



JIDeTEV

Jornadas de Investigación y Desarrollo Tecnológico
Extensión, Vinculación y Muestra de la Producción



JIDeTEV- Año 2021 -ISSN 2591-4219

Configuraciones de la cadena de suministro de pequeños productores de té en Misiones: Revisión preliminar

Matías L. Dzysiuk ^{*a}, Héctor D. Enriquez

^a Facultad de Ingeniería, Universidad Nacional de Misiones (UNaM), Oberá, Misiones, Argentina.
e-mails: dzysiukm@gmail.com, enriquez@fio.unam.edu.ar

Resumen

La cadena de suministro del cultivo de té en las provincias de Misiones consta de cuatro eslabones fundamentales que abarcan desde el cultivo del brote, la intermediación, la elaboración y culmina con la comercialización de los productos finales. Se realizó una revisión bibliográfica del material disponible referido al cultivo de té en la provincia y se confeccionó una descripción de cada eslabón de la cadena de forma cualitativa y cuantitativa, identificando los actores participantes, su distribución espacial y las estructuras básicas que relacionan las etapas dentro de la cadena. Se utilizaron en total 9 fuentes bibliográficas que incluyen revistas científicas, noticias e informes gubernamentales, 5 artículos pertenecen al autor Lysiak E. y 3 a ministerios nacionales, representando en conjunto el 77% del material consultado. El estudio evidencia la escasa información existente sobre los intermediarios consignatarios en la producción primaria del té y realiza un contraste entre distintas fuentes bibliográficas que permitieron obtener una caracterización integral de actores y de las relaciones entre los eslabones de la cadena.

Palabras Clave – Agroindustria, Argentina, Cadena de suministro, Logística, Té.

1 Introducción

Argentina es el mayor productor de té en occidente, ubicándose entre los 10 productores y exportadores mundiales. El 96% del cultivo se encuentra localizado en la provincia de Misiones, específicamente Oberá y Caingúas como núcleos productores.

Actualmente, se perciben fuertes asimetrías entre los pequeños y los grandes productores, ya que en el sector primario existen más de 6200 productores, donde el 90% tiene menos de 10 ha de superficie implantada, un 5% hasta 50ha y alrededor de 0,5% más de 50 ha. Estas asimetrías provocan la disminución de poder de negociación por parte de los pequeños productores a la hora de vender los brotes cosechados y generan el aumento de la dependencia hacia los intermediarios para poder colocar sus productos.

Es así que el objetivo principal de este trabajo es poder conocer las zonas donde los pequeños productores desarrollan sus actividades, cuantos productores existen en la región y como se organizan, a fin de poder estudiar y conocer en detalle las características de todos los eslabones pertenecientes a la cadena a través de una revisión bibliográfica adecuada, prestando especial atención a la información sobre las distintas formas de intermediación existente buscando lograr describir de forma cualitativa y cuantitativa como se relacionan los actores y las distintas configuraciones que intervienen en el suministro del té.

2 Descripción de la cadena de suministro del té

La cadena de suministro del té se constituye por una serie de etapas que incluyen desde el cultivo hasta el té procesado: producción primaria, intermediación, primera elaboración y comercialización.

3 Producción primaria

La región productora de té en Argentina se encuentra distribuida en las provincias de Corrientes con 1761 ha y Misiones con una superficie sembrada de 37850 ha, siendo Oberá y Cainguás las localidades con mayor superficie sembrada alcanzado 15600 y 10000 ha respectivamente [1].

3.1 Características de la producción primaria

El té es un cultivo perenne que alcanza entre 30 y 50 años de edad que puede cosecharse a partir del cuarto año y alcanza un máximo de productividad en el séptimo u octavo año de vida. La cosecha, también conocida como zafra se produce entre los meses de octubre y marzo, recolectando los brotes tiernos de la planta cada 15 días [2].

El té en la provincia presenta una gran asociación la yerba mate ya que el 92% de las explotaciones agrarias (EAPs) produce ambos cultivos [3]. También una alta atómicidad ya que según el censo tealero 2015, el 86 % de los productores de té posee menos de 30 hectáreas y solo el 7% presenta cultivos de altos rendimientos (Clonal) [4].

3.2 Actores de la producción primaria

Para caracterizar a los actores de la producción primaria, a continuación se utilizan como variables principales el tamaño de la plantación y su relación con el eslabón siguiente en la cadena [2].

3.2.1 Tamaño de las plantaciones

La producción primaria presenta en su mayoría pequeñas EAPs que agrupan la mayor cantidad de productores, pudiéndose observar en la siguiente figura como el 85% de los productores posee 10 o menos hectáreas [5].

