibliográficas**

Acuña Domingo O., (2012). Margen Bruto de plantaciones de Té. INTA EEA Cerro Azul. En: “Competitividad y Calidad de los Cultivos Industriales” INTA - E.E Manfredi.

Cafferata A. De Santos C. Tesoriero, G. (1975). Diagnóstico de la Estructura Social de la Región NEA. CFI Pag. 74.

CFI, (1975). Diagnóstico de la Estructura Social de la Región Nea. Estructuras Agrarias Regionales – Misiones y Formosa. Pág. 74

De Bernardi Luis A. y Prat Kricum Sergio Dante, (2002). Cadena Alimentaria del Té ‘Camellia sinensis’. Diagnóstico de la Región Tealera. SAGPyA

Günter Darío F., (2008). Margen Bruto de Plantaciones de Té. Economía de los cultivos industriales: algodón, caña de azúcar, maní, tabaco, Té y yerba mate. INTA Manfredi. Rodolfo Bongiovani Editor.

INDEC, (2007). Censo Nacional Agropecuario 2002: características socio-productivas de las explotaciones agropecuarias con Té, Yerba mate y Cítricos. Provincias de Corrientes y Misiones. Bs. As.

Jardón Carlos María Fernández et. al. (2006). La Cadena Empresarial del Té en Misiones (Arg.). Un enfoque estratégico. Universidad de Vigo, Inst. Univ. Gastón Dachary, UNaM, Xunta de Galicia.

Lasserre Santiago et. al. (1969) Informe de la Comisión mixta de la yerba mate. E.A Cerro Azul.

Lysiak Emiliano, (2008). El sistema Agroindustrial del Té. En: Economía de los cultivos industriales: algodón, caña de azúcar, maní, tabaco, Té y yerba mate. INTA Manfredi. Rodolfo Bongiovani Editor.

Lysiak Emiliano, (2012). Las plantas elaboradoras del Té en la cadena. En: “Competitividad y Calidad de los Cultivos Industriales” INTA - E.E Manfredi.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación (2013). Plan de Competitividad Conglomerado Productivo Tealero de la Provincia de Misiones. Programa Competitividad Norte Grande.

Parra, Patricia Resumen de las características relevantes de la Cadena de Valor Regional del Té en Argentina Buenos Aires, Argentina Octubre 2014. MAGyP.

Parra, Patricia (2014) Informe de la cadena regional del té. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Recuperado de:  
[http://www.minagri.gob.ar/site/desarrollo\\_rural/producciones\\_regionales/01\\_origen\\_vegetal/05\\_infusiones/cadenas/cadena\\_te\\_resumen\\_10\\_14.pdf](http://www.minagri.gob.ar/site/desarrollo_rural/producciones_regionales/01_origen_vegetal/05_infusiones/cadenas/cadena_te_resumen_10_14.pdf)

Provasi Antonio A., (1986). Té: estructura Regional y destino de la Producción Nacional. Informe Técnico N°47 INTA EEA. Misiones.

Rosenfeld, Víctor A. (1978) contraparte FEDECOP de Misiones en convenio Argentino-Alemán. Revista “Federación” Nov.1978, N° 12.

Rosenfeld. Víctor “La vinculación Específica de las Cooperativas- La oferta Agraria” Convenio SPLA/UNAM/FEDECOP. Agosto 1981- Inédito

Rosenfeld, V. 2014 “Cambios en la Producción Primaria de té en Misiones”. Ponencia JIER-UNAM-CEUR.

Schwartz, Gerardo A. IERAL. Actualidad y Desafíos de la Cadena del Té. Doc. De Trabajo. N° 123. 2013.