

CATALOGADO

13181



PROCESOS DE TRANSFORMACION, COMERCIALIZACION Y
FINANCIACION DEL "TE"

"Tabaco"

*Respuestas a las observaciones sobre
el Informe de "TE"*

8/XI/73

Lic. Néstor G. Peresón

①
H. 12223
P15
II

SUMARIO

	<u>Página</u>
1. Panorama General	1
1.1. Importancia económica de la actividad en el contexto provincial, regional y nacional...	1
1.2. Localización geográfica del cultivo	2
1.3. Evolución histórica de la producción en términos físicos	5
1.4. Caracterización de los principales mercados a que se destina la producción	10
1.4.1. Importancia relativa del mercado interno e internacional	10
1.4.2. Situación actual y perspectivas que presentan dichos mercados	10
1.4.3. Estimación de los precios nominales y reales. Referencia a precios internacionales	14
2. Análisis del proceso de transformación, comercialización y financiación del TE	20
2.1. Relaciones entre productores y secaderos ..	20
2.1.1. Descripción del proceso de secado ..	20
2.1.2. Acopio por intermedio de Cooperativas, de secaderos y de grandes empresas tealeras	24
2.1.2.1. Principales localizaciones de los establecimientos de secanza ..	24
2.1.2.2. Capacidad instalada y estimación de la capacidad ociosa	24
2.1.2.3. Estimación de la importancia relativa de los distintos sectores en el secado	29
2.1.2.4. Modalidades de operación. / Niveles de precios	31
2.1.2.5. Modalidades predominantes / de financiamiento	34
2.1.2.6. Situación en que se encuentra el productor para negociar su producción	36
2.1.3. Principales orígenes de los diversos agentes que participan en esta etapa del proceso	38
2.2. Relaciones entre los acopiadores-secaderos y la industria tealera	40

2.2.1.	Estimación de la importancia relativa del del té industrializado por: Cooperativas, pequeña y mediana industria y gran industria	40
2.2.2.	Modalidades de operación comercial e industrial de cada uno de estos agentes ...	40
2.2.3.	Nivel de integración vertical de la industria radicada en la región	41
2.2.4.	Estimación de los niveles de precios a / que se efectúan las compras por parte de la industria	42
2.2.5.	Formas de pago y financiamiento más usuales	43
2.3.	Proceso de envasamiento y distribución	43
2.3.1.	Mercado interno	43
2.3.1.1.	Principales empresas fraccionadoras. Formas típicas de operación	43
2.3.1.2.	Canales de distribución mayoristas y minoristas	44
2.3.1.3.	Estimación de los márgenes brutos de comercialización en cada una de / las etapas	44
2.3.1.4.	Formas de financiamiento más / usuales	46
2.3.2.	Exportación	46
2.3.2.1.	Volumenes exportados. Principales países compradores. Modalidades	46
2.3.2.2.	Importancia relativa que tiene el mercado externo para esta actividad. / Perspectivas	49
2.3.2.3.	Niveles de precios a que se comercializa el producto. Factores que inciden en dicho nivel. Disposiciones vigentes	50
2.4.	Posición de las diversas entidades gremiales ante la actual situación de la actividad tealera .	54
2.5.	Análisis de la estructura de costos y de los mecanismos de traslación de ingresos entre los sectores intervinientes en el proceso de producción transformación, comercialización y financiamiento	58
3.	Conclusiones generales del análisis	63

PROCESOS DE TRANSFORMACION, COMERCIALIZA-
CION Y FINANCIAMIENTO DEL TÉ.

1.- Panorama General.

1.1.- Importancia Económica de la actividad en el contexto pro-
vincial, regional y nacional.

La actividad tealera se inició en el país en los primeros años de la pasada década del 20. Según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería, la superficie plantada cubre 35.000 hectáreas, localizadas en dos provincias de la región NEA: Misiones y Corrientes.

El 93 % de las plantaciones corresponden a Misiones; el 7 % restante se localiza en el Noroeste de Corrientes. (ver Anexo I).

La producción total de té ascendió en la cosecha 1972/73 / a 31.600 toneladas, mientras el consumo nativo absorbe anualmente alrededor de 6.000 toneladas. La de origen misionero, significó el 93 % del total de la producción de 1972/73. Corrientes aportó el 7 % restante.

En Misiones, el valor agregado (hoja verde) por la actividad ascendió en 1971 a más de 1.250 millones de pesos moneda nacional, según estimaciones de la Dirección General de Estadísticas de la Provincia. Este monto ha significado el 7,6 % del total del valor de la producción agrícola provincial en el mismo período.

En Corrientes la incidencia es menor. Se estima el valor agregado para el mismo período en alrededor de mñ. 100 millones.

1.2.- Localización geográfica del cultivo.

La información obtenida en la Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural del Ministerio de Agricultura, permite precisar la localización departamental de los / cultivos de té en la provincia de Misiones, y la concentración de los mismos en dos departamentos de Corrientes: San Carlos y Gobernador Virasoro.

Según datos de la Dirección General de Estadística de la provincia y el COPRODE, Misiones cuenta con 9.863 explotaciones que abarcan una superficie total de 30.500 hectáreas. Los departamentos de Oberá y Caingua, concentran 20.670 hectáreas plantadas en 1970/71 o sea, el 67,8 % del total Provincial. (Ver cuadro N° 1 y N° 2).

La última fuente consignada, incluye un análisis de la distribución por rangos de extensión de las plantaciones para Misiones. La información revela la existencia de una super-concentración de explotaciones de reducido tamaño.

Tomando como base las de extensión menor de 10 hectáreas, observamos que en este rango se hallan aproximadamente el 96 % de los predios, los que abarcan el 72,6 % de la superficie plantada provincial.

Estratificación de las explotaciones teaieras de Misiones - Año 1971

Extensión	Explotaciones	Superficie(has.)	En Porcentajes	
			Explotac.	Sup.
0 a 10	9.504	21.525	96,36	72,60
10 a 50	356	7.433	3,61	25,07
50 a 400	3	689	0,03	2,33
Totales	9.863	29.647	100,00 %	100,00%

Fuente: COPRODE de Misiones.

CUADRO N° 1LOCALIZACION GEOGRAFICA DEL CULTIVO
DE TE - COSECHA 1970/71 -

- - 000 - -

RADIO	SUPERFICIE has.	PRODUCCION ton.
Oberá	12.470	35.550
Caingua	8.200	24.770
25 de Mayo	1.700	4.710
San Ignacio	1.480	4.200
L.N. Alem	1.480	3.500
San Javier	1.150	2.780
San Martín	1.020	2.840
Otros (x)	3.000	7.150
Sub Total Misiones (1)	30.500	85.500
Corrientes (2)	2.300	9.100
TOTAL	32.800	94.600

(x) Departamentos de Misiones: Apóstoles, Candelaria, Capital, Concepción, Eldorado, Guaraní, Iguazú, Gral. Belgrano, Montecarlo, y San Pedro.

(1) Fuente: Direc. Gral. Estadísticas de Misiones.

(2) Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo.

CUADRO N° 2

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA SUPERFICIE
PLANTADA Y LA PRODUCCION DE TE - C) SECHA
1970/71

- - 000 - -

RADIO	SUPERFICIE	PRODUCCION
Oberá	38.02	37.58
Caingua	25.00	26.18
25 de Mayo	5.18	4.98
San Ignacio	4.51	4.44
L.N. Alem	4.51	3.70
San Javier	3.51	2.94
San Martín	3.11	3.00
Otros (x)	9.15	7.56
Sub-Total Misiones (1)	92.99	90.38
Corrientes (2)	7.01	9.62
Total	100.00 %	100.00 %

Fuente: (1) Direc. Gral. Estadísticas de Misiones.

(2) Instituto Nacional de Estadística y Censos.

(x): Departamento de Misiones: Apóstoles, Candelaria,
Capital, Concepción, Eldorado, Guaraní, Iguazú,
Gral. Belgrano, Montecarlo, y San Pedro.

Por su parte, Corrientes, posee 2.400 hectáreas plantadas, las que en su casi totalidad pertenecen a tres establecimientos tealeros de gran dimensión, localizados / dos en Sar Carlos, y uno en Gobernador Virasoro.

1.3.- Evolución histórica de la producción en términos físicos.

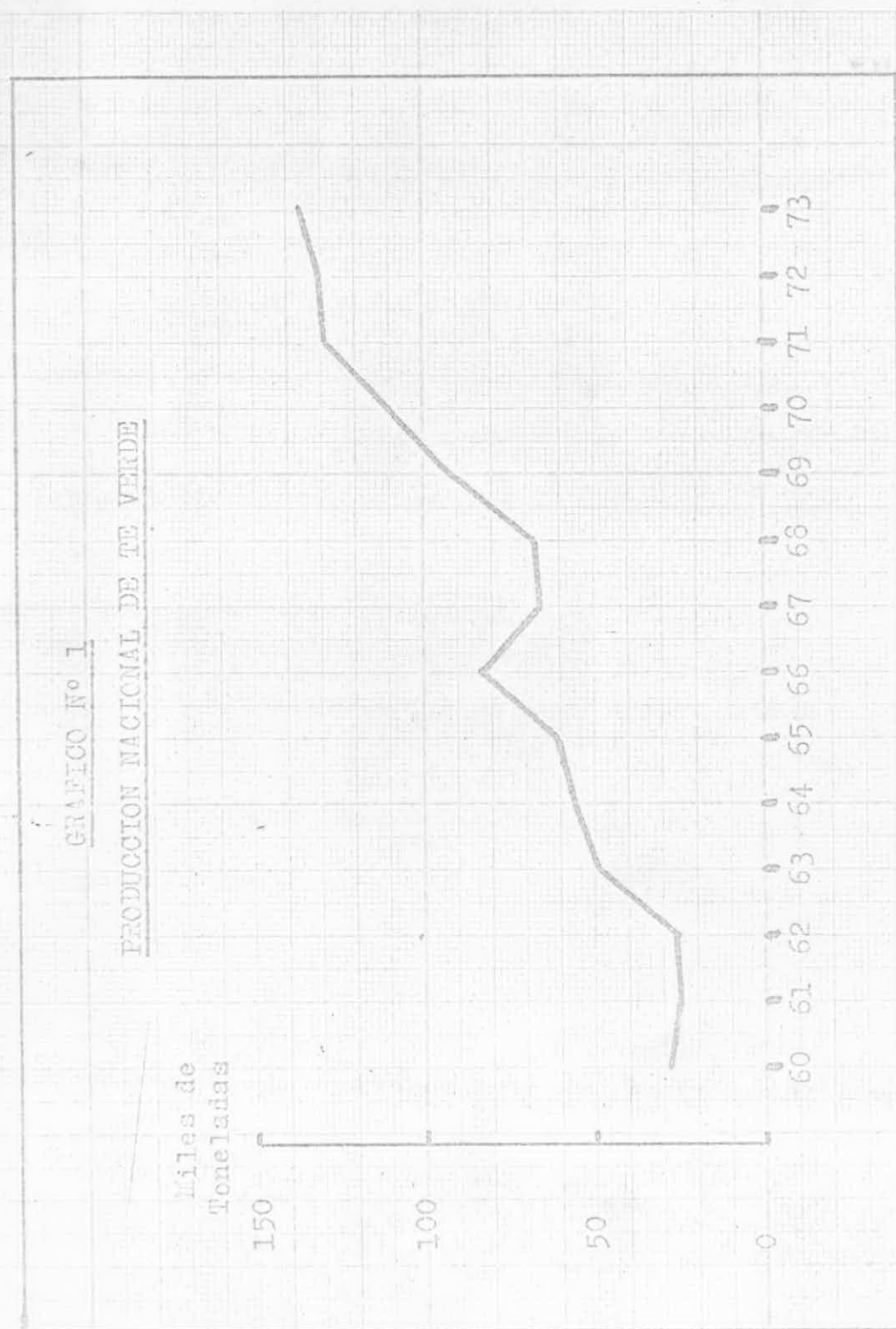
Según se ha consignado anteriormente, la actividad tealera se inició en la década del 20, transcurriendo sin programas definidos y como simple experiencia lugareña en las provincias de Misiones y Corrientes. Hacia fines de la década del 40, el incremento de las plantaciones hizo posible que el producto incursione en el mercado / nacional, abastecido en ese entonces en su totalidad / por la importación.

Las plantaciones se desarrollaron en pequeñas parcelas, con híbridos adaptados al medio. El minifundio tealero se ha convertido en la actualidad en un problema estructural, que afecta directamente al desenvolvimiento económico del cultivo.

A partir de 1955, la producción nativa llega a cubrir la demanda interna del producto, liberando crecientes excedentes que se negocian en el mercado exterior.

En las dos últimas décadas, la producción de té ha evolucionado con su tendencia creciente en forma casi sostenida (Ver gráfico N° 1 y Cuadro N° 3) .

Considerando el período base 1959/60-61/62, la producción total se multiplicó en un 407 por ciento. La de origen misionero creció 4,23 veces, mientras la de Corrientes evolucionó en una menor proporción: 2,65 veces respecto del período base. (Ver cuadro N° 5).



CUADRO N° 3.

PRODUCCION NACIONAL DE TE- miles de
toneladas de hojas
verdes

<u>COSECHA</u>	<u>Misiones</u>	<u>Corrientes</u>	<u>TOTAL</u>
1959/60	25,9	2,1	28,0
1960/61	22,9	3,0	25,9
1961/62	23,7	2,9	26,6
1962/63	46,4	3,4	49,8
1963/64	51,2	4,9	56,1
1964/65	55,9	5,6	61,5
1965/66	75,9	7,7	83,6
1966/67	57,0	8,1	65,1
1967/68	60,0	7,5	67,5
1968/69	85,1	8,3	93,4
1969/70	105,0	6,0	111,0
1970/71	119,9	9,1	129,0
1971/72	121,8	9,2	131,0
1972/73	126,3	9,7	136,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos;
Boletín Estadístico.-

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA
PRODUCCION NACIONAL DE TE -

- - 0.0 - -

COSECHA	Misiones	Corrientes
1959/60	92,5	7,5
1960/61	88,4	11,6
1961/62	89,1	10,9
1962/63	93,2	6,8
1963/64	91,3	8,7
1964/65	90,9	9,1
1965/66	90,8	9,2
1966/67	87,6	12,4
1967/68	88,9	11,1
1968/69	91,1	8,9
1969/70	94,6	5,4
1970/71	92,9	7,1
1971/72	93,0	7,0
1972/73	92,9	7,1

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Boletín Estadístico.-

CUADRO N° 5

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE TE
VERDE

N.I. Base 1959-60/1961-62 = 100

- - 00 - -

COSECHA	Misiones	Corrientes	TOTAL
1959/60	107,2	78,9	104,3
1960/61	94,8	112,8	96,5
1961/62	98,1	109,0	99,1
1962/63	192,0	127,8	185,6
1963/64	211,9	184,2	209,1
1964/65	231,4	210,5	229,2
1965/66	314,2	289,5	311,6
1966/67	235,9	304,5	242,6
1967/68	248,3	281,9	251,6
1968/69	342,7	312,0	348,1
1969/70	434,6	225,5	413,7
1970/71	496,3	342,1	480,8
1971/72	504,1	345,8	488,2
1972/73	522,8	364,6	506,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
Boletín Estadístico.-

En los últimos cinco años, un 93% promedio de la producción total es misionera. El resto se origina en Corrientes, manteniendo en los últimos tres períodos una proporción del 7 %, del total de la producción de hoja verde. (Ver cuadro N° 4.)

La evolución de la producción futura depende básicamente de las condiciones que imperen en el mercado internacional, dado que el mismo absorbe alrededor del 80 % / del total de la oferta anual.

1.4.- Caracterización de los principales mercados a que se destina la producción.

1.4.1.- Importancia relativa del mercado interno é internacional.

En los últimos años, el mercado externo absorbe cuatro / quintas partes de la oferta total de té seco anual. En efecto, en el período 1969/72, las exportaciones significaron en promedio un 79 % de la producción. El mercado interno consume el 21 % restante, (Ver cuadros N° 6y7).

Cabe considerar que en 1972, el volumen incluido en el consumo interno casi duplica en relación a los períodos anteriores, debido - según lo expresaran informantes claves - a un importante stocks originado en condiciones desfavorables de venta externa. Se estima el consumo total de dicho período en aproximadamente 6.000.000 de kilogramos.

La evolución del mercado nacional para el consumo de té, / no acompañó a la expansiva tendencia que experimentó la / producción. La falta de hábito de consumo, y la vigencia / ya impuesta del café y la yerba mate - productos tradicionales- han contenido el crecimiento de la demanda de té.

1.4.2.- Situación actual y perspectivas que presentan dichos mercados.

Respecto del mercado local, se observa que el nivel de con-

CUADRO N° 6

ESTIMACION DEL VOLUMEN FISICO DE LAS VENTAS DE TE
AL EXTERIOR Y MERCADO INTERNO

- - 00 - -

PERIODO	PRODUCCION TOTAL(1)	EXPORTACIONES(2)	CONSUMO INTERNO(3)
1969	18,7	14,6	4,1
1970	23,1	19,1	4,0
1971	26,4	22,4	4,0
1972	26,8	18,9	7,9 (x)

(x) Incluye stocks por dificultades de ventas externas.

Fuente: (1) Estimado en base a que el té seco conserva un 22% de su peso original. (Inf. Ing. F. Tabbia; COPROBE, Misiones, pág. 13)

(2) INEC.