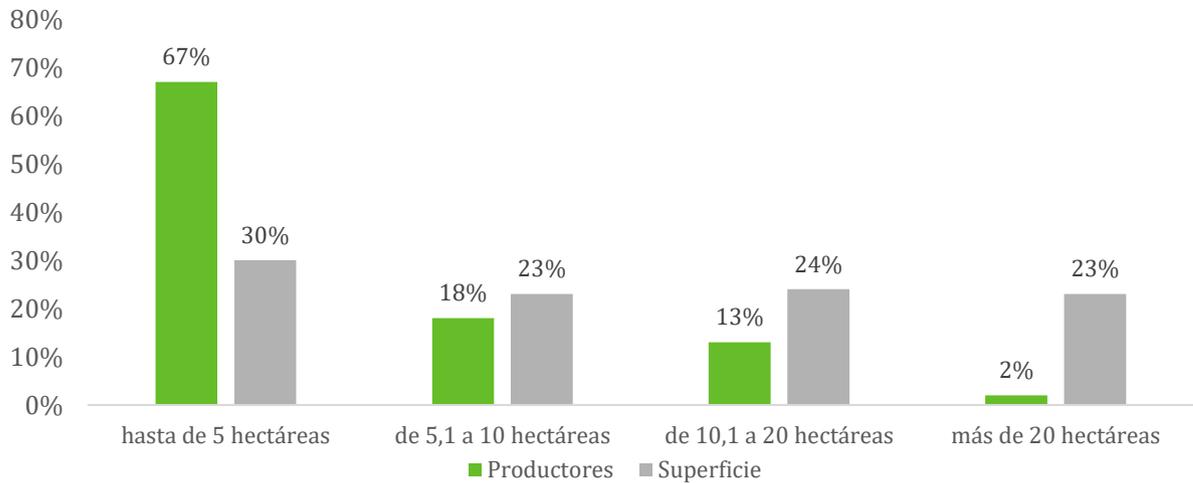


Fig. 1. Cantidad de productores y superficie por estratos en hectáreas [5].

3.2.2 *Relación con los eslabones siguiente*

Pueden caracterizarse a los productores primarios a partir de su relación con el siguiente eslabón, desprendiéndose cinco categorías.

1) *Acuerdos verbales con secaderos*: Representa el trato más general y la alianza se afianza al pasar el tiempo. También los acuerdos pueden darse con la previa entrega de fertilizantes por parte de la empresa en temporadas anteriores a la zafra [3]. Junto con las EAPs alquiladas y sin estructura representan el 65-75% de la superficie implantada misionera.

2) *EAPs socios de cooperativas*: Los productores entregan su producto a la cooperativa con la cual están asociados. Representan el 10-15% de la superficie implantada misionera.

3) *EAPs alquiladas*: En períodos de demanda baja, los productores arrendan el campo a secaderos y/o terceros que se encargan de mantener los lotes y cosechar el té.

4) *EAPs integradas verticalmente*: Estos lotes pertenecen a los secaderos ya que buscan asegurar la oferta de té en temporadas altas. Cabe destacar que los mismo no se abastecen en un 100% por plantaciones propias. Representan el 15-20% de la superficie implantada misionera.

5) *EAPs sin estructura definida*: Son los productores que se relacionan con el siguiente eslabón dependiendo de la situación coyuntural buscando la mejor oportunidad que se presente.

3.3 *Estructura de la producción primaria*

Para determinar la estructura de la distribución primaria, se debe tener en cuenta el carácter perecedero del producto, ya que el tiempo desde la cosecha a su procesamiento no debe superar las 4 horas. Además, la condición de “commodity” del té argentino obliga a los secaderos a priorizar el volumen por sobre la calidad, esto hace que el pequeño productor (que generalmente cuenta con movilidad propia) recorra entre 13 y 17 km desde la chacra hasta el secadero [6]. Por lo anteriormente mencionado, el costo de flete representa el 17% del costo de producción y para dos campañas consecutivas el productor, en promedio comercia sus productos con 1,65 empresas con una desviación estándar de 0,79 [7] .

4 **Intermediación**

Debido a que el productor no alcanza la escala suficiente para mantener la rentabilidad del cultivo de té y el reemplazo de las parcelas por otro cultivo demanda mucho capital, hace aproximadamente 15 años existe la posibilidad de abandonar la producción directa, dando lugar a los acopiadores o consignatarios [3].

4.1 *Acopiadores y consignatarios*

Son aquellas personas físicas o jurídicas que se dedican a buscar brotes de té y conocen muy bien la zona [2]. Son pequeñas empresas (algunas pertenecientes a las plantas elaboradoras) que realizan tareas de mantenimiento de cultivo hasta cosecha y algunos casos transporte del mismo hacia los secaderos. Debido al gran volumen de brote que manejan y al nivel de capitalización que poseen los intermediarios, la actividad les permite mantener personal estable durante todo el año y adaptarse de mejor manera a los cambios tecnológicos.

A partir del Censo Nacional Agropecuario 2002 se estima que 864 EAPs utilizan intermediarios y si se incluye las consignaciones, las EAPs aumentan a 1436 intermediarios representando el 23,51% de las explotaciones productoras de té [2].

Las actividades relacionadas con la producción, acopio, elaboración y comercialización del té, en Misiones se rigen por la LEY VIII-N°17. Asignando al Ministerio del Agro y la Producción facultades de aplicación y a la Comisión Provincial del Té (Coproté) facultades de asesoría.

4.2 *Estructuras de intermediación*

Como la propia existencia de los intermediarios surge a partir de la necesidad de incrementar el volumen del brote de té, se supone que la relación es de varios productores a un intermediario. No se encontraron registros o estudios del número específico de productores que contratan los servicios de intermediación.

5 **Primera elaboración**

Este eslabón de la cadena es el que se encarga de llevar a cabo una serie de operación sobre el brote a verde con el fin de obtener té seco en distintas formas. También conocidos como secaderos, se encuentran cercanos a las EAPs debido al carácter perecedero del brote. En la zona productora existen 75 plantas elaboradoras que pertenecen a 60 empresas y cooperativas [8] dónde la mayoría de los establecimientos se encuentran en la ciudad de Oberá.

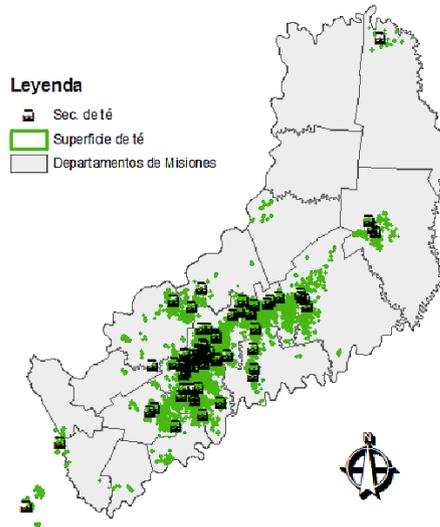


Fig. 2. Distribución de secaderos de té en la provincia de Misiones y parte de Corrientes [8].

5.1 Actores de la primera elaboración

Los actores de esta etapa pueden diferenciarse a partir del nivel de tecnología que posee cada planta, ya que eso determina que tan lejos llega en el proceso de elaboración. Los actores que pueden distinguirse según Lysiak E.[9] son los siguientes.

5.1.1 *Elaboradores en rama*

Son empresas familiares o unipersonales, con tecnología obsoleta que se dedican únicamente a la secansa de té y proveen a secaderos que tipifican. Se relacionan con elaboradoras grandes que los asesoran y adelantan insumos para campañas. No se registra información sobre la estructura básica este eslabón.

5.1.2 *Elaboradores tipificadores*

Son empresas SRL, con tecnología que adquieren de los secaderos más avanzados cuando éstos ya no lo necesitan, poseen en promedio 2 líneas de producción. Se dedican a la secansa de té y la tipificación.

Estas empresas venden a elaboradores del mercado interno, intermediarios exportadores o algunas a clientes externo. Estas estructuras básicas dependen del tipo de certificación y tecnología que presente la planta y si se encuentra asociada a empresas en igual condiciones (técnicas de integración horizontal que muestra tendencia en aumento).

5.1.3 *Elaboradores tipificadores exportadores*

Son empresas altamente capitalizadas, secan, tipifican y distribuyen. Cuentan con varias plantas y más de tres líneas de producción de alta tecnología, también incorporan sistemas de calidad y certificación. Las empresas líderes son Casa Fuentes, El Vasco, Don Basilio y Las Treinta (todas de capital nacional excepto la primera).

5.1.4 *Elaboradores para el mercado interno*

Son empresas que al igual que las grandes exportadoras presentan un alto grado de integración vertical y producen té para consumo final orientado al mercado interno. Estas empresas son Las Marías, Llorente, La Virginia, Cabrales, J G Padilla, Hrenuk y Cachay.