(3) Diferencia (1) - (2).

CUADRO N° 7IMPORTANCIA RELATIVA DEL MERCADO
INTERNO Y EXTERNO DEL TE NACIONAL

- - 000 - -

PERIODO	MERCADO INTERNO	EXPORTACIONES
1969	21,9	78,1
1970	17,3	82,7
1971	15,2	84,8
1972	29,5	70,5

Fuente: Cuadro N° 6

sumo de té por habitante de 250 gramos anuales, se encuentra muy por debajo de, por ejemplo, Chile: 1,02 kg. Sudáfrica: 970 grs; Canadá: 1,07 kg; y Reino Unido: 3,95 kg.

Las perspectivas alientan sólo un crecimiento vegetativo de la demanda, no previéndose un cambio de preferencias en el consumidor en favor del té.

La alternativa de la comercialización externa, aparte de tener gran repercusión en la producción y elaboración, presenta también sus limitaciones.

El mercado internacional, que anualmente adquiere alrededor de 23.000.000 de kilogramos de origen argentino, presenta una competencia de oferentes que subsidian la exportación permitiéndole su venta a precios relativamente / bajos. En cuanto a evolución tendencial, proyecciones / de la F.A.O. preveen un exceso de oferta para 1975. El mismo oscilaría entre 100.000 y 165.000 toneladas, provocando una fuerte caída del precio internacional. Previendo esa situación, países que son grandes productores - India; Ceilán - financian en la actualidad, importantes / campañas para promover el aumento de la demanda interna / de algunos países desarrollados: Estados Unidos, Canadá, República Federal Alemana, Francia y Gran Bretaña. En general, se estima un ajuste de la demanda a la oferta en / base a promoción del consumo y la introducción del producto en nuevas regiones.

Las previsiones anteriormente mencionadas estiman que la demanda mundial de té en 1985 llegaría a 1,4/1,6 millones de toneladas. Existen indicios de que la misma, en los países en desarrollo, se elevaría con mayor rapidez que /

la correspondiente a los países desarrollados. Las proporciones serían: entre 3,1% y 4 % anual en el primer / caso, y entre 1,1% y 1,5% al año en el segundo. Se calcula que la demanda mundial, excluidos los países socialistas, aumentará a razón de 2,1% a 2,7% anual. En 1985 en base a estas presiciones, los países en desarrollo representarán entre el 55 y el 60 % del consumo total. En 1961/63, dicha proporción era menor: 44% .

En este marco, el té argentino, que representa sólo el / 3 % del volúmen total comercializado, se encuentra en una situación marginal. Todo dependerá por un lado, de la adecuación de la calidad del producto a las exigencias de los adquirentes; por otro, al control que el estado establezca sobre la comercialización externa. La exportación, que supera los 11 millones de dólares anuales (1971/72) en manos de un reducido número de intermediarios, requiere la / intervención oficial a efectos de precisar las condiciones reales en que se negocia el producto nacional. Definida una política comercial que cubra el mediano y largo plazo para el 80% de la oferta, el sector productor incorporará los medios para lograr el producto requerido por los consumidores internacionales.

1.4.3.- Estimación de los precios nominales y reales. Referencia a precios internacionales.

El Cuadro N° 8, ilustra sobre la evolución de los precios del té a nivel minorista-consumidor. En este ámbito, se / observa una sostenida tendencia creciente en la última década, que se acelera en los dos últimos períodos. El promedio anual de 1972 supera al respectivo de 1971 en un / 65,8 % a la par que el nivel registrado en setiembre/73 es mayor que el promedio del año anterior en un 70,2 %. En los últimos doce meses el incremento fue del 50,5 %.

CUADRO N° 8PRECIO MINORISTA DE TE

AÑO	MON por KG.	AUMENTO ANUAL
1960	127,91	- - -
1961	141,87	+ 10,9 %
1962	163,19	+ 15,0 %
1963	201,72	+ 23,6 %
1964	237,39	+ 17,7 %
1965	288,39	+ 21,5 %
1966	306,95	+ 27,2 %
1967	466,80	+ 27,2 %
1968	547,85	+ 17,4 %
1969	620,47	+ 13,3 %
1970	682,92	+ 10,1 %
1971	786,80	+ 15,2 %
1972	1.304,64	+ 65,8 %
1973(sept.)	2.220,64	+ 70,2 %

Fuente: INDEC.

El cuadro siguiente muestra la importante expansión de los precios en los últimos años, tomando como referencia la tendencia de los quinquenios de la década del 60. En menos de tres años el incremento fue / de 225,2 %, mientras en los agregados quinquenales, sólo se duplican los valores en cada caso.

EVOLUCION DE LOS PRECIOS
MINORISTAS DE TÉ

Período	Variación Absoluta	Variación Relativa
1960/65	127,91 a 288,39	+ 125,5 %
1965/70	288,39 a 682,92	+ 136,8 %
1970/73	682,92 a 2.220,64	+ 225,2 %

Fuente: Elaborado en base a informaciones
del INDEC.

Para referirnos a la evolución real de dichos precios, tomamos el comparativo con el Nivel General del Costo de Vida. Mientras este último se multiplicó entre 1960 y setiembre del presente año más de 24 veces, el precio minorista del té superó su propio nivel de 1960 sólo 17,4 veces.

Consecuentemente, puede inferirse una pérdida de capacidad adquisitiva real del precio del producto, en relación al nivel general, de precios al consumidor que ha evolucionado a tasas superiores de crecimiento (Ver Cuadro N° 10).

Los precios internacionales, para la calidad ofrecida / por nuestro país en el mercado de Londres, experimenta-

CUADRO N° 9PRECIO DEL TE ARGENTINO EN EL MERCADO
DE LONDRES (En Peniques por Kilogramo)

- - 000 - -

AÑO	PRECIO	INDICE 1961/63=100
1961	34,58	107,0
1962	26,12	80,1
1963	36,81	112,9
1964	37,98	116,5
1965	36,19	111,0
1966	28,09	86,2
1967	26,52	81,3
1968	33,70 (x)	103,4
1969	26,30 (x)	80,7
1970	36,80 (x)	112,9
1971	34,50 (x)	105,8

Fuente: Ministerio de Asuntos Agrarios de Misiones;
(x) Asociación Tealera Argentina.

CUADRO N° 10

EVOLUCION DEL NIVEL GENERAL DE -
 COSTO DE VIDA Y DEL PRECIO MINORISTA
 DEL TE
 - - - 0o0 - - -

AÑO	COSTO DE VIDA	PRECIO DEL TE (m\$u.)	PRECIO DEL TE (Indice)
1960	100,0	127,91	100,0
1961	113,7	141,87	110,9
1962	143,5	163,19	127,6
1963	180,7	201,72	157,7
1964	220,7	237,39	185,6
1965	283,8	288,39	225,5
1966	374,3	366,95	286,9
1967	483,7	466,80	364,9
1968	562,1	547,85	428,3
1969	604,7	620,47	485,1
1970	686,9	682,92	533,9
1971	925,3	786,80	615,1
1972	1.466,2	1.305,64	1.020,0
1973 (x)	2.405,2	2.220,64	1.736,1

(x) Setiembre.

Fuente: Elaborado en base al Indice de Precios al Consumidor de Capital Federal; INDEC.

Con una tendencia al estancamiento en sus valores promedio anuales. Tal como puede observarse en el Cuadro N° 9, la evolución de esta serie presenta un ritmo cíclico de expansión y retracción alrededor de un valor / promedio para el período 1961/63 de 32,50 peniques. El valor del té que se exporta a Chile, a pesar de ser de una calidad inferior al vendido en los mercados europeos, se cotiza a precios superiores a los de Londres por los convenios de Alale. que comentaremos más adelante.

2.- Análisis del proceso de transformación, comercialización y financiamiento del té.

2.1.- Relaciones entre productores y secaderos.

2.1.1. -Descripción del proceso de secado.

Una vez cosechados, los brotes deben ser trasladados en bolsas o canastas al secadero. En lo que se refiere a distancias, no deberían tomarse más de / una hora de marcha para el transporte a pie, a caballo o en camión. Esto significaría, a pie, una / distancia de 2 Km, a caballo 5 Km y en camión, según la condición de los caminos, 20 a 30 Km.

Este requerimiento, originado en el hecho de que la demora en procesar el brote permite que este arda y pierda calidad, obliga a la localización de los secaderos cercana a las plantaciones. Aún cuando la / fábrica emplee tecnología moderna, la pérdida de calidad por un transporte descuidado no puede ser compensado en los procesos posteriores.

Cuando la hoja llega a fábrica tiene que ser extendida de una manera suelta hasta que sea desparramada en la cámara de marchitamiento.

La diferencia en los brotes suele ser considerable, / sobre todo en el transcurso de la segunda mitad de la época de cosecha. Las industrias que cuidan la calidad de su producto, seleccionan la mejor hoja (brotes jóvenes) del resto, selección que tiene lugar durante la entrega de la hoja y son elaboradas separadamente. En la práctica, sólo grandes establecimientos, que emplean la más actualizada tecnología de / proceso - y en algunos casos se encuentran integrados con plantaciones propias de variedades seleccionadas -

se encuentran en condiciones de elaborar las distintas calidades de hojas por separado, para luego realizar las mezclas que individualizan cada marca de producto.

El Marchitamiento.

El objeto de este proceso es llevar la hoja a una condición en la cual puede ser enrollada, (proceso posterior). El mismo consiste en un secado (natural o artificial) que evapora una parte de la humedad contenida en la hoja.

El marchitamiento puede ser liviano o elevado, lo que implique una pérdida de peso del 25 % al 50 % respectivamente. Un marchitamiento liviano permite lograr un / té de buen color (negro oscuro) y consistencia, pero de poca calidad y gusto setringente. Un marchitamiento elevado da un té de poco color (marrón) y de buen aroma y calidad. En general, el mejor resultado se obtiene con un marchitamiento mediano, esto es, con una pérdida de peso entre 35 y 40 %, lo que implique obtener / de 600 a 650 Kg. de hoja marchitada de cada 1.000 Kg. de brotes verdes. Por otra parte, el grado conveniente de marchitamiento depende para cada fábrica, de los requerimientos del mercado.

La duración de este proceso depende de las condiciones del tiempo. Un lapso normal varía entre 12 y 18 horas. La mejor temperatura de elaboración es alrededor de / 25 grados, centígrados.

Enrollamiento.

Se realiza en enrolladores de acción simple, o bien los de acción doble con tape de presión que incluyen tecnología más actualizada.

El enrutado tiene como fin: a) romper las células de las hojas a efectos de lograr luego la fermentación de la savia; b) enrutar la hoja y c) desmenuzar la / hoja para luego, utilizando zarandas especiales, obtener diferentes clases de té seco.

No se puede indicar tiempos fijos para esta etapa de elaboración. Ello depende de la clase de materia prima y la calidad del té que se desea obtener.

Necesario para una buena fermentación, es que el tiempo de enrutamiento sea lo suficientemente prolongado para lograr un quebrantamiento óptimo de la hoja. Por esta / razón, el tiempo de enrutamiento no debiera ser menor / de una hora con un promedio de 50 a 60 r.p.m. Este período puede ser interrumpido, dividiéndolo en 40 y 20 minutos, con un intervalo para tamizar.

Fermentación

Luego del enrutado, se dispone el té en cámaras de fermentación con circulación de aire. Es suficiente un cambio de aire de 5 a 10 volúmenes por hora de la cámara / para asegurar una buena fermentación. Todo depende de / las dimensiones de las cámaras y de la calidad del té en proceso.

Para lograr una buena y rápida fermentación, el aire de ventilación y el aire en el espacio de la cámara debe / tener una humedad relativa de por lo menos un 95 %.

En las cámaras, el producto se desparrama en bandejas especiales de fondo perforado, en capas que oscilan entre los 5 y los 15 cm., según la clase de té. El tiempo necesario y el punto final de la fermentación es una / cuestión de experiencia, y como ocurre en los procesos anteriores, depende de la calidad, aroma, color y consistencia del té que se desea lograr.

Secado

Existen dos tipos de secaderos: a bandejas y los de proceso automático. Los últimos son preferibles, pero su elevado precio los hace inaccesibles a pequeños fabricantes.

Además de secar el té, el secadero debe parar rápidamente la fermentación; esto ocurre a una temperatura de 50 grados. Los secaderos a bandeja tienen la desventaja de que el té tarda demasiado tiempo en secar, lo que expone al té a un proceso de post-fermentación. La temperatura del aire caliente inicial debe oscilar entre / los 90° y 100° C.

Luego de secado, el té se clasifica en los diversos tipos comercializables; en general, té grueso y té quebrado.

Existen varios tipos de clasificadores: los rotativos, las sacudidoras y las zarandas rotativas horizontales. La primera, tiene la desventaja de seleccionar fracciones de té impuras, de mucho polvo y perjudica el color del té.

La clasificadora-sacudidora es un tamiz que clasifica según longitud.

La rotativa horizontal, clasifica por tamaño.

La mejor combinación se logra con una clasificadora rotativa horizontal en la cual el té grueso es separado / del quebrado. El primero va a una clasificadora-sacudidora y el grueso se somete a una mesa clasificadora rotativa horizontal. El conjunto puede ser combinado con una cortadora y un rollo a presión. La primera, para hacer té cortado; el otro para quebrar el té grueso a / medida.

Por último, se combina un canal de ventilación en el /

cual se separa el polvo y el té fino.

En lo que se refiere al almacenaje y embalaje, el té es depositado en neques especiales y embalado en el transcurso de los dos meses de elaboración. En general, el producto es distribuido al minorista - para las ventas en mercado interno - dentro de los seis meses de secado.

2.1.2.- Acopio por intermedio de cooperativas de secaderos y de grandes empresas tealaras.

2.1.2.1.- Principales localizaciones de los establecimientos de secado.

En Misiones, según datos del Censo Agropecuario de 1969, se localizan 162 secaderos de té. En Oberá se concentran el 64,2 % de los mismos, o sea 104 instalaciones. Prácticamente el 86 % se halla radicado en cuatro departamentos: Oberá, / Caingua, 25 de Mayo y Leandro N. Alem (Ver Cuadro N° III).

En la provincia de Corrientes, tres grandes establecimientos integrados verticalmente elaboran prácticamente la totalidad del té provincial. Los mismos se localizan en los departamentos de San Carlos y Gobernador Virasoro.

2.1.2.2.- Capacidad Instalada y estimación de la capacidad ociosa.

El Censo anteriormente citado registra la capacidad instalada por departamento de la provincia de Misiones, la que produce el 93 % del té elaborado anualmente en el país. La misma / se concentra en un 88.2 % en los siguientes departamentos: Oberá (55,3 %), San Ignacio (11,9%) Gral. San Martín (7,4%) 25 de Mayo (6,9%) y / Caingua (6,7%). (Ver Cuadro N° 12)

Tomando el promedio de capacidad por secadero /

**MISIONES: NUMERO DE SECADEROS DE TE POR
DEPARTAMENTO**

Departamento	Secaderos	Distribución Porcentual
Apóstoles	2	1,2 %
Caienas	13	9,3 %
Capital	1	0,6 %
Coscupeña	2	1,2 %
Guaraní	3	1,9 %
Ignaci	1	0,6 %
Leandro N. Alem	9	5,6 %
Gral. San Martín	3	3,1 %
Montecarlo	1	0,6 %
Oberá	104	64,2 %
San Ignacio	6	3,7 %
San Javier	2	1,2 %
25 de Mayo	11	6,8 %
TOTAL	162	100,0 %

Fuente: Censo Agropecuario 1969; Dirección General Es-
tadística de Misiones.

y por departamento, observamos que los mayores establecimientos se hallan radicados en Gral. San Martín, San Ignacio y Montecarlo (Ver cuadro N° 13).

En Libertador Gral. San Martín, se localizan dos importantes secaderos, uno en Ruiz de Montoya y otro en Capiví, ambos con una capacidad diaria de proceso que alcanza a los 15.000 kilogramos.

En el Departamento San Ignacio, los secaderos se encuentran en dos Municipios: Jardín América y Gobernador Roca. Las cinco instalaciones del primero cuentan con una capacidad promedio de 9.200 Kg. El restante secadero de Gobernador Roca procesa 6.000 Kg. diarios.

En el Municipio de Montecarlo funciona un importante secadero que posee capacidad para elaborar 7.500 Kg. diarios.

Un informe elaborado en mayo de 1972 por el Ing. Félix S. Tabbia para el COPERDE de Misiones, evalúa globalmente la capacidad ociosa en la zona central de Misiones, considerada como área típicamente teolera donde se concentra la producción industrial. Los departamentos incluidos en dicho informe son: Oberá, Caingua, Leandro N. Alem y en forma parcial el de 25 de Mayo. La producción de hoja / verde de la zona asciende a 50.600 toneladas, significando un 40 % de la producción misionera, y un 37,2 % de la producción total.