5.2 *Estructuras de elaboración*

Se observa que las empresas de menor capacidad tecnológica presentan comportamientos de elaboradores como de intermediarios entre productores y elaboradores de mayor capacidad tecnológica. La estructura básica es recibir material de diferentes fuentes, el Ministerio de Hacienda afirma que en 2002 el INTA realizó una encuesta afirmando qué de los establecimientos “47,5% compra a productores puesto en secadero; el 21,2% tiene plantaciones propias; 15% compra a un contratista o acopiador; el 12,4% alquila la superficie; el 3,3% brinda el servicio de cosecha y; 0,6 % se abastece de otra forma.” [4].

6 Comercialización

Una vez que el té se encuentra seco y tipificado, se destina aproximadamente el 93% de la producción a la exportación (granel), donde el 77% se destina a EE. UU, Chile (8,2%), Alemania (3,6%), Rusia (1,4%) y Reino Unido (1,2%)) y el 7% del total producido al consumo interno (saquitos y hebras) [4].

6.1 *Estructuras de comercialización.*

En general existen 3 tipos de formas para comercializar, estas formas presentan gran variedad debido a que el té, en relación a otros productos agrícolas como el café no presenta un precio único definido.

6.1.1 *Exportación por cuenta propia*

Las empresas más grandes tienen la capacidad de elegir vender sus productos a través de intermediarios o directamente a grandes productores de té internacionales. Esto se da debido al tiempo de comercialización entre las partes.

6.1.2 *Exportación intermediada*

Son empresas que venden sus productos a intermediarios (brokers) nacionales o internacionales y son éstos los que se encargan de colocar el producto en el mercado mundial. La forma de trabajar de estos actores es muy variada.

6.1.3 *Consumo interno*

Son las empresas elaboradoras para el mercado interno, importan otros tipos de té y realizan una mezcla (blend) y presentan el té como producto alimenticio. Lo comercian con las grandes cadenas de supermercados dentro del país.

7 Conclusiones

Conocer la cadena de suministro del mayor productor de té en occidente es vital para mejorar las relaciones entre los actores productivos, el presente estudio permite caracterizar todos los eslabones de la cadena, las zonas de desarrollo y su forma de organización.

Se identificaron que las zonas de mayor influencia en el desarrollo de actividades tealeras son Oberá y Cainguás al albergar la mayor cantidad de EAPs (96%). También se demuestra la alta atonicidad de los pequeños productores, ya que el 85% de ellos posee 10 o menos hectáreas.

Se lograron identificar cualitativamente las relaciones entre los distintos eslabones de la cadena productiva confirmándose la escases de información sobre los intermediarios y su forma de organización. Debido a esta limitación, en el futuro es posible enfocarse en los actores de intermediación ya que el grado de incidencia de éstos afecta de manera sensible al valor final del té.

Referencias

- [1] Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, «Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca: Datos abiertos,» 28 Septiembre 2020. [En línea]. Available: <https://geoportal.agroindustria.gob.ar/tematizador/agricola/>.

- [2] E. Lysiak, «El sistema agroindustrial del té,» *Economía de los cultivos industriales: algodón, caña de azúcar, maní, tabaco, té y yerba mate.*, pp. 75-78, 2008.

- [3] S. Giancola, V. Lavecini, J. Aiassa, H. Fontana, S. Di Giano, S. Calvo, N. Gatti , M. Rabaglio y M. Da riva, «Innovación y crecimiento en el sector agropecuario. Problemáticas de la innovación en la producción familiar de té en Misiones,» *Actualidad económica N°91*, pp. 25-36, 2017.

- [4] Ministerio del Agro y la Producción de Misiones, «Proyecto de inclusión socio-económica en áreas rurales,» Misiones, Argentina, 2016.

- [5] Ministerio de Hacienda , «Informes de cadenas de valor,» Subsecretaría de Programación microeconómica, Argentina, 2019.

- [6] E. Lysiak y F. Alvarenga, «Caracterización de las chacras tealeras certificadas: Datos para la estimación de la huella de carbono en Misiones,» INTA, Misiones, Argentina, 2016.
- [7] E. Lysiak, «Cuantificación del costo de transacción del productor tealero del municipio de Leandro N. Alem, Misiones 2013,» *Ciencia y Tecnología de los Cultivos Industriales*, 2014.
- [8] E. Lysiak, «Cantidad de secaderos de té, capacidad de procesamiento y distribución espacial en las provincias de Misiones y Corrientes,» INTA Ediciones, Cerro Azul, Misiones, 2016.
- [9] E. Lysiak, «Integración vertical en las empresas yerbateras y tealeras argentinas: Variables que afectan el comportamiento de las firmas en sus decisiones de integración vertical (Tesis de Magister),» Buenos Aires, 2012.