La capacidad anual de secanza de 134 establecimientos / que sirven al área alcanza a 17.186 toneladas de té elaborado (Censo Agropecuario 1969). Se estima que los secaderos mayores suman 13.220 toneladas de capacidad, / mientras que los menores agregan alrededor de 3.966 toneladas. Reducidas las 50.600 toneladas de té verde a e-

CUADRO N° 12

MISIONES: CAPACIDAD DIARIA DE ELABORACION
DE TE POR DEPARTAMENTO (En Kilogramos)

- - - 000 - - -

DEPARTAMENTO	SECADUROS	CAPACIDAD	
		Kgs.	%
Apóstoles	2	1.120	0,3 %
Caingua	15	29.630	6,7 %
Capitel	1	2.400	0,5 %
Concepción	2	3.600	0,8 %
Guaraní	3	9.700	2,2 %
Iguazú	1	500	0,1 %
Leandro N. Alem	9	23.430	5,3 %
Gral. San Martín	5	32.540	7,4 %
Montecarlo	1	7.500	1,7 %
Oberá	104	243.431	55,3 %
San Ignacio	6	52.000	11,9 %
San Javier	2	4.030	0,9 %
25 de Mayo	11	30.612	6,9 %
	162	440.533	100,0 %

Fuente: Censo Agropecuario 1969; Dirección Ge-
neral Estadística de Misiones.

CUADRO N° 13

CAPACIDAD DIARIA PROMEDIO DE ELABORACION
DE TE POR SECADERO Y POR DEPARTAMENTO EN
MISIONES
(En Kilogramos)
- - 000 - -

DEPARTAMENTO	CAPACIDAD PROMEDIO
Apóstoles	560
Caingua	1.977
Capital	2.400
Concepción	1.800
Guaraní	3.233
Ignaci	500
Leandro N. Alem	2.603
Gral. San Martín	6.308
Montecarlo	7.500
Oberá	2.341
San Ignacio	8.667
San Javier	2.025
25 de Mayo	2.783
Promedio General	2.719

Fuente: Cuadro N° 12.

equivalente de 15 años, la producción real de la zona asociada a 11.130 toneladas. Consecuentemente, la capacidad ociosa de esta región, que es la más importante productora, supera el 35 % de la capacidad instalada en 1969. Para evaluar este porcentaje desde el punto de vista técnico es preciso tener en cuenta que ningún operador puede trabajar de forma permanente en el nivel de su capacidad máxima. Esto se debe a que es irregular la eficiencia de los tractores verdes, la que depende fuertemente de las condiciones climáticas. Por otra parte, periódicamente, el mantenimiento de la planta exige la paralización de la misma, a lo que se debe que debe existir con carácter provisional un exceso de capacidad productiva, ordenado a observar incrementos imprevistos de cosechas.

3.1.2.3.- Definición de la importancia relativa de las distintas regiones en el mundo.

Es preciso, antes de considerar el tema, describir brevemente el circuito producción-elaboración-comercialización del café.

Há 10.000 productores, en su mayor parte propietarios de reducidas superficies plantadas, entregan su producción a aproximadamente 170 acopiadores localizados en la región, próximos a las plantaciones. Estos establecimientos, que en mayor parte sólo realizan el proceso de acopio, son de pequeña, mediana y gran dimensión. A su vez, los mismos se componen de origen cooperativo y de particulares. Estos últimos, en parte, se distribuyen en algunas comunidades de mayor dimensión, en general, forman parte de empresas integradas que cosechan y venden el producto. La mayoría, de mediana y pequeña capacidad operan de distinta forma: Como acopiadores en forma autónoma o como productores o fuerzan a otros a vender a sus acopiadores o como productores o

portadoras localizadas dentro y fuera de la región; generalmente, el pequeño secadero vende su producto a otros de mediana o gran dimensión, los que a su vez envasan y venden, o bien comercializan el té con firmas envasadoras o exportadoras. Existen, entonces, un pequeño grupo de empresas que concentran el envasamiento (para la comercialización en el mercado interno), o la exportación, localizadas en zona productora y fuera de ella. Las proporciones en que participan cada grupo en las distintas etapas descritas son prácticamente imposibles de establecer. Trataremos de aproximar algunas estimaciones que ilustren cada uno de los temas.

Sobre un total de 26.800 toneladas de té elaborado en 1971/72, las cooperativas de la región han acopiado y procesado más de 5.700.000 Kg. o sea un 21,3 %.

Este volumen se distribuye como sigue:

Coop.Ltda.de Pisada Libertad (x)	2.000.000 Kg.
Coop.Ltda. de Oberá	1.500.000 Kg.
Coop.Taalera de Campo Viera Ltda.	1.000.000 Kg.
Coop.Agrícola de Wanda Ltda.	500.000 Kg.
Coop.Prod.y Elab.de Té de Guaraní	400.000 Kg.
Coop.Agrícola Ruiz de Montoya	200.000 Kg.
Coop.Plant.Té Apóstoles Ltda.	<u>100.000 Kg.</u>
	5.700.000 Kg.

(x) Elaboración propia 1.000.000 Kg.; resto acopio a particulares.

A través de la Federación de Cooperativas Agrícolas de Misiones Ltda., este grupo exportó 1.200.000 Kgs. en dicho período, participando en las exportaciones totales de 1972 en un 6,3 %. Se nos ha informado que las exportaciones / del presente período ya superaban en setiembre los 1.500.000 de kilogramos, de donde la vigencia del cooperativis-

no en este rubro sobre importancia, más aún, teniendo en cuenta que en el ejercicio 1970/71, la Federación operó / en sólo 207.000 Kgs.

Aproximadamente un 79 % del té es elaborado y comercializado por establecimientos de distinta dimensión según se ha consignado anteriormente. Cabe agregar que también las cooperativas, al no contar con sistemas de distribución / propios, proveen el producto a otros secaderos y acopiadores; es el caso, por ejemplo, de la Cooperativa de Oberá, la que en reiteradas oportunidades operó con Casa Fuentes, un fuerte exportador del producto.

2.1.2.4.- Modalidades de Operación + Niveles de precios.

Los productores cosechan los brotes de té en un período / que oscila entre los meses de setiembre/octubre y mayo / junio del año siguiente. En época de cosecha, el colono entrega generalmente su producto todos los días, pasando hacia el fin de cada semana (sábado) a cobrar sus Romanos del período;

Las explotaciones integradas poseen los medios para realizar la cosecha mecanizada y llevar los brotes frescos al secadero, instalado en la propia explotación.

Esta distinta modalidad operativa incide directamente en la calidad del producto. Tal como se ha explicado en el / punto 2.1.1., la demora en trasladar el brote al secadero - frecuente en el caso de los pequeños productores - deteriora sensiblemente la materia prima a elaborar. Por otra parte, la escasez de medios hace que el pequeño productor no cuide el detalle fundamental del tamaño del brote. Incluso se obtienen cortes largos con tallo, los que en recepción de secaderos se clasifican como de segunda calidad.

Las cooperativas - según se nos ha informado en propia / fuente - rechazan el brote largo, no seleccionado, obligan-

de al socio a venderlo a secaderos particulares que se los reciben con drásticas reducciones de precio.

Los grandes establecimientos, que poseen marcas de calidad impuestas en el mercado, cuidan especialmente los cortes en sus propias plantaciones. De hecho, la integración productiva convierte la relación entre estas dos etapas en un / simple movimiento contable. Las adquisiciones de hoja verde que realizan en su mayor parte de los casos a colonos vecinos, son extremadamente exigentes en calidad.

Respecto de los niveles de precios que rigen para el productor, al no existir una fuente oficial que los registre, recurrimos a la información obtenida en entrevistas claves realizadas en zona productora. Las distintas apreciaciones han sido coincidentes en afirmar que el mercado del brote de té, se encuentra permanentemente dominado por las condiciones que en cada caso afectan a la oferta o la demanda.

Tomamos como referencia demostrativa un párrafo de la Memoria 1971/72 de la Federación de Cooperativas de Misiones:

"Al iniciarse la cosecha tealera (1971/72) se advirtió la / presencia de un problema fitosanitario que fué neutralizado y superado merced a una decidida y oportuna acción de los productores.

Seguidamente una prolongada sequía, acompañada de noches / excesivamente frescas afectó notablemente la brotación, así como, en alguna medida, su calidad. La reducida producción de brotes y los precios vigentes en el mercado, al iniciarse la cosecha, hicieron que el precio anunciado, de \$ 0,25 por kilogramo de hoja verde, se viera rápidamente superado en una escalada que llegó finalmente a cerca de \$ 0,80 por kilogramo. Entretanto en el mercado europeo los / precios descendían lenta pero firmemente; en el importante

mercado chileno se tonificaban pasando de US\$ 0,65 por /
 Kilogramo FOB frontera chileno-argentina, a un nivel que
 llegaba ya a US\$ 0,73 por kilogramo a la finalización de
 la cosecha. El precio de acopio, es menester admitirlo, /
 ha sido desconcertante atento a las posibilidades que brin-
 daban los precios de venta del producto elaborado, y, se-
 guramente factores ajenos a esta sola relación pesaron en
 la determinación de los niveles alcanzados. La violenta /
 competencia en el acopio de la hoja verde determinó en /
 general aflojamiento en los requerimientos de calidad, lo
 que obviamente, habría de reflejar su negativa influencia
 en el producto elaborado? (Pág.10)

Estos conceptos son reafirmados en la Memoria del ejerci-
 cio siguiente: "En nuestra memoria anterior hicimos refe-
 rencia a la desconcertante marcha en los precios de acopio
 de la hoja verde y decíamos que el nivel alcanzado, de al-
 rededor de los \$ 0,80 por kilogramo, seguramente fue im-
 puesto por la competencia desatada en el último período,
 de la cosecha ante la necesidad de atender el cumplimen-
 to de contratos.

La comercialización de la cosecha 1972/73, se presenta b-
 jo signos totalmente distintos; Chile ajusta su oferta a
 niveles más o menos concordantes con el mercado interna-
 cional los que, por otra parte se muestran deprimidos, se
 inclina un precio de acopio de aproximadamente \$ 0,45 el
 kilogramo de hoja verde, pero un movimiento de fuerza se
 vuelve a los productores reclamando \$ 0,75 por kilogramo.
 La supresión del impuesto del 10 % a la exportación, po-
 sibilita un principio de acuerdo conviniéndose en un pr-
 cio de \$ 0,55 por kilogramo de hoja verde. Esto permite
 aflojar la tensión, y lo que es más importante, abocar-
 de lleno al levantamiento de la cosecha cuando ya era
 tardo el mes de noviembre." (Págs.10 y 11).

Las fluctuaciones de los precios de una cosecha a otra, se originan de condiciones coyunturales que inciden, tanto en la oferta, como en la demanda del producto. Por su parte, la tendencia del nivel de precios al productor en la última década, muestra un importante deterioro en sus valores reales.

En efecto, el Cuadro N° 14 demuestra que un gran desfase entre la evolución del índice del precio mayorista agropecuario que crece 22 veces, pasando de 100 en 1960 a 2.300 en enero/marzo de 1973, y los precios del kilogramo de hoja verde que evolucionan de m\$ 7.- a m\$ 55.- en el mismo período, multiplicándose sólo 7,8 veces.

Consecuentemente, la tendencia negativa del valor real del producto desciende de m\$ 7.- a m\$ 2,40 en 1972/73. El número índice resultante, demuestra una pérdida de valor adquisitivo para el precio que recibe el productor, de casi un 66 % para el período analizado.

2.1.2.5.- Modalidades predominantes de financiamiento.

En general, cuando el mercado de exportación se desenvuelve convenientemente, existe liquidez en todo el circuito financiero. Esto es posible, por una parte, dada la importancia del mercado externo en la comercialización. Por otra, debido a que los exportadores, al concretar operaciones de venta, tienen fácil acceso a la pre-financiación y financiación de exportaciones, las que alcanzan al 100% del importe de la venta. El grupo exportador traslada su capacidad financiera hacia las primeras etapas del circuito, puesto que cierra tratos de compra del producto para cumplir con las ventas realizadas. Los acederos que reciben parte del precio que cobrarán por el té, emplean esos fondos para adquirir brotes pagando al colono tealero sus entregas semanales. Las cooperativas, que exportan a través de la Federación de

CUADRO N° 14

EVOLUCION NOMINAL Y REAL DE LOS PRECIOS
DEL TÉ VERDE AL PRODUCTOR - en m\$n. por Kg.

- - 000 - -

AÑOS	PRECIOS AL PRODUCTOR	PRECIOS EN MONEDA CONSTANTE (2)	NUMEROS INDICES/1959-60-100
1959/60	7,00	7,00	100,0
1960/61	7,50	7,08	101,1
1961/62	9,50	6,55	93,6
1962/63	11,20	5,72	81,7
1963/64	12,90	5,13	73,3
1964/65	13,00	4,72	67,4
1965/66	18,25	5,47	78,1
1966/67	20,00	4,76	68,0
1967/68	25,50	5,53	79,0
1968/69	20,00	3,99	57,0
1969/70	16,00	2,77	39,6
1970/71	20,00	2,33	33,3
1971/72	50,00 (1)	3,02	43,1
1972/73	55,00	2,40	34,3

(1) Los precios se elevaron hasta m\$n. 80 por kg. de té verde en la segunda mitad de la cosecha.

(2) Deflacionado por el índice de precios mayoristas Agropecuarios

Fuente: Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural y Pod.
de Coop. de Misiones.

Cooperativas de Misiones, operan en forma similar con sus socios-entregadores. Esta última institución obtuvo m.n. 400.- millones de prefinanciación de exportaciones en / 1972/73, fondos que adelantó proporcionalmente a las cooperativas tecleras, las que a su vez fueron liquidando los anticipos del precio al productor.

El sector manufacturero local cuenta con apoyo crediticio oficial. El Banco de la Provincia de Misiones, y el Banco Nación en menor medida, poseen líneas de crédito ordenadas a financiar la adquisición de materia prima.

Los grandes complejos agroindustriales del té, que actúan / generalmente en el ámbito del mercado activo, (Urrutia Hnos. Teclera Alberdi; Pech Hnos. S.A.; Gabriel L. Pech S.A. y Establecimiento Las Marías S.A.) tienen acceso a todo tipo de / crédito para capital de trabajo e inversión, realizando sus operaciones sin apremios financieros.

Cabe observar en este punto, que todo el poder financiero / se concentra en los sectores manufactureros-comerciales del té. Esto tiene especial importancia porque incide directamente sobre los precios de las primeras etapas (productor / teclero y pequeño secadero), que se desenvuelven en condiciones de dependencia financiera permanente.

2.1.2.6.- Situación en que se encuentra el productor para negociar su producción.

El mercado de materia prima teclera se caracteriza por un / predominio del poder de negociación del sector demandante. La relativa concentración de establecimientos manufactureros (alrededor de 170 secaderos), dependientes - en lo que se refiere a decisiones de política empresarial - del poder económico y financiero de un reducido número de establecimientos agro-industriales y empresas exportadoras, conforman una estructura de relaciones que ha dominado con faci-

dad a una oferta super atomizada en cantidad y volumen (el 96 % de los productores de la región explotan menos de 10 Has.cada uno, y producen más del 72 % del total de hoja verde).

En fuentes representativas de los productores minifundistas del té, en Misiones, se nos ha informado sobre modalidades abusivas por parte de pequeños secaderos o acopiadores de hoja verde, en perjuicio del productor. Estas se caracterizan particularmente por la fijación de precios bajos, adulteración del pesaje, y clasificación del producto no acorde con la calidad del mismo.

Una encuesta realizada por la Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural en 1971, confirman la apreciación anterior. El cuadro siguiente sintetiza los resultados obtenidos:

**DISTRIBUCIONES DE LOS PRODUCTORES
SEGUN A QUIEN VENDEN EL TÉ. -**

COMPRADORES DE TÉ	%
Cooperativa	16,3
Empresa	18,6
Secadero	18,6
Acopiador - Bolichero	25,6
Acopiador	18,6
Vende el cuadro por 1 año.	2,3
TOTAL	100,0

Fuente: Encuesta a pequeños productores yerbateros
1971; D.N.E. y S.R.

El propio estudio (no publicado) de la Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural, diagnostica: "Es frecuente en la Provincia (Misiones), que el productor entregue la hoja

verde de té a los acopiadores, algunos de los cuales no están reconocidos por las empresas como comisionistas. Este tipo de intermediación disminuye el precio al productor, ya que los secaderos establecen el precio sobre el té puesto en secaderos o en locales de acopio reconocidos por la empresa. Como se observa en el Cuadro anterior, el 25,6% de los productores canalizan la producción a través de "acopiadores-almacenes", el 18,6 % la entrega directamente a otros acopiadores, el 37,2 % entrega al secadero o empresa y un 16,3% entrega al secadero de cooperativa".

La vigencia de estas condiciones negativas son la causa, a nuestro criterio, del deterioro progresivo de las remuneraciones al productor ya analizados en el apartado 2.1.2.4. Por otra parte, cabe recordar que el Movimiento Agrario Misionero (MAM) inicia su movilización masiva en el verano de 1971, bregando por precios justos para el productor tealero. Las inéditas huelgas del té, han exteriorizado una especial agresividad por parte de los colonos, condenando la dominación que ejercen los sectores acopiadores e industriales en su propio beneficio.

La situación en que se encuentra el productor para negociar su producto, ha cambiado últimamente debido al poder de presión que ejerce el MAM, no solo para el té, sino también para otros productos regionales, como ser: tabaco, yerba mate, tung, citrus y mandioca.

2.1.3.- Principales orígenes de los diversos agentes que participan en esta etapa del proceso.

Los agentes que intervienen en esta etapa del proceso tealero, desarrollan su actividad, sobre todo a partir de la década del 40.

Las medidas que estimulan el autoabastecimiento nacional del

producto, incentivos a los propietarios minifundistas de
financiar o plantar reducidas extensiones de té.

Cuando el producto se desmenuza favorablemente, sobre to-
do a comienzos de la década del 50, se multiplican, por un
lado, los establecimientos industriales (aceileras), y por
otro, los acepiadores de hoja verde y té seco. Los primeros
que existían en menor número desde la década del 20, copian
en su mayor parte tecnología inadecuada y se establecieron/
con capacidades de producción que en la actualidad resultan
anticuadas. Es previsible en este ámbito la desaparici-
ón de muchos de ellos en las próximas campañas, dada que
deberán pagar más por la materia prima, no pudiendo trasla-
dar sus mayores costos a los etapas subsiguientes por la
competencia de establecimientos nuevos que han incorpora-
do modernas elementos técnicos.

Los acepiadores de hoja verde y té seco, que proliferaron /
para el té en los años 50, ya existían en su mayoría actuan-
do en la intermediación de otros productos. Los cambios cons-
tituidos por este sector en perjuicio de los productores tecleros,
obligó a estos últimos a constituir cooperativas o bien
a operar por intermedio de ellos cuando estas existían. De
este modo, el cooperativismo interviene en sucesivas etapas
de elaboración y comercialización del té a nivel nacional e
internacional, tal como se analiza en los respectivos aparta-
dos del presente informe.

Por su parte, el pequeño grupo de grandes complejos agro- /
industriales del té tienen un origen reciente.

Excepto los establecimientos Feoh, nacidos de la actividad
de un pionero del té argentino, Gabriel Feoh, el resto son
empresas que han iniciado su actividad teclera en la década
del 40. Los mismos obtienen gran impulso a partir de las u-
didas promocionales ya mencionadas. La explotación intensiva

y el dominio de todo el proceso productivo-comercial, empleando la más actualizada tecnología de plaza, permitiendo a estas empresas evolucionar constantemente a elevadas tasas de crecimiento y expansión.

2.2. Relaciones entre las cooperativas agropecuarias y la industria lechera.

2.2.1. Utilización de la importancia relativa del té industrializado: Cooperativas, comercio y medianas industrias y gran industria.

El sistema de relaciones en esta etapa se edifica sobre la base / de que el grueso del té elaborado en la región, es adquirido, ya / sea por la gran industria integrada, ya sea por representantes de un reducido grupo de empresas comerciales, que residen en su casi totalidad fuera de la región.

Respecto al sistema cooperativo, el té es vendido por los productores pequeños y medianos en base a una primera clasificación (gruesos o quebrados). La tipificación y mezcla final, es realizada por las empresas comercializadoras según el acuerdo que satisficiera. Las proporciones estimadas de participación de cada grupo ya han sido comentadas en el punto 2.1.2.3.

Un porcentaje cercano al 80 % del té elaborado actualmente es comercializado por el sector de la gran industria y empresas fraccionadoras. Más de un 20 % se comercializa a través del sistema cooperativo, que abarca la comercialización externa, no así el fraccionamiento / para consumo nacional.

2.2.2. Actividades de comercialización comercial e industrial de cada sector.

Las empresas industriales y agropecuarias localizadas en la región / realizan sus compras anticipando proporciones, variables según el / caso, del precio final a pagar. El volumen de adquisiciones, y la / calidad demandada, siempre está en relación con los compromisos de venta previamente formalizados.

Las grandes empresas industriales cuentan con compradores directos. El resto de las compañías comercializadoras generalmente recurren / a compradores de té seco, los que actúan, por cuenta propia, o co-

no representantes de dichas empresas.

Las que venden su producción en el mercado interno realizan la tipificación del producto utilizando clasificadores especiales. Según la clase de té - rama o polvo - proceden finalmente al envasamiento del producto para su posterior/distribución.

Los exportadores deben remitir muestras del producto a los posibles adquirentes de los distintos países. Una vez recibido un pedido proceden a reservar bodega, o el transporte automotor para efectuar el traslado. Todo depende de las / condiciones pactadas; generalmente, las ventas se realizan FOB-Buenos Aires para mercados europeos o los E.E.U.U.

Las operaciones con Chile se concretan puertos en frontera, quedando a cargo del vendedor el traslado desde la zona productora, a la frontera argentino-chilena.

El sector cooperativo actúa en este marco adoptando modalidades similares a las descriptas.

2.2.3. Nivel de integración vertical de la industria radicada en la región.

En las dos provincias teóleras - especialmente en Corrientes - existe un conjunto de complejo agro-industriales teóleros, que incluyen entre sus actividades prácticamente la totalidad de las etapas de producción, elaboración y comercialización del producto.

En general, se caracterizan por ser propietarios de grandes extensiones plantadas, por emplear la más alta tecnología en las fábricas y por contar con distribuidoras de nivel / mayorista propias o exclusivas. En su mayoría, operan para el mercado interno, en el que ya han impuesto sus marcas: Te Punta de Oro (Gabriel Pech S.A.) Te Yumboré (Pech Hnos. S.A.); Te Urrutia (Urrutia Hnos. S.A.); Té Taragüí (Establecimiento Las Marías S.A.) entre otras.

Estas empresas han logrado su integración, a través de un

importante proceso de acumulación, y de inversión, que se intensifica en la década del 50 y transcurre hasta la actualidad.

El gran poder económico y financiero concentrado en estas organizaciones - algunas de las cuales se autabastecen / de materia prima -, ha dado lugar a que el sector productor minifundista, les atribuya conductas monopolistas en el / mercado. De probarse fehacientemente la existencia de las mismas, en la etapa de producción de té verde, serían de carácter monopsonístico; esto es, monopolio, u oligopolio de / demanda.

Según nuestra interpretación, la brecha creciente entre / costo de materia prima (brote) y el precio minorista del / té, posible por un deterioro real del valor del té verde, y una explosión inflacionaria del precio al consumidor, / ha permitido la importante acumulación de estos complejos. De hecho, la incidencia de la concentración económica es verificable, tanto a nivel del productor, como a nivel del consumidor, no siendo tema específico del presente informe.

2.2.4. Estimación de los niveles de precios a que se efectúan las compras por parte de la industria

Las adquisiciones de té seco por parte de la industria y / los acopiadores-distribuidores se realizan según se desenvuelven las condiciones del mercado en cada momento.

En general, los niveles de precios se ajustan al costo de proceso más un escaso margen que retiene el secadero. Una / estimación, basada en informaciones de la Asociación Tealera Argentina, define los precios pagados por el té elaborado de calidad media en zona productora, en un nivel / de mñ. 400 por kilogramo. Este valor corresponde a la campaña 72/73, y se basa en un costo promedio de mñ. 55.- el

kilogramo de hoja verde. En la práctica este nivel oscila según la calidad del producto y el lugar de entrega del / mismo, de donde no es posible estimar valores promedio / con cierta exactitud.

2.2.5. Formas de pago y financiamiento más usuales.

En general, las compras de té elaborado se realizan al / contado contra entrega. Cuando el mercado circunstancialmente se encuentra pesado, la presión vendedora permite / adquisiciones con pago a 30 ó 60 días de factura.

Hay casos en que las ventas se realizan con pago anticipado. Sobretudo cuando la exportación es un buen negocio, la financiación de estas operaciones permite a los compradores (industriales o revendedores) realizar pagos a cuenta para asegurarse la ^{provisión} provisión del producto. Todo pago adelantado incide negativamente en el precio del producto, en su nivel, o por los intereses que se cobran sobre el monto adelantado.

2.3. Proceso de envasamiento y distribución.

2.3.1. Mercado Interno.

Según se ha verificado, el 20% de té elaborado anualmente se destina a satisfacer los requerimientos del mercado nacional. Las modalidades operativas en esta alternativa difieren de la exportación, por lo que se tratan en forma separada seguidamente.

2.3.1.1. Principales empresas fraccionadoras. Formas típicas de operación.

Ya han sido mencionadas en el punto 2.2.3. las / compañías que abastecen la mayor parte del mercado consumidor argentino. Debemos agregar otras envasadoras que compiten igualmente, tanto en la / provisión de té en rama, como en saquitos. Se des-

tacaná: Bonafide S.A.; Cafés, Chocolates Aguila y / Productos Saint Paos. S.A., Crawford Keen y Cía S.A. Crysaf S.A.; I.T.A.SRL.; Nestlé S.A.; J.C. Padilla y / Cía. SRL; Richmond S.A.; Hijos de Ibarra Argentina SA. Guillermo Johnston y Cía. LIDA.

Las enumeradas, a las que podemos agregar una decena de empresas de menor significación, adquirieron los distintos tipos de té en zona productora, ya / sea directamente, o por medio de acopiadores o representantes. Una vez transportado el producto a / Buenos Aires, proceden a realizar la tipificación / final, el envasamiento y la distribución.

2.3.1.2. Canales de distribución mayoristas y minoristas.

El producto final, fraccionado y envasado en paquetes de 50, 100, 200 y 400 gramos, se dispone en bolsas de distinta capacidad según el fraccionamiento. De manera similar se envase el té instantáneo en saquitos de 2 gramos.

Cubierta esta etapa, el producto se canaliza a través de los canales mayoristas y minoristas de distribución. El sistema es el común de todo producto alimenticio no perecedero, existiendo empresas que poseen organizaciones de venta que llegan hasta el / minorista, propias o exclusivas.

2.3.1.3. Estimación de los márgenes brutos de comercialización en cada una de las etapas.

La información obtenida permite precisar sobre los márgenes a nivel de comercio minorista. Las mismas oscilan entre un 16 y un 30 % del precio de venta al consumidor, según las marcas y pesos ofrecidos (Ver anexo N° 15).

MARGENES DE VENTA MINORISTA DEL TÉ EN EL
MERCADO INTERNO ARGENTINO.-

- - 000 - -

MARCA	PRECIO AL MINORISTA	PRECIO AL CONSUMIDOR	MARGEN	
			\$	%
B.O.P.; el Kg.	5,60	8,00	2,40	30,6 %
Envases de 400 grs. Taragüí	6,30	7,80	1,50	19,2 %
Cross y Blackwell	6,40	7,80	1,40	17,9 %
Yamboré	6,44	7,80	1,36	17,4 %
Punta de Oro	6,50	7,80	1,30	16,6 %
Tigre	5,07	7,80	2,73	35,0%
Envases de 50 saquitos de 2 grs.				
Taragüí	3,08	4,06	0,98	24,1 %
Cross y Blackwell	3,28	4,14	0,86	20,8 %
Oryaf	2,98	3,79	0,81	21,4 %
Yamboré	2,90	4,20	1,30	30,9 %
Punta de Oro	3,15	4,40	1,25	28,4 %
Tigre	2,10	3,00	0,90	30,0 %

Datos logrados en empresas distribuidoras, permiten estimar el margen mayorista en alrededor de un 10 % sobre el precio de venta minorista. No se ha podido probar con certeza esta proporción, dado que la información no es uniforme.

2.3.1.4. Formas de financiamiento más usuales.

Las adquisiciones del mayorista y el minorista son por lo general al contado. El consumidor que paga / contra entrega, permite la adquisición con pago inmediato por parte del comercio minorista. De esta / forma, la liquidez de compra se traslada a los intermediarios anteriores cuando éstos intervienen.

2.3.2. Exportación.

2.3.2.1. Volumenes exportados. Principales países compradores.

Modalidades.

El volumen total de té exportado en los últimos años mantiene una tendencia creciente, pasando de 11,4 millones de Kgs. en 1967, y 18.9 millones en 1972.

Como se observa, el total se duplica entre 1967 y / 1971. La misma tendencia se verifica en los valores respectivos. (Ver cuadro N° 16) .

Los principales adquirentes son: Chile, Reino Unido, Países Bajos, Pakistán y los Estados Unidos. En conjunto absorben el 89,6 % del volumen total de las / exportaciones. Se destaca especialmente Chile, que / compra el 52,3 % del total (Ver Cuadro N° 17).

En cuanto al valor en dólares, Chile significa el / 60,35 %. El conjunto de los cinco países anteriormente enumerados, adquirieron el 91,7 % del total / del ingresos por exportaciones de té.

CUADRO N° 16EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES
ARGENTINAS DE TR.

AÑO	MILES DE KG.	MILLONES MON.	MILES DE UDS.
1967	11.432	1.847	5.787
1968	14.693	2.837	8.118
1969	14.633	2.918	8.336
1970	19.114	3.505	9.454
1971	22.454	5.298	11.736
1972	18.896	8.726	11.218

Fuente: I.N.D.E.C.

CUADRO N° 17

PAISES COMPRADORES DE TE ARGENTINO EN
1972

- - - 00 - - -

PAIS	V O L U M E N		V A L O R	
	miles Kg.	%	mils.	%
Kenya	220,0	1,16	64.852	0,58
Sudáfrica	305,6	1,62	161.648	1,44
Canadá	245,1	1,30	125.717	1,12
Chile	9.886,3	52,32	6.772.099	60,36
E.E.U.U.	1.432,1	7,58	710.900	6,33
India	148,9	0,79	27.277	0,24
Pakistán	1.462,3	7,74	478.977	4,27
Alemania Fed.	349,1	1,85	149.401	1,33
Irlanda	163,4	0,86	101.142	0,90
P.Bajos.	1.728,4	9,15	949.601	8,46
R.Unido	2.412,7	12,79	1.381.503	12,31
Australia	201,8	1,07	120.574	1,07
Otros Países(x)	336,1	1,77	174.843	1,59
TOTALES	18.895,8	100,0%	11.218.534	100,00 %

(1) Nigeria, México, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Malasia,
Siria, Austria, Bélgica, España, Italia, Suiza, N.Zelandia,
Pos. Británicas y Pos. Portuguesas.

Fuente: I.N.D.E.C.

2.3.2.2. Importancia relativa que tiene el mercado externo para esta actividad. Parámetros.

Siendo un tema ya tratado en el apartado 1.4.1. y en el 1.4.2. del presente informe, cabe agregar las siguientes consideraciones complementarias.

La demanda externa es un factor decisivo en la evolución presente y futura de la economía textilera argentina.

Su importancia de carácter cuantitativo, reside en que aproximadamente el 30 % de la producción anual es destinada al exterior.

Desde el punto de vista cualitativo, se observa últimamente en este rubro, exigencias especiales referentes a la calidad. Las mismas tienen su origen en Europa y Estados Unidos, e incidirán en todo el sistema de relaciones ya analizado.

El mercado chileno se mantiene como principal comprador de los tés argentinos. Dadas sus características, puede absorber holgadamente las calidades inferiores que forzosamente habrán de producirse en los próximos años, por la propia naturaleza de la producción textilera. Por su parte, a los consumidores chilenos les resultará difícil reemplazar los tés argentinos por otros de distinta procedencia, a los niveles de precios que están pagando, sobre todo teniendo en cuenta la vigencia de los convenios de integración de ALALC.

EVOLUCION DE LAS VENTAS DE TÉ
ARGENTINO DEL MERCADO CHILENO

-- 000 --

PERIODO	VOLUMEN		VALOR
	Tons.	% (1)	miles m.n.
1967	5.450	47,7	3.469,6
1968	6.101	41,5	3.978,7
1969	7.855	53,7	5.324,2
1970	7.437	38,9	4.585,0
1971	6.230	27,7	3.743,4
1972	9.886	52,3	6.772,1

(x): Sobre el total exportado.

Fuente: INDEC.

2.3.2.3. Niveles de precios a que se comercializa el producto. Factores que inciden en dicho nivel. Disposiciones vigentes.

Estadísticas obtenidas en fuentes privadas permiten precisar la evolución de los precios de algunas variedades de té comercializadas en los últimos años.

Las principales variedades (Fannings-Dust-O.P.) han mantenido precios crecientes en moneda corriente. En Londres, las cotizaciones para Fannings se incrementaron entre febrero/70 y marzo/72, en un 150 %.

La variedad Dust, en el mismo mercado ha evolucionado entre febrero/69 y agosto/72, registrando un crecimiento del 162 %.

En el mercado chileno, la variedad O.P. mantuvo entre diciembre/70 y febrero/73 un incremento del 105 %.
(Ver cuadro N° 18).

CUADRO N° 13

COEFICIENTES DE ALGUNAS VARIETADES DE TE ARGENTINO (POR BUENOS AIRES)

<u>PANNINGS (1)</u>		<u>DUST (1)</u>		<u>O.P. (2)</u>	
<u>Fecha</u>	<u>g/Kg.</u>	<u>Fecha</u>	<u>g/ Kg.</u>	<u>Fecha</u>	<u>g/Kg.</u>
19-2-70	1,8517	6-2-69	1,9218	7-12-70	2,96
23-2-70	1,7361	14-4-69	1,7360	26-2-71	2,771
5-5-70	1,7306	8-4-70	1,6499	27-1-72	4,57
6-6-70	1,6991	4-5-70	1,4570	21-2-72	4,63
28-12-71	3,7843	5-6-70	1,4572	20-4-72	5,425
19-1-72	4,5317	19-1-72	4,3578	24-7-72	5,9315
9-3-72	4,6298	9-3-72	4,7270	28-2-73	5,2536
		4-4-72	5,3643		
		2-8-72	5,0386		

(1) Mercado de Londres

(2) Mercado Chileno

Fuente: Federación de Cooperativas de Misiones Ltda.

La Asociación Tealera Argentina registra los siguientes valores por Kg. en mayo/73: Para té de primera / calidad (Dust-Fanning-B.O.P.-O.P.-B.P.) mercado Europeo y U.S.A.: \$ 5,2217; mercado chileno: \$5,2704.

Para té de segunda calidad: \$ 4,2218 .

Para té de grados bajos: \$ 2,2220.

El té argentino es actualmente de calidad razonable, el que en líneas generales se negocia bajo la calificación de "común", al igual que el procedente de Rusia, China y Turquía.

Tal como éstos, no se vende en los remates de los mercados de concentración clásicos sino en forma directa. El té que concurre a remate, es el calificado como / "Quality", "medium" o "plain". El producto argentino / salvo excepciones, no llega a remanir para los negociantes internacionales, las condiciones que permitan incluirlo en la categoría "plain", calidad más baja / antes que el "común".

Como afirmáramos anteriormente, nuestro aporte al mercado internacional es de aproximadamente un 3 % del / total de la oferta anual. Dicha proporción disminuye / considerablemente si se excluye lo exportado a Chile (más del 52 % del total exportado en 1972,) producto / cuya baja calidad real impide su comercialización en el mercado europeo.

Por otra parte, el té nacional es adquirido por envasadoras, principalmente de Inglaterra, Holanda y los E.E.U.U., que lo utilizan para realizar mezclas con / productos de otras procedencias. La afluencia de té / similar al argentino a los mercados de gran consumo, en condiciones competitivas superiores (subsidiado / por los países exportadores), hace que su precio esté

regido por un sistema de competencia desventajosa para el producto nativo debido al volumen marginal que se negocia actualmente. Resulta evidente que los compradores del mercado internacional-expresso de gran / dimensión económica que actúan oligopolísticamente - pueden prescindir fácilmente del té nacional, a lo par / que, deliberadamente, puede este clasificarse en la categoría de "prima" cuando en la práctica se mejor calidad. Cabe aquí también registrar la posibilidad - no comprobada, ni rechazada con pruebas fehacientes por el sector exportador - de que las condiciones descriptas favorezcan a nuestros exportadores, que recurrirían en / alguna medida a los métodos de "subfacturación" e "comisiones" que ampliarían el valor real de nuestro té, y consecuentemente, el costo de las firmas que nos ocurren a la venta. Estos últimos, mientras mantendrían la rentabilidad del negocio de la exportación por medio de estos artificios, pretenden para que los costos internos del producto no se eleven (costo del té verde) o para obtener beneficios arancelarios o cambiarios - estabilidad de los últimos años - con el argumento de que la mala calidad del producto impide obtener cotizaciones convenientes en los mercados mundiales. El argumento de peso, obtenido en fuentes especializadas consultadas, es el siguiente: También sobre los exportadores recae la responsabilidad de la calidad del té que se procesa y vende. Si no fuese posible operar como lo vienen haciendo, hace más de una década, -con un producto de calidad "prima", que no se actúa convenientemente- habríamos perdido ya los mercados, o / bien, las exigencias comerciales habrían incidido en / las etapas de producción y elaboración. Lo cierto es

que hasta el período pasado, la exportación registrada oficialmente mantiene la tendencia expansiva anteriormente comentada.

En cuanto a las perspectivas, a nuestro criterio dependen de la política oficial que se adopte en materia de comercialización externa y respecto de las condiciones en que se desarrollen la actividad productiva, lo que requiere un proceso de acumulación e inversión ordenado.

Respecto de las disposiciones vigentes, cabe consignar que en octubre pasado se resolvió oficialmente / incluir el té dentro de los productos promocionados en el ámbito del mercado cambiario. De ahí en más, la liquidación del precio dólar del té exportado será / por mercado financiero en su totalidad. Esta decisión estimulará en parte las ventas, pero a criterio de los exportadores es aún insuficiente. Estos últimos reclaman nuevas medidas promocionales. "Que se trate de un proceso en el que todos los insumos son nacionales, / es decir, que toda la actividad genere beneficio al / país, se le otorgue su inclusión en la lista C3 del / Decreto 3255/71, es decir, el reembolso del 30 % sobre el valor FOB de reexportaciones, con lo que la / deficitaria situación actual se aliviaría" (Asociación Tealera Argentina, Memorandum al Ministro Gelbard del 12/6/73).

2.4.- Posición de las diversas entidades gremiales ante el actual situación de la actividad tealera.

El problema más relevante que se ha presentado últimamente, sobre todo a partir del nacimiento del MAN, es el de los precios / del té verde. En relación a esto, y las derivaciones que el mismo presenta, extractamos a continuación documentos de cada una,

de ellas.

a) De la Asociación Tealera Argentina: "La íntima conexión entre los precios obtenibles en los mercados consumidores con los costos de producción agraria y de la transformación industrial, hacen imprescindible lograr una relación integral que compatibilice los distintos intereses en juego. Es así que, de pagarse un precio más remunerativo para la hoja verde - con la intención de favorecer al sector agrario- resultaría inevitable acordar incentivos adecuados a la exportación. Caso contrario, los elaboradores verían resacaída y restringida su actividad, / hecho que automáticamente afecta los intereses del productor / primario."

Sugerencias: I. Inclusión del té en el Decreto N° 3255/71 concediéndole el derecho de negociar las divisas íntegramente por el mercado financiero.

II. Que se otorgue un recabolso del 30% sobre el valor FOB de la exportación.

III. Exclusión del té de la nómina de productos sujetos a precios máximos.

(Memorandum del Ministro Gelbard 12.6.73)

b) De la Cámara de Elaboradores de Té Argentinos:

"Al respecto y en cuanto a la pretensión del mencionado movimiento de Productores, la Cámara entiende legítimas las aspiraciones por un mayor precio en tanto éstas sean compatibles con la realidad del mercado que, por sus características de tipo internacional, reconoce fluctuaciones cuyo ajuste, en todo caso, no depende ni de los plantadores, ni de los elaboradores, ni de los exportadores".

"En tal sentido puede decirse que una justa compensación por la hoja verde debe ser acompañada de la correspondiente calidad que, tanto en cuanto al brote como al té seco, tiene fundamental importancia para la mejor comercialización de nuestro / producto."

"En este momento no resultan adecuadas las pretensiones de un precio mínimo, tal cual son exigidas, si se tiene en cuenta la calidad del producto entregado y las condiciones cambiarias y de mercado prevalentes a la fecha."

"Observamos, por ello, con gran satisfacción, la positiva y responsable actitud que ha adoptado el HAH, en este sentido. La coincidencia de la necesidad de una mayor calidad para mejorar los niveles de precios no es, sin embargo, más que una parte importante de la resolución del problema. La corrección de las medidas cambiarias a niveles razonables, tal como lo sugiere el HAH, es otro de los aspectos que requieren una pronta definición que no admite postergaciones."

Las Empresas Industriales del Té son argentinas y no representan a monopolios; siguen las tendencias de la comercialización y tiene que afrontar contingencias económicas cambiantes, propias de las que sufre el país. Representan fuentes de trabajo y grandes inversiones de capital, volcadas en la Región."

"Cabe agregar que los precios que se pagan en el mercado exterior no tienen nada que ver con los costos de producción, rigiéndose, únicamente, por las leyes de la oferta y la demanda."

"Además, el producto argentino tiene una presencia relativamente nueva y debe competir con países de larga tradición vendedora, en esos mercados."

"Es indudable que hace falta una más estrecha colaboración entre productores, elaboradores y exportadores, pero, más aún, una política definida por parte del Gobierno que estimule y torne rentable la actividad telerá."

"Se evitarían así situaciones que, de persistir, podrían llevar, sucesivamente, a un desaliento general que, sin favorecer a nadie, sirva, no obstante, para crear un ambiente de discordia, fácilmente aprovechable por quienes hacen de la violencia un sistema habitual para obtener sus reivindicaciones." Nota /

entregada al Sr. Ministro de Asuntos Agrarios de la Provincia de Misiones por la Cámara de Elaboradores de Té Argentino; / 1973.

- a) Del Movimiento Agrario Misionero: Fundamento su posición frente a un grupo de seis o siete "firmas industriales-exportadoras o mayoristas", que se encuentran "manejando enormes cantidades de dinero, en contacto directo con los mercados internacionales, y protegidos por derogaciones impositivas (por ejemplo la exención del Impuesto a las Ventas)".

Atribuye alas mismas un "manejo" de los precios de la materia prima. Este manejo consistía en abrir el ciclo de cosechas / con precios muy bajos de manera que se apropiaban de la primera y mejor cosecha a bajo costo. Posteriormente, los precios podían ascender de manera que al cerrar el ciclo los productores se engañaban siempre respecto de las perspectivas futuras.

Pero esta no es la única maniobra. Unicos concededores de los / "verdaderos" precios internacionales y de sus costos de elaboración, los industriales manejaron siempre estos datos para regular y justificar bajas repentinas en el precio del té verde cuando así lo aconsejaban razones de stock, fluctuaciones en / el mercado cambiario, financieras, etc., etc."

Se destaca la acción del IAM en su lucha por obtener precios equitativos para el productor minifundista misionero. En este sentido, ha logrado importantes conquistas en las dos últimas cosechas, a través de movilizaciones masivas que resultó en / oportunidad de definir los precios de accepio del té verde. Respecto del problema de la calidad del té nacional, el Movimiento en un memorandum fundamentando para la campaña 72/73 el precio de \$ 75.- moneda nacional por kilo de brotes, / consigna lo siguiente: "Los \$ 75. deben ser para un té de buena calidad. Los industriales no deben aceptar té que a su / juicio no valga \$ 75."

"Los colonos deben esforzarse por cosechar brotes de buena calidad. El Gobierno debe poner de acuerdo a las circunstancias, y con el asesoramiento que sea necesario, una fecha tope para la cosecha de té."

Finalmente, el NAM "apoya el pedido de los industriales, las cooperativas y el Gobierno Provincial, en sentido de que el Gobierno Nacional anule la retención sobre las exportaciones de té, y tome aquellas medidas de orden cambiario que permitan el pago del precio realzado por los productores."

"El NAM cree, en base a los elementos de juicio presentados, en la justicia y en la factibilidad del precio exigido, y los productores locales están dispuestos a sacrificar sus cosechas si es necesario para obtenerlo."

2.5.- Análisis de la estructura de Costos y de los mecanismos de traslado de ingresos entre los sectores intervinientes en el proceso de producción, transformación, comercialización y financiamiento.
Los distintos sectores que intervienen en la formación del precio final de un kilogramo de té vendido en el mercado interno, participan estimativamente en las siguientes proporciones:

VALOR (\$)	SECTOR	PARTICIPACION
2,36	Productor	29,5 %
3,24	Etapas Intermedias	40,5 %
2,40	Minorista	30,0 %
8,00	Precio Al Consumidor	100,0 %

Las fuentes utilizadas para realizar la estimación anterior son las que siguen:

- Precio al consumidor: Precio de 1 Kg. de te puestos en Buenos Aires, tipo H.O.P. \$ 8,00 (C.A.P.A.Ltda; Cuadro N° 15).
- Margen Minorista: \$ 2,40 (Cuadro N° 15)
- Precio al productor: \$ 0,55 el Kg. de hoja verde, multiplicado por 4,3, relación necesaria para obtener el costo de materia prima de 1 Kg. de te seco.
- La participación de las etapas intermedias se ha calculado por defecto del resto de las proporciones.

La parcela que abarca cada sector revela cómo la elaboración y en gran parte la distribución, absorben la mayor proporción del valor agregado en las distintas etapas hasta el consumidor final.

El Cuadro N° 19 muestra el importante proceso de traslación de ingresos, en perjuicio del productor, que ha tenido lugar desde comienzos de la década del 60, a la actualidad. La relación tendencial entre los precios minoristas y las cotizaciones de la hoja verde, confirma plenamente lo observado: El precio al consumidor en 1960 representaba 18 veces el precio al productor; en cambio en 1973 / equivale a 43 veces ese precio. En otras palabras, el precio de / 4,3 kgs. de hoja verde necesarios para elaborar un kg. de te seco en 1960 (m.m. 39,10) significaban el 23,9 % del precio minorista del producto; dicha proporción disminuye en 1973 al 10,6 % (Ver Cuadro N° 20 y Gráfico N° 2).

De lo expuesto, se infiere que la remuneración al productor tealero se ha visto drásticamente disminuida, en relación a la evolución experimentada en los precios logrados por el resto de etapas intermedias finales.

Cabe consignar que en las etapas intermedias finales, se encuentran los distribuidores, que absorben aproximadamente un 37 % del precio al consumidor, según nuestras estimaciones. Los mismos se radican, en su mayor parte, fuera de la zona productora, de donde la traslación de ingresos antes descrita, contiene una tendencia no-

CUADRO N° 19

EVOLUCION DE LOS PRECIOS AL PRODUCTOR
Y LOS PRECIOS MINORISTAS DEL TÉ NACIONAL

- mda. por Kg. -

PERIODO	PRECIOS AL PRODUCTOR (1)	PRECIOS MINORISTAS (2)	RELACION (2) (1)
1960	7,00	127,91	18,3
1961	7,50	141,87	18,9
1962	9,50	163,19	17,2
1963	11,20	201,72	18,0
1964	12,90	237,39	18,4
1965	13,00	288,39	22,2
1966	18,25	306,95	16,8
1967	20,00	466,80	23,3
1968	25,50	547,85	21,5
1969	20,00	620,47	31,0
1970	16,00	682,92	42,7
1971	20,00	786,80	39,3
1972	50,00	1.304,64	26,1
1973	55,00	2.220,64	40,4

(1) Fuente: Cuadro N° 14

(2) Fuente: INDEC.

CUADRO N° 20

PROCESO DE TRASLACION DE INGRESOS
DEL SECTOR PRODUCTOR, AL DE ETAPAS
INTERMEDIAS FINALES -

-Valores para 1 kilogramo de te seco-

- -000 - -

AÑO	PRECIOS PRODUCCIONES (1)	ETAPAS INTERMEDIAS FINALES	PRECIO MINORISTA	PARTICIP. PRODUCTOR	PARTICIP. ETAPAS INTERM.FIN.
1969	30,10	124,90	127,91	23,5 ¢	76,5
1969	55,90	232,49	288,39	19,4 ¢	80,6
1970	68,80	614,12	682,92	10,1 ¢	89,9
1973	236,50	1.984,14	2.220,64	10,7 ¢	89,3

(1) Valor de 4,3 Kg. de te verde, en mín.

Fuente: Cuadro N° 19.

mM

GRAFICO N° 2

PROCESO DE SELECCION DE INGRESOS
DEL SECTOR PRODUCTOR, AL DE ETAPAS
INTERMEDIAS FINALES.

-2.000

-1.500

-1.000

-500

0



Ingresos Sector Productor

Ingresos Etapas Intermedias
Finales

1960

1965

1970

1973

Fuente: Cuadro N°: 20

gativa para el proceso de acumulación regional.

Finalmente, según puede verificarse en el cuadro que sigue, la comercialización externa genera un proceso similar de traslación de ingresos en beneficio, esta vez, de las compañías exportadoras, que controlan el mercado.

Calidad del Te	Precio Productor	Etapas Intermedias Finales	Precio Final (1)
Primera Calidad (Europa)	2,35 (45,2 %)	2,85 (54,8 %)	5,22
Primera Calidad (Chile)	2,35 (44,9 %)	2,91 (55,2 %)	5,27
Segunda Calidad	2,35 (55,9 %)	1,86 (44,1 %)	4,22

(1) Asociación Teclera Argentina.

Al analizar las proporciones anteriores deberá tenerse en cuenta que en muchos casos el precio pagado al productor ha sido muy inferior al promedio estimado de \$ 0,55 el Kg. de hoja verde.

3.- Conclusiones generales del análisis.

Las tendencias definidas en el transcurso del presente informe / permiten precisar las siguientes conclusiones:

a) Los sectores intervinientes en los procesos de producción y elaboración del te son:

- Sector productor (más de 10.000 productores, la mayor parte minifundista)
- Sector Acopiador/Elaborador (funcionan alrededor de 170 sociedades localizadas en la región)
- Sector distribuidor (empresas que actúan generalmente fuera / de la región y en su mayor parte para el mercado externo)
- Empresas integradas (que actúan como productores, elaboradores / y comercializadores en gran escala)

b) En la evolución de cada una se observan como aspectos sobresalientes:

- Una sensible descapitalización y estancamiento en el ámbito de los plantadores minifundistas.

Una evolución económicamente holgada de los grandes plantadores integrados o vinculados a importantes establecimientos elaboradores y comercializadores.

- Un elevado proceso de acumulación en un reducido número de / empresas procesadoras y comercializadoras de gran dimensión.
- El sector cooperativo se desenvuelve con grandes dificultades financieras, y a la zaga de las grandes empresas textiles.
- En síntesis, un proceso de transición de ingresos del sector productor, al de etapas intermedias finales, el que se opera a su vez, en perjuicio del proceso de acumulación regional.

Los mecanismos fundamentales que operan en la situación descrita son:

- Importancia real de los productores minifundistas de te para lograr precios remunerativos, debido a la gran atomización del poder de negociación del sector. La situación cambia - no radicalmente - a partir del vaciamiento del MAM.

Desde el punto de vista económico-financiero, la dimensión anticompetitiva de las explotaciones repercute, en una extrema dependencia financiera del pequeño productor, factor que incide en la capacidad individual de negociación.

- El poder económico-financiero de importantes empresas elaboradoras y comercializadoras - beneficiarias de la financiación oficial - impone su control, ya sea del precio de la materia prima (antes del MAM), ya sea de las decisiones sobre promoción arancelaria e cambiaria en la actualidad.

La consolidación de este grupo ha sido posible por la situación descrita en el punto anterior.

- Los pequeños y medianos secaderos o intermediarios, siendo protagonistas secundarios, se benefician, pero en menor medida que los anteriores.

Este mecanismo opera así, tanto en el ámbito de la comercialización interna, como en la exportación del producto.

- Consecuentemente, importantes concentraciones de capital se apropián de porciones más destacadas del valor agregado por la actividad teclera nacional, encontrándose en la actualidad en condiciones de seguir controlando los aspectos claves de su negocio.


NÉSTOR G. PERESÓN
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

13181

PROCESO DE TRANSFORMACION, COMERCIALIZACION
Y FERTILIZACION DEL "TABACO"

-- 00:00 --

30/11/73

Ing. Héctor O. Toranzo

Ø
H. 12223
P15
II (Agregar)

PROCESOS DE TRANSFORMACION, COMERCIALIZACION Y FINANCIAMIENTO DEL TABACO DE LA REGION NEA.

- - - OoO - - -

1. Panorama General

1.1. Importancia Económica de la actividad en el contexto provincial, regional y nacional.

La actividad tabacalera, conocida desde la época colonial en la región NEA, se desenvuelve actualmente en tres provincias: Corrientes, Misiones y Chaco en menor proporción. Ellas aportan la totalidad de los tabacos "oscuros" que se obtienen en el país; especialmente los tipos: Criollo, Bahía y Kentucky, encuentran un medio extraordinariamente / propicio para su desarrollo. Los mismos requieren un clima caluroso y húmedo propio de la región.

La superficie plantada anual, asciende a 69.600 hectáreas en los últimos años en todo el país. Corrientes cultiva / 18.800 hectáreas, Misiones 17.400 hectáreas y Chaco aproximadamente 1.000 hectáreas.

Considerando el promedio de los últimos tres años, la primera obtuvo el 49,8 % de la producción de la región NEA, Misiones el 47,3 % y Chaco el restante 2,9 %.

El valor comercial del total de la producción nacional en / 1972/73 se eleva a m\$n. 39.500 millones, correspondiendo / m\$n. 9.368 millones a Corrientes, m\$n. 5.276 millones a Misiones y m\$n. 633 millones a Chaco.

La importancia económica de la actividad en cada provincia / es diversa. En Corrientes y Misiones reviste cierta relevancia en relación al resto de las actividades agrícolas.

En Misiones aporta un valor agregado anual (1971) de aproximadamente 2.400 millones de pesos moneda nacional, un / 14,5 % del valor agregado total por el sector agrícola. Se destacan estas cifras dado que, después de la Yerba Mate, / es la actividad agrícola más importante en la provincia.

En Corrientes, la actividad primaria se encuentra integrada a una de las mayores, y más modernas fábricas de cigarrillos del país, localizada en la ciudad de Goya.

En relación al contexto nacional, la producción (volumen / físico) del NEA, es un 46,8 % del total (Promedio de las / tres últimas cosechas). Misiones produjo el 22,1 %, Corrientes el 23,3 % y Chaco el 1,4 %.

1.2. Localización geográfica del cultivo

En Corrientes, la producción (1970/71) se concentra en tres departamentos: Goya (58,7 %); Lavalle (14,6 %) y San Roque / (13,3%). En conjunto, significan el 86,6 % del total provincial. En menor nivel, figuran Concepción, Esquina, Saladas y Bella Vista (Ver Cuadro N° 1).

En Misiones se observa un fenómeno similar, aunque más disperso. Guaraní, Caingá, Oberá, San Ignacio y Leandro N. / Alem, producen el 75 % del total, localizándose producción en menor escala en los departamentos de San Martín, 25 de / Mayo, Montecarlo y Candelaria. (Ver Cuadro N° 2).

En Chaco, el cultivo se ubica en 1° de Mayo (Margarita Belén y Colonia Benítez), Gral. San Martín (Zapallar, Winter) Pampa Almirón y Pampa del Indio), Donovan (Makallé y Laguna Verde) y Quitilipi (La Matanza y Tucuruzal). También figuran como productores, aunque de menor importancia, los departamentos de Machagai, Plaza, Soto Cabral y Libertad. La localidad de mayor producción es Margarita Belén, próxima a la capital de la provincia.

Respecto de la dimensión de las explotaciones, importa can-

CUADRO N° 1

CORRIENTES: PRODUCCION DE TABACO POR
DEPARTAMENTO (1970/71)

DEPARTAMENTO	TONELADAS	%
Goya	7.400	58,77
Lavalle	1.841	14,62
San Roque	1.676	13,31
Concepción	575	4,57
Esquina	292	2,33
Saladas	222	1,77
Bella Vista	212	1,68
Sauce	112	0,89
Otros (x)	260	2,06
TOTAL	12.590	100,00 %

(x) Departamentos: Curuzú- Cuatía; Empedrado; General Paz;
Itatí; Capital; Mburucuyá; San Cosme;
San Luis del Palmar y San Miguel.

Fuente: "Fondo Especial del Tabaco", Cámara del Tabaco de
Jujuy (1972).

4

CUADRO N° 2

MISIONES: PRODUCCION DE TABACO POR
DEPARTAMENTOS (1970/71)

DEPARTAMENTO	TONELADAS	%
Guaraní	2.863.	18,28
Caingúas	2.830	18,07
Oberá	2.290	14,62
San Ignacio	1.978	12,63
Leandro N. Alem	1.790	11,43
San Martín	920	5,87
25 de Mayo	840	5,36
Montecarlo	780	4,98
Candelaria	550	3,51
Otros (x)	819	5,25
TOTAL	15.660	100,00 %

(x) Departamentos: Concepción, ELDorado, Iguazú, Gral. Belgrano,
San Javier, y San Pedro.

Fuente: "Fondo Especial del Tabaco"; Cámara del Tabaco de Jujuy
(1972).

signar que se trata de un cultivo intensivo que se desarrolla en pequeñas parcelas. En Misiones y Chaco, el tamaño promedio de la mayor parte de las extensiones plantadas - según se nos ha informado en el Departamento de Tabaco del Ministerio de Agricultura y Ganadería - se aproxima a las 4 hectáreas. Esta dimensión, según la misma fuente, en relación a los actuales niveles de precios sería económicamente conveniente.

En la provincia de Corrientes, la dimensión promedio de las explotaciones reducidas es menor de 2 hectáreas, predominando el número de aparceros sobre el de propietarios. Esto impide a los pequeños tabacaleros correntinos obtener cosechas rentables. Una investigación de la Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural, aporta las siguientes proporciones correspondientes a los tres departamentos tabacaleros (Goya, Lavalle y San Roque): "El 69 % de las explotaciones caracterizadas como minifundistas, cubren el 5,5 % de la superficie explotada, en tanto que el 0,3 % de las explotaciones de más de 5.000 hectáreas, cubren el 34,7 % de la superficie. "

"Si se relaciona la tenencia con el tamaño de la explotación, resulta que las formas precarias (aparcería e intrusión), predominan en los estratos de tamaño inferior. Así, los aparceros representan el 51 % de las explotaciones de hasta 10 Ha., y los ocupantes gratuitos el 34,4 % de ese estrato, mientras los propietarios representan sólo el 9,9 %" (Investigación / Sociológica del Area Tabacalera Correntina; pág. 18 y 20)

La cantidad de plantadores inscriptos de la región suman / 22.400, Misiones cuenta con 14.000, Corrientes con 8.000 y / en Chaco producen alrededor de 400 tabacaleros.

6

1.3. Evolución histórica de la producción en términos físicos.

Entre 1960 y la actualidad, la producción total de la región ha evolucionado sin una tendencia definida.

Se observa; en general, grandes oscilaciones de los volúmenes anuales, promediando las últimas cosechas alrededor de 32.600 toneladas (Ver cuadro N° 3).

En particular, la producción de origen misionero mantiene niveles menos fluctuantes que la correntina. Esta última, especialmente afectada por cambios más notables en las condiciones climáticas, presenta importantes altibajos. Entre 1964/65 y 1965/66 el volúmen desciende un 52 % ; entre 1967/68 y 1968/69, la declinación alcanza al 60 % (Ver Gráfico N° 1).

Analizando los promedios anuales de los últimos quinquenios Misiones y Chaco presentan tendencias crecientes en la serie de producción, pasando de 12.715 toneladas a 15.441 toneladas y de 296 toneladas a 942 toneladas respectivamente. En Corrientes, el volúmen promedio declina un 32 % en la segunda mitad de la década pasada. En las últimas tres cosechas crece levemente, manteniéndose un 23 % por debajo del nivel de 1961/62 a 1964/65.

EVOLUCION DE LA PRODUCCION

DE TABACO EN LA REGION NEA.

- En toneladas; promedio anual del período -

PERIODO	Corrientes	Misiones	Chaco	TOTAL
1961/62 a 1964/65	21.275	12.715	296	34.286
1965/66 a 1969/70	14.441	13.019	610	28.070
1970/71 a 1972/73	16.258	15.441	942	32.641

Fuente: Cuadro N° 3

4

CUADRO Nº 3

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE TABACO EN LA

REGION N.E.A.

- En Toneladas -
- - 00.00 - -

COSECHA	CORRIENTES	MISIONES	CHACO	TOTAL NEA.
1961/62	17.210	11.032	51	28.293
1962/63	27.739	14.004	113	41.856
1963/64	20.655	11.591	522	32.768
1964/65	19.495	14.232	499	34.226
1965/66	9.412	11.541	643	21.596
1966/67	22.711	14.310	436	37.457
1967/68	17.686	12.800	526	31.012
1968/69	7.149	13.195	782	21.126
1969/70	15.248	13.247	662	29.157
1970/71	13.241	15.682	861	29.784
1971/72	20.756	14.312	1.007	36.075
1972/73	14.778	16.330	957	32.065

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Departamento de Tabaco.-

El cuadro N° 5 muestra la evolución anual de las tendencias precedentemente definidas. Las producciones Misionera y Chaqueña, crecen - casi constantemente - entre los primeros años de la década del 60 y la actualidad, un 33,8 % y un 318,4 % respectivamente. El nivel de la producción de origen correntino disminuye un 32 % en el mismo lapso, manteniendo registros inferiores a los tomados como base, excepto en 1966/67. El explosivo incremento de la producción chaqueña, exige / precisar que sólo participa en aproximadamente un 3 % del / total de la región, habiendo significado alrededor de un 0,20 % en los primeros años de la década del 60. (Ver cuadro N° / 4).

1.4. Caracterización de los principales mercados a que se destina la producción.

1.4.1. Importancia relativa del mercado Interno e Internacional.

En el último lustro el mercado interno absorbió el / 51 % del total de la producción de tabacos "oscuros" de la Región NEA. La participación del mismo muestra una evolución declinante; entre 1962/66, la proporción era del 64 %. El Cuadro N° 7 consigna los porcentajes anuales para cada mercado. En él, se observa - a pesar de nuestra afirmación anterior - una / participación declinante del mercado externo en la / producción total, de los últimos años, menos las mermas estimadas. En efecto, entre 1969 y 1972, descendió de un 67,9 % al 43,8 % en forma sostenida.

Cabe destacar que la exportación de la región, posee una importante significación en el volumen total de / tabacos colocados en el mercado internacional: Prácticamente el 76 % del total - en promedio - en los últimos cinco años. Esta participación también decrece; / en los primeros períodos de la década del 60, supera-

CUADRO N° 4

DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION DE TABACO EN LA
REGION N.E.A.

En Porcentajes -

- - 000 - -

COSECHA	CORRIENTES	MISIONES	CHACO	TOTAL NEA.
1961/62	60,83	38,99	0,18	100,0 %
1962/63	66,27	33,46	0,27	100,0 %
1963/64	63,04	35,37	1,59	100,0 %
1964/65	56,95	41,58	1,46	100,0 %
1965/66	43,58	53,44	2,98	100,0 %
1966/67	60,63	38,20	1,17	100,0 %
1967/68	57,03	41,27	1,70	100,0 %
1968/69	33,84	62,46	3,70	100,0 %
1969/70	52,30	45,43	2,27	100,0 %
1970/71	44,46	52,65	2,89	100,0 %
1971/72	57,54	39,67	2,79	100,0 %
1972/73	46,09	50,93	2,98	100,0 %

Fuente: Cuadro N° 3.

CUADRO N° 5

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE TABACO

EN LA REGION N. E. A.

-N.I. base 1961/62 - 1963/64 a 100 -

- - 0o0 - -

COSECHA	CORRIENTES	MISIONES	CHACO	TOTAL NEA.
1961/62	78,7	90,4	22,3	82,5
1962/63	126,8	114,7	49,4	122,0
1963/64	94,5	94,9	228,2	95,5
1964/65	89,2	116,6	218,2	99,8
1965/66	43,0	94,5	281,1	62,9
1966/67	103,8	117,2	190,6	109,2
1967/68	80,9	104,8	230,0	90,4
1968/69	32,7	108,1	341,9	61,6
1969/70	69,7	108,5	289,4	85,0
1970/71	60,5	128,4	376,5	86,8
1971/72	94,9	117,2	440,3	105,2
1972/73	67,6	133,8	418,4	93,5

Fuente: Cuadro N° 3.

CUADRO N° 6

DESTINO DEL TABACO PRODUCIDO EN LA REGION NEA.

- En toneladas -

PERIODO	PRODUCCION	MERMA (1) 15%	EXPORTACION (2)	MERCADO INTERNO (3)
1962	28.293	4.294	10.270	13.729
1963	41.856	6.278	12.322	23.256
1964	32.768	4.915	9.517	18.336
1965	34.226	5.134	9.931	19.161
1966	21.596	3.239	6.175	12.182
1967	37.457	5.618	8.419	23.420
1968	31.012	4.652	11.702	14.658
1969	21.126	3.169	12.186	5.771
1970	29.157	4.373	12.462	12.322
1971	29.784	4.468	11.588	13.728
1972	36.075	5.411	13.430	17.234

(1) El Departamento de Tabaco del Ministerio de Asuntos Agrarios de Misiones, estima una merma promedio del 15 % en etapas de elaboración.

(2) Tabacos "oscuros" en hoja, despallado y picadura.

(3) Volúmenes obtenido por diferencia entre producción, merma y exportación.

Fuente: Departamento de Tabaco; MAGN.

CUADRO N° 7

IMPORTANCIA RELATIVA DEL MERCADO INTERNO
E INTERNACIONAL PARA LOS TABACOS OSCUROS*
DE LA REGION NHA. - En Porcentajes -
- - - 00.00 - - -

PERIODO	MERCADO INTERNO	MERCADO EXTERNO
1962	57,2	42,8
1963	65,4	35,5
1964	65,8	34,2
1965	69,9	34,1
1966	66,4	33,6
1967	73,6	26,4
1968	55,6	44,4
1969	32,1	67,9
1970	49,7	50,3
1971	54,2	45,8
1972	56,2	43,8

Fuente: Cuadro N° 6

de el 90 % del total nacional. (Ver Cuadro N° 8).

1.4.2. Situación actual y perspectivas que presentan dichos mercados.

Según se ha constatado en medios industriales, el mercado interno de tabacos "oscuros" - que abarca la mitad de la producción total - se encuentra en receso. Origina esta situación, un proceso de cambio en los gustos / del consumidor de cigarrillos, inclinados masivamente / al tabaco rubio, en la actualidad. En este sentido se / prevé una estabilización del mismo, dada la presencia de marcas tradicionales ya impuestas en el mercado, como así también, la competencia permanente de nuevos tipos / de cigarrillos "negros".

Por su parte, la exportación presenta una situación estable en la actualidad. El mayor adquirente del producto argentino es Francia. Le siguen en importancia Alemania, Estados Unidos y Bélgica. Las perspectivas en este ámbito son ventajosas, dado que el producto argentino es requerido por su calidad, para efectuar mezclas de tabacos seleccionados.

1.4.3. Estimación de los precios nominales y reales. Referencia a precios internacionales.

Según registros del Departamento de Tabaco del Ministerio de Agricultura, el precio promedio de los cigarrillos negros evolucionó de \$ 14.79 por cada 100 paquetes de 20 / unidades en 1962, a \$ 248.91 en agosto del corriente año. En poco más de una década, los precios nominales crecieron aproximadamente 16 veces.

La serie deflacionada por el índice de costo de vida, nivel general, muestra una tendencia estancada en la evolución de los precios reducidos a términos de capacidad adquisitiva. En efecto, entre 1962/64 y 1971/73, el incre-

CUADRO N° 3

PARTICIPACION DE LA EXPORTACION DE
 TABACOS "OSCUREOS" DE LA REGION NEA,
 EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES
 DE TABACO DEL PAIS
 - - 00:00 - -

PERIODO	EXPORTACION PAIS	EXPORTACION NEA	PARTICIPACION %
1962	11.038	10.270	93,1
1963	13.368	12.322	92,2
1964	10.834	9.517	87,8
1965	11.704	9.931	84,9
1966	8.316	6.173	74,3
1967	10.633	8.419	79,2
1968	13.820	11.702	84,7
1969	14.560	12.186	83,7
1970	15.298	12.462	81,5
1971	17.438	11.588	66,5
1972	19.686	13.430	68,2

Fuente: Dirección de Tabacos; NEA, y S.N.

mento del precio constante promedio, por cada 100 paquetes de 20 cigarrillos, creció menos de un 3 %. (Ver cuadro N° 9).

Los valores de exportación han experimentado una leve reducción en lo que va del presente año, con respecto al / promedio de 1972. Tomamos como referencia los precios / promedios FOB de los tipos comerciales que en mayor volumen se destinan al mercado externo: Criollo Correntino y Criollo Misionero. A su vez, consideramos sólo el mercado francés, a efectos de eliminar en lo posible errores de cálculo.

El cuadro siguiente sintetiza nuestra apreciación anterior.

PRECIO PROMEDIOS POR (\$ POR KG.) DE EXPORTACION

A FRANCIA

- Tabaco en rama -

	Criollo Misionero	Criollo Correntino
1972 (promedio del año)	3,47	3,68
1973 (promedio 8 meses)	3,28	3,66
VARIACION	- 5,5 %	- 0,5 %

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Depto. de Tabaco.

CUADRO N° 9

PRECIO MEDIO DE LOS CIGARRILLOS

NEGROS

- en \$ por cada 100 paquetes de 20 cigarrillos -

AÑO	PRECIO CORRIENTE	PRECIO CORRIENTE (1)
1962	14,79	10,15
1963	19,80	10,96
1964	22,62	10,25
1965	33,65	11,85
1966	48,82	13,02
1967	65,38	13,52
1968	71,84	12,78
1969	73,52	12,16
1970	76,15	11,08
1971	103,48	11,18
1972	156,55	10,68
1973 (agosto)	248,91	10,40

(1) Deflacionado por índice de costo de Vida, nivel general.

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería de la Nación;

Departamento de Tabaco.

Mme. Williams

2. Análisis del proceso de transformación, comercialización y financiamiento del Tabaco.

2.1. Relaciones entre productores y acopiadores.

Entre los productores y la industria del cigarrillo, o los exportadores de tabaco, actúa un gran número de acopiadores con modalidades propias. Esto no implica que, en última instancia, sean los industriales y los exportadores los que establecen a finales de año las condiciones de comercialización. El precio del producto se ve particularmente determinado por las decisiones de la industria, o los exportadores, en materia de tipificación y clasificación, las que se implementan a través de los agentes de acopio regionales y locales.

Otro aspecto sobresale en las relaciones entre productores y acopiadores: el mecanismo de financiación al productor. El comerciante adelanta dinero, semillas, elementos de trabajo, o bienes de primera necesidad, a condición de no retrasar el momento de liquidación de la cosecha. Esta modalidad genera una relación de dependencia financiera, que existe totalmente en las condiciones de negociación del productor minifundista de tabaco.

2.1.1. Clasificación realizada por el productor en la chacra.

2.1.1.1. Resumen de esta clasificación previa.

Las varas secas y "caradas", el tabaco es clasificado según tipo y categoría comercial, en base a un patrón tipo fijado por la Dirección Nacional de Tabaco. Siguiendo dicho patrón, los productores efectúan una primera clasificación de las hojas de acuerdo a sus cualidades, como ser: tamaño, color, textura, integridad, venidas, / etc. En general, la selección realizada por el productor abarca cinco clases de tabaco. Las tres primeras, difieren sólo por el tamaño de las hojas; la calidad es uniforme para las tres. La clase "cuarta" incluye las hojas de "prime-

ra" de calidad o de calidad levemente inferior. La "quinta" agrupa a las de "segunda" y "tercera" que se encuentran en las mismas condiciones que las anteriores. Esta primera selección es posteriormente reclasificada por el acopiador. En base a esta última efectúa la liquidación al productor.

2.1.1.2. Grado de adecuación de la calidad del tabaco y de la clasificación a las exigencias comerciales.

Inconveniente

En una etapa posterior, los acopiadores proceden a fermentar y envasar el producto, para enviarlo a los establecimientos industriales o exportadores.

Las exigencias de estos últimos en relación a la clasificación efectuada sobre la base del patrón tipo oficial, provocan grandes dificultades ya que las calidades no satisfacen los requerimientos del mercado. Esto trae como consecuencia una disminución real de los precios que percibe el productor.

La industria del cigarrillo mezcla, en determinadas proporciones, las distintas calidades adquiridas al productor. En la práctica, la mayor parte de los cigarrillos negros se venden como de primera calidad, siendo elaborados con tabacos mezclas que incluyen materia prima de "cuarta" y "quinta" categoría que cuesta menos. En síntesis, no existe correlación entre la clasificación del tabaco y la calidad del cigarrillo elaborado con el mismo.

Por su parte, en la generalidad de los casos -

el mercado externo sólo tiene en cuenta la calidad de la hoja en cuanto a textura, color y aroma se refiere. No presenta exigencias en cuanto a tamaño, calidad determinante de las tres primeras clases separadas por el productor. Esto se debe a que el largo, o el ancho, de la hoja, no influyen en los procesos de elaboración posterior.

En la práctica no coinciden el criterio clasificador del comprador con el del productor. El primero, actuando en base a exigencias del sector industrial, o exportador, mantiene un sistema de aparte ordenado a reducir costos de materia prima. Los requerimientos de selección en este caso, no responden a la calidad real del producto en relación a su aprovechamiento industrial y comercial.

El productor, por su parte, trata de obtener el mejor precio con una clasificación ya impuesta por la intermediación y la ley.

Consecuentemente, resulta una discriminación en el ingreso del tabacalero, al obtener por parte del comerciante una clasificación en categorías inferiores a las determinadas por el primero en sus entregas. Al respecto, un estudio de la Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural, titulado "Investigación Sociológica del área tabacalera correntina" concluye: "Este hecho es favorecido, tanto por la ambigüedad del patrón clasificatorio, como por el escaso control de los organismos oficiales sobre el proceso de comercialización. Los dos mecanismos descriptos,

tipificación inadecuada y discrepancias en la clasificación, afectan a todo el sector productor, pero es el grupo minifundista quien se ve forzado a aceptar las formas más desfavorables del intercambio" (pág. 29).

2.1.2. Determinación de los diversos agentes que participan en la primera etapa de comercialización.

Los canales de acopio de tabaco en la región incluyen / distintas alternativas. En primer lugar, una proporción menor del producto es adquirida en zona productora por parte de la industria o los exportadores. El grueso de la producción recorre la cadena: acopiador local; acopiador zonal; centro de acopios; industrial o exportador.

Estimación de la importancia relativa de cada uno de ellos en el volumen de tabaco acopiado: Acopiadores; Acopiadores "habilitados" y Cooperativas.

Las únicas cooperativas que actúan significativamente en este rubro están radicadas en Misiones: Obard, Rincón de de Bompland y Piedad Libertad.

La participación de las mismas alcanzó al 7,3 % del total de la producción 1972/73.

**VOLUMEN DE TABACO ACOPIADO POR
COOPERATIVAS DE LA REGION NEA.
en 1972/1973**

COOPERATIVA	Volumen Acopiado	Participación Prod.Regional
Obard	1.406.000 Kg.	4,38 %
Piedad Libertad	909.000 Kg.	2,83 %
Rincón de Bompland	29.700 Kg.	0,09 %
TOTALES	2.344.700 Kg.	7,3 %

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Depto. de Tabaco.

Más del 92 % de la misma es adquirida por doce empresas particulares que manufacturan o exportan. La nómina es / la siguiente:

En Misiones:

- Gerada Kordts
- Simplex S.A.
- C.I.W.A. S.A.
- S.A. Manufactura de Tabacos Piccardi y Cía Ltda.
- Compañía Introdutora de Buenos Aires.
- Johann S.C.A.
- Tabacos Argentinos S.A.
- Manufactura de Tabacos Puerto Nuevo.
- Celarregui y Mosco y Cía.

En Corrientes:

- Manufactura de Tabacos Imparciales S.A.
- Manufactura de Tabacos Particulares V.F. Greco S.A.
- S.A. Manufactura de Tabacos Piccardi y Cía. Ltda.
- Cía. Nobleza de Tabacos S.A.
- Simplex S.A.

En Chaco:

- Cía. Nobleza de Tabacos S.A.

Estas 15 firmas - cooperativas y particulares - concentran prácticamente la totalidad del acopio de cada cosecha. Además de contar con sus propios centros de acopio, poseen una red de acopiadores "habilitados" distribuidos estratégicamente en las colonias tabacaleras.

El Departamento de Tabaco (MAGN) registra 700 locales / "habilitados" de acopio en Misiones; localizados en su mayor parte en Leandro N. Alem; 70 en Corrientes, y 1 en Resistencia (Chaco) perteneciente a la Cía. Nobleza de Tabacos. Los tabacaleros, en su mayor parte, entregan su producción a los acopiadores "habilitados", los que se encargan de enviarla a los centros de acopios, por lo que

perciben cierta comisión.

Das encuestas realizadas por la Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural, una en Misiones, otra en Corrientes, ilustran sobre las condiciones en que opera el pequeño tabacalero en esas provincias.

En Misiones, la encuesta - que abarcó cinco de los departamentos tabacaleros más importantes de la provincia - reveló que el 43,7 % de los colonos entregan el producto a "bolicheros - acopiadores".

**MISIONES: DISTRIBUCION DE LOS PRODUCTORES TABACALEROS
SEGUN A QUIEN LE VENDEN EL TABACO
(En porcentajes)**

Compradores de Tabaco	%
Cooperativa	6,3
Bolichero-acopiador	43,7
Acopiador	34,4
Industria	15,6
TOTAL	100,0

Fuente: Encuesta a pequeños productores yerbateros
1971. (DNER)

En Corrientes, la encuesta planeada para investigar la situación tabacalera, permitió precisar que el 45 % de los productores que explotan menos de 4 hectáreas, entregan a "intermediarios-bolicheros".

**TIPO DE COMPRADOR DEL TABACO A PRODUCTORES
CON MENOS DE 4 HAS.
- En Porcentajes -**

TIPO DE COMPRADOR	PARTICIPACION
Cooperativas	—
Industria Directamente	17 %
Industria a través de un intermediario	34 %
Industria a través de un bolichero	39 %
Acopiador independiente	3 %
Acopiador independiente bolichero.	7 %

Fuente: Encuesta a Productores Tabacaleros 1970 (INIAER); Publicación: Investigación Sociológica del Área Tabacalera Correntina.

Al respecto, la publicación de la Dirección - ya citada - afirma: "En el área tabacalera el "bolichero-acopiador" es quien realiza esta doble función de comprador del producto y proveedor de bienes primarios, y son los productores minifundistas quienes tienden a relacionarse con el mismo. Por el contrario, aquellos productores cuyo poder de negociación en el mercado es mayor, se vinculan con / la industria directamente o con sus representantes" (Investigación Sociológica del área Tabacalera Correntina) - pág. 30).

2.1.3. Estimación de los niveles de precios que percibe el productor tabacalero. Modalidades de compra y formas de pago y financiamiento.

2.1.3.1. Forma en que se determina el precio oficial para cada campaña.

El precio oficial, tanto para tabacos claros, como para oscuros, se fija en la actualidad por /

medio de Resoluciones Conjuntas de los Ministros de Economía, Agricultura y Ganadería, y de Comercio.

La facultad de definir las cotizaciones, o sea, en última instancia, de Decretos del Poder Ejecutivo. La Resolución Conjunta N° 1 del 30 de mayo del corriente año, establece los siguientes precios para tabacos oscuros que se produjeron en la región NNA. en el año agrícola 1972/73:

Tipo	Clase	\$ por cada 10 kgs.
Criollo	primera	110,29
	segunda	103,64
	tercera	98,97
Misionero	primera	84,40
	segunda	78,37
	tercera	72,41
	cuarta	66,38
Bahia	primera	111,46
	segunda	96,48
	tercera	88,96
	cuarta	68,72
Kentucky (1)	primera	103,22
	segunda	78,30
	tercera	66,51

(1) La clase "primera" reúne las clases primera, segunda, tercera y cuarta del patrón tipo oficial. La "segunda" corresponde a la quinta y la "tercera" a la sexta del referido patrón.

Se observa, para el criollo misionero, un precio inferior a los restantes tipos, en especial respecto del criollo correntino, tabaco de calidad similar al primero.

Se explica esta posición - que ubica al tabaco criollo misionero con la estimación más baja del país - dado que las sucesivas actualizaciones oficiales del precio, parten de un nivel inferior al correspondiente para este tipo en relación a los demás.

2.1.3.2. Reintegros que perciben los productores. Causa de dichos reintegros. Tiempo que media entre el momento que el productor realiza su cosecha y la época en que los percibe.

El 20 de febrero de 1967 fue sancionada la ley 17.175 que creó un Fondo Especial para el tabaco, originariamente denominado Fondo Tecnológico del Tabaco. El mismo se integra con un adicional al precio pagado por el consumidor de cigarrillos.

EVOLUCION DEL FONDO ESPECIAL
DEL TABACO - INCASERACION POR
PAQUETE DE CIGARRILLOS EN \$ -

-- 000 --

<u>Período</u>	<u>Ley N°</u>	<u>Total por paquete</u>
1/3/67 a 30/9/67	17.175	0,05
1/10/67a 31/12/68	17.461	0,05
1/1/69 a 31/12/69	18.041	0,05
1/1/70 a 31/12/70	18.512	0,05
1/1/71 a 31/7/71	18.900	0,08
1/8/71 a 31/12/71	19.138	0,15
1/1/72 a 30/4/72	19.411	0,15
1/5/72 a 31/12/72	19.595	0,20
1/1/73 a ———	19.800	0,07 más el 7% del precio de venta.

Fuente: Min. Agr. y Gan.; Departamento de Tabaco.

Los montos recaudados, que originariamente debían destinarse íntegramente a beneficiar a los productores, fueron luego parcialmente atribuidos a los fabricantes de cigarrillos para compensar aumentos en sus costos / de producción. Más recientemente, se reconoció un porcentaje al sector de la distribución. El Fondo Especial del Tabaco (F.E.T.) distribuye sus recursos entre los / productores mediante el pago de un sobrepago por cada kilogramo vendido, cuyo monto varía según el tipo y calidad del producto.

En promedio, observamos que la participación del sobrepago F.E.T. triplica el monto del valor de acopio de tabacos "oscuros", a la par que cubre aproximadamente un 70 % del precio final percibido por el productor por cada 10 Kgs. (Ver cuadros 10, 11 y 12)

Con referencia a las causas que originaron el sobrepago F.E.T., en el mensaje de elevación del Ministerio de Economía al Presidente de la Nación del proyecto de ley (que luego fuera sancionado con el N° 17.179), se expresa que "de las reuniones realizadas por la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería con representantes de los sectores de producción y de la industria se desprende que existe un notable incremento de los costos de producción de esta materia prima". Y / se agrega que "por lo tanto es indispensable establecer el sistema que permita compensar al agricultor los mayores costos". Se expresa luego que el Estado no debe permanecer al margen del problema planteado, y se propone crear un Fondo Especial formado con un adicional de cinco mls. por paquete de cigarrillos de producción nacional. Los recursos así recaudados serían distribuidos entre los productores mediante el pago del so-

CUADRO N° 10.

PRECIO MEDIO DE LOS TABACOS OSCUROS DE LA
REGION HVA - Precios por cada 10 kilogramos -

Cosecha	Precio de Acopio	Sobrepeso FRT	Precio Total
1961/62	25,86	- -	25,86
1962/63	32,38	- -	32,38
1963/64	34,96	- -	34,96
1964/65	44,72	- -	44,72
1965/66	57,48	- -	57,48
1966/67	59,51	37,04	96,55
1967/68	67,88	33,94	101,82
1968/69	56,42	36,97	93,09
1969/70	61,09	55,98	117,07
1970/71	72,93	127,77	200,72
1971/72	121,60	294,03	415,63
1972/73 (x)	292,48	605,39	897,87

(x) Promedio al 31/8/73.

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería; Departamento
de Tabaco.

CUADRO N° 11

PROPORCIÓN DEL SOBREPRECIO P.E.T.
RESPECTO DEL PRECIO DE ACOPIO DE
TABACOS OSCUROS DE LA REGIÓN N.E.A.

- - 00:00 - -

Cosecha	Precio de Acopio	Proporción Sobreprecio PET
1966/67	59,51	62,2 %
1967/68	67,88	50,0 %
1968/69	56,42	65,0 %
1969/70	61,09	91,6 %
1970/71	72,95	175,1 %
1971/72	121,60	241,8 %
1972/73	292,48	207,0 %

Fuente: Cuadro N° 10.

CUADRO N° 12.

ESTRUCTURA DEL PRECIO FINAL AL PRODUCTOR
DE TABACOS OSCUROS DE LA REGION N. E. A.
- en porcentajes -

Cosecha	Precio de Acopio	Sobreprecio FHT	TOTAL
1966/67	61,6 %	38,4 %	100,0 %
1967/68	56,7 %	33,3 %	100,0 %
1968/69	60,6 %	32,4 %	100,0 %
1969/70	52,2 %	47,8 %	100,0 %
1970/71	36,3 %	63,7 %	100,0 %
1971/72	29,3 %	70,7 %	100,0 %
1972/73	32,5 %	67,4 %	100,0 %

Fuente: Cuadro N° 10.

breprecio por cada kilogramo de tabaco vendido, cuyo monto sería variable según el tipo y la calidad del producto.

La demora en percibir los importes provenientes del FET alcanza en los últimos años a los seis meses de la fecha de comercialización. La liquidación de la última cosecha (1972/73) se ha realizado en un período / excepcionalmente corto aproximadamente a sesenta días del acopio. Esto fue posible debido los importantes anticipos efectuados por el entonces Ministerio de Hacienda y Finanzas, al respectivo de Agricultura, para efectuar las liquidaciones a los productores. Dichos anticipos se van saliendo con los ingresos del FET / provenientes del impuesto al consumo de cigarrillos.

2.1.3.3. Precios del mercado. Relación entre estos precios y los fijados oficialmente. Causas que determinan la eventual discrepancia entre los precios mencionados. Considerando los registros e informaciones obtenidas en el Departamento de Tabaco del Ministerio de Agricultura, se puede afirmar que, en general, no existen diferencias importantes entre los precios fijados oficialmente, y los precios promedio del mercado. Estos últimos se obtienen de declaraciones juradas de los acopiadores, y son objeto de fiscalización impositiva. Por otra parte, resulta difícil una estricta relación, dado que los precios oficiales se modifican frecuentemente en el transcurso de la recolección y curación del producto. En la última cosecha, por ejemplo, hubo tres precios oficiales. Tomando como referencias dos tipos, Criollo Correntino y Criollo Misionero, la evolución fue la que sigue para cada 10 kilogramos:

a) Decreto 1833 del 12/1/73

Criollo Correntino	1a. clase	\$ 74,49
	2a. clase	\$ 70,60
	3a. clase	\$ 67,87
Criollo Misionero	1a. clase	\$ 65,29
	2a. clase	\$ 60,83
	3a. clase	\$ 56,42
	4a. clase	\$ 51,96

b) Resolución Conjunta N° 12 del 29/1/73:

Criollo Correntino	1a. clase	\$ 87,00
	2a. clase	\$ 82,36
	3a. clase	\$ 79,10
Criollo Misionero	1a. clase	\$ 75,82
	2a. clase	\$ 70,50
	3a. clase	\$ 65,23
	4a. clase	\$ 59,91

c) Resolución Conjunta N° 18 del 27/4/73:

(afectó sólo al Criollo Correntino)

Criollo Correntino	1a. clase	\$ 100,10
	2a. clase	\$ 94,07
	3a. clase	\$ 89,83

d) Resolución Conjunta N° 1 del 10/5/73:

Criollo Correntino	1a. clase	\$ 110,29
	2a. clase	\$ 103,64
	3a. clase	\$ 98,97
Criollo Misionero	1a. clase	\$ 84,40
	2a. clase	\$ 78,37
	3a. clase	\$ 72,41
	4a. clase	\$ 66,39

Comparando se observa que el tabaco oriollo correntino se acopió casi en su totalidad - según informaciones del Departamento de Tabaco - entre fines de abril y /

finos de mayo. El precio de mercado promedio ascendió a \$ 101,58 por los 10 kilogramos, de donde se comprueba cierta coincidencia entre éste, y el precio fijado oficialmente \$ 100,10.

Dadas las constancias anteriores, no se ha confeccionado un cuadro comparativo que permita precisar el tema. En realidad, interesa tener presente que el ingreso del colono se va disminuyendo por dos factores: la baja clasificación al entregar el producto, y el pago en especies que incluye importantes recargos.

2.1.3.4. Principales modalidades de compra, ya sea por parte de los pequeños acopiadores, acopiadores "habilitados", compra directa de los establecimientos industriales y cooperativas.

Los pequeños acopiadores, incluidos para el análisis en la categoría de "acopiadores-holicheros", adquieren el producto realizando anticipos en especies y dinero al / productor. Los mismos alcanzan en los últimos años a más de un 30 % del valor del tabaco a comprar, y consisten en la entrega, a pagar en el momento de liquidar la cosecha, de elementos para producir (tela para almofaques, abonos, insecticidas, semillas, pulverizadores, chapas para techo, clavos y alambres, etc.), alimentos y mercaderías / varias, y dinero en efectivo - a partir de noviembre - para que los pequeños tabacaleros puedan atender sus principales necesidades de subsistencia.

Los cooperativos misioneros, y los denominados acopiadores "habilitados", están en base a un régimen similar, realizando los anticipos en "cuenta corriente".

La industria, en general, efectúa los adelantos a cuenta del acopio en dinero, previniendo el límite de precio fijado oficialmente.

Si bien dichos anticipos se realizan sin recargo de inte-

reces, se ha constatado en la práctica la existencia de "recargos" en los precios de los elementos entregados a cuenta. Esta modalidad ha sido frecuentemente denunciada por los productores, sin poder modificarla, debido a la dependencia real que experimenta el pequeño tabacalero respecto del acopiador inmediato.

El productor entrega el tabaco clasificado según el patrón tipo oficial. El acopiador realiza una nueva clasificación en base a las exigencias del industrial, o exportador. En este procedimiento se verifican notables / discrepancias en el criterio clasificador - ya comentadas - que influyen negativamente en el precio del producto.

Una vez recibido el producto, el intermediario procede a liquidar la compra. En general, los adelantos percibidos se aproximan a la totalidad del "precio de acopio" que / recibe el tabacalero.

2.1.3.5. Formas y plazos en que los acopiadores hacen efectivo / el pago a los Tabacaleros.

El acopiador compra al contado el producto según las modalidades descritas anteriormente.

Debe tener en cuenta que, el precio que recibe el productor en esta etapa significa sólo el 32,2 % del precio final a cobrar (promedio últimas cosechas). El restante 67,8 % llega a sus manos en plazos significativos, a través del "sobrepago Fondo Especial del Tabaco". Interesa consignar que, una vez liquidado el "precio de acopio", importe mínimo destinado a saldar compromisos ya contraídos, el colono comienza a endeudarse nuevamente para sembrar el tabaco de la campaña siguiente.

Este sistema de pago mantiene un círculo de dependencia financiera que desconcentra y somete al productor sometido al pequeño tabacalero minifundista del NEA.

2.1.3.6. Diversas formas de financiar la producción de tabaco:

En dinero, en especie, en dinero y especies.

La dimensión reducida de las explotaciones, las propias características del cultivo, y el sistema de acopio, han impuesto a través del tiempo las distintas formas de financiación ya explicadas. Resulta difícil precisar las proporciones en que concurren las medidas de pago enumeradas. En el ámbito de los pequeños tabacaleros predomina la financiación "en especies".

Los de mediana dimensión - generalmente propietarios - con respaldo de capital invertido, negocian financiación líquida, aceptando elementos para producir en condiciones convenientes.

2.1.3.7. Grado de acceso y de utilización de créditos bancarios por parte de los productores tabacaleros.

Salvo el caso de los productores - propietarios, que poseen explotaciones de mediana dimensión, integradas a otros cultivos o a la actividad ganadera, el crédito bancario no asiste financieramente al tabacalero. El mismo no orienta el ámbito de la intermediación, sector que cuenta con aval para respaldar los compromisos de pago, requiriendo financiación para realizar los adelantos de acopio de cada cosecha.

2.1.3.8. Condiciones desfavorables de negociación por parte de los productores frente a acopiadores. Insuficiencia de sus necesidades financieras y del grado de endeudamiento.

La encuesta a productores tabacaleros realizada por la Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural, ilustra sobre los aspectos prácticos de las dificultades - o inexistencia en muchos casos - condiciones de negocia-

ción de los productores minifundistas de tabaco en /
Corrientes. Según informantes de fuentes productoras
de Misiones, dichas condiciones se asemejan a las im-
parantes en la provincia para los pequeños colonos /
que son la mayoría.

DISTRIBUCION DE LAS RESPUESTAS
SOBRE EL PORCENTAJE DE RECARGO
EN LOS PRECIOS DE ARTICULOS DE
CONSUMO BAJO EL SISTEMA DE FIADO.

Porcentajes de recargo	%
Sin recargo	28
1 a 9 %	27
10 a 24 %	23
25 a 49 %	1
50 % - 100 %	21
Total de productores que utilizan el sistema al fiado:....100	

Fuente: Encuesta a productores tabacaleros,
1970.-

En este punto, las conclusiones del analista son
terminantes: El "Bolíshero-acopiador" mantiene así
estrechas relaciones con el pequeño productor, ya que
aquél no sólo adquiere su producción, sino que además
le proporciona artículos de consumo e insumos para la
producción de tabaco, en forma de adelantos a cuenta
del acopio. Con respecto a este particular pudo cons-
tarse a través de la encuesta que existen importan-
tes recargos en los precios de las mercaderías con /
respecto al pago de contado. Estos recargos parecien-

ran exceder en muchos casos a los habituales en las /
compras de crédito ?

" Al adelantar al productor alimentos, insumos, dinero, a ser pagados con la cosecha siguiente, se genera un mecanismo de endeudamiento y dependencia que tiende a fijar al tabacalero al acopio y al cultivo. Quedan así limitadas las alternativas del productor tanto en la venta del tabaco como en la adquisición de mercaderías." (Investigación Sociológica del Area Tabacalera Correntina, pág.31)

2.1.4. Eventuales diferencias que encuentra el productor tabacalero / para comercializar su cosecha según el lugar de origen de los compradores.

Los ventajas que puede obtener el productor, o los perjuicios que le puede acarrear la comercialización, dependen de la evolución de cada mercado.

Tanto el tabaco correntino, como el chagüero, se emplean en su mayor parte para la producción nativa de cigarrillos. El de origen nicotero, se utiliza en una pequeña proporción para fabricar cigarrillos; el resto se destina casi en su totalidad al / mercado externo.

De hecho, las condiciones en que opera cada sector de demanda influyen conjuntamente sobre la comercialización del productor a través de las modalidades consecuentes que adoptan los canales de acopio.

Según opiniones de informantes claves de zona productora, los acopiadores/exportadores presentan mayores exigencias en cuanto a calidad, realizando clasificaciones del producto más adecuadas a la realidad. Téngase en cuenta que recibidos en estos / canales el tabaco que entrega el productor, este intermediario reclasifica el producto en aproximadamente 15 tipos para enviar las muestras a los distintos mercados. Las cooperativas se encuentran dentro de este grupo en cuanto a modalidades de opera-

ción se refiere.

Los acopiadores que compran para el mercado interno no actúan en base a una política definida.

Ambos grupos actúan típicamente respetando patrones y precios de acopio según normas oficiales.

2.2. Relaciones entre productores e industriales.

2.2.1. Localización de las principales fábricas de elaboración de tabaco negro.

Las firmas se destacan en la elaboración de tabaco de la Región NEA: Manufactura de Tabacos Imparciales S.A. y Manufactura de Tabacos Particular V.F. Greco, S.A.

En menor medida procesan la misma materia prima: S.A. Manufactura de Tabacos Piccardo y Cía. Ltda., Cía. Noblesa de Tabacos S.A., y Simplex, José A. Ferrada S.A.

En zona productora se localizan Imparciales (Coya, Feis. de Corrientes) y Simplex (Bompland; Feis. de Misiones). Las restantes se encuentran instaladas en Buenos Aires.

Las navas de cigarrillos negros insueltas por las empresas mencionadas se incluyen en el Anexo I del Presente Informe.

Simplex produce en su pequeña planta manufacturera de Bompland un reducido volumen de cigarrillos rubios y negros, dedicándose en mayor parte al negocio de la exportación.

2.2.2. Volúmenes de Producción. Capacidad Instalada.

Suponiendo una participación similar a la del mes de Julio (Anexo I) para todo el año 1972 - supuesto que se aproxima a la realidad según opiniones de representantes industriales; se estiman los siguientes volúmenes de producción de paquetes de cigarrillos negros de las distintas marcas por firmas:

Imparciales:	35.000.000 de unidades
Particulares:	218.000.000 de unidades
Piccardo:	138.000.000 de unidades
Noblesa:	52.000.000 de unidades

Queda por precisar el volumen de cigarrillos rubios procesados

con materia prima regional, difícil de ejecutar por /
tratarse de información reservada.

2.2.3. Grado de integración vertical de las manufacturas de tabaco re- alizadas en la Región.

Tanto Imperial, como Simplex, no cuentan con explotaciones tabacaleras. Integran hasta el sector de la producción una red de intermediación de acopio dispuesta para adquirir la materia prima destinada a la manufactura o la exportación.

Un peritaje realizado recientemente en la compañía Imperial, consignó lo siguiente: "La materia prima para obtener la producción de cigarrillos, hojas de tabaco, Manufactura de Tabacos / Imperial S.A.I.C.A., la obtiene concurrendo a comprarla en el mercado de tabacos en la época de cosechas." "

"La producción del mismo está a cargo de colonos independientes que no tienen relación de dependencia con la empresa. - Estos / colonos, propietarios o no de sus predios, son los que se encargan de la siembra, cuidado y recolección del tabaco, que luego se destina a la confección de cigarrillos en las distintas / fábricas de la actividad." "

"La empresa, con el objeto de facilitar la labor de estos colonos, puede prestar o facilitar adelantos o préstamos en base a las futuras cosechas, para lo cual se toma en cuenta la cantidad de alfileres y la superficie de los predios, y se controla en / forma permanente el cuidado que el colono ejerce sobre las áreas sembradas, a fin de obtener de las mismas el máximo de productividad posible." "

"La recolección o cosecha del tabaco, la efectúan estos colonos independientemente, quienes a su vez se encargan de envasarlo y de esta manera lo trasladan hasta las plantas de acopio de la zona." "

En su organigrama de comercialización, Imperial no incluye canales de distribución propios, la distribución se realiza / por zonas del país, a partir de pedidos telefónicos o por co-

responsabilidad que clientes mayoristas de cigarrillos hacen a la central de Ventas radicada en Buenos Aires, donde también funciona la administración general de los negocios de la firma.

Dado que Simplex posee una operatoria similar, orientada fundamentalmente al mercado externo, se considera a la industria localizada en la región desintegrada verticalmente, pero ejerciendo un amplio control de las primeras y últimas etapas del proceso tabacalero.

2.2.4. Determinación de las eventuales condiciones diferenciales que encuentre el productor entre comercializar su producción con el industrial o los acopiadores.

El productor minifundista del NRA que produce tabaco encuentra condiciones objetivas ventajosas cuando puede comerciar directamente con el industrial.

Ventajosas en relación a las que enfrenta al tratar con el acopiador inmediato. La eliminación de la "comisión de acopio" percibida por este último, se traduce en un mejor precio.

En cuanto a la clasificación, también puede obtener mejores posiciones. Pero donde la situación se diferencia notablemente es en el ámbito de las compras anticipadas que realiza uno y otro adquirente. Un primer factor incide en que la industria, localizada en su mayor parte fuera de la zona productora, no tiene acceso directo a la oferta de materia prima de la región. Por lo tanto, la repercusión de las adquisiciones en especie son limitadas.

La mayor parte del acopio - según se ha demostrado anteriormente - se concentra en manos del pequeño y mediano comerciante. Este grupo mantiene ligados a los entregadores del producto al sistema de adelantos negociados por el productor en condiciones de gran inferioridad.

En síntesis, si bien puede obtener ciertas ventajas comparativas en cuanto a precio y tipificación si se relaciona con el

mente con el acopiador-industrial, las propias limitaciones de la explotación-minifundista y antisocialista, le obligan a ceder en cuanto a mejores condiciones de venta, lo que permite / como contraparte obtener los bienes y hasta el dinero mínimo necesario para la subsistencia.

2.2.5. Relaciones de los niveles de precios diferenciales a que sujeta el industrial el tabaco según provenga de: Productores, Acopiadores y Cooperativas.

Datos proporcionados por informantes claves permiten afirmar / que no existen mayores diferencias de precios entre los distintos proveedores de materia prima industrial.

Al no ser de importancia la oferta del sector cooperativo, queda por considerar que, la industria define políticas de abastecimiento con el sector productor y acopiador - dentro de las / cuales se establecen los precios de compra de la materia prima adecuados a cada coyuntura de mercado. Por ejemplo, el acopio / de la campaña 1972/73 se realizó pagando casi todo el tabaco en un nivel de primera clase, habiéndose informado que la muestra de calidades fue similar a la de años anteriores. Influyen negativamente en los precios finales pagados por la industria, / el monto de los anticipos que recibe cada intermediario o el productor; esta situación es más evidente en el ámbito de los pequeños acopiadores.

2.2.6. Estimación de la importancia relativa que tienen los sectores / mencionados precedentemente en el abastecimiento de materia / prima a la industria.

Según se estableciera anteriormente, descartando las cooperativas que actúan preponderantemente en la exportación, más del 75% del tabaco "oscuro" del NEA se canaliza a través de pequeños y medianos acopiadores.

Se supone que en una proporción aproximada a la anterior, este sector abastece de materia prima a la industria.

2.2.7. Estimación de la incidencia de la materia prima en el costo de elaboración de cigarrillos negros.

Por tratarse de información reservada en el ámbito industrial, estimamos la participación del costo de materias primas considerando que con un kilogramo de tabaco se pueden obtener hasta 42 paquetes de 20 cigarrillos.

Siendo el precio medio (1972/73) de \$ 12,16 por kg. el costo promedio estimado de materia prima alcanza a \$ 0,29 por paquete de cigarrillos.

La empresa de Manufactura de Tabacos Imparciales S.A. registra un costo de elaboración promedio para toda la línea de cigarrillos que produce de \$ 1,23. Este costo publicado incluye / general todos los costos directos, más los gastos de fabricación.

Comparando los valores, podemos aproximar la incidencia promedio de este rubro en el costo de elaboración de cigarrillos negros, en un 25 %.

2.2.8. Principales procedencias de los capitales invertidos en la / industria tabacalera de la región.

De las dos manufacturas que operan en la región, Sinplex S.A. se encuentra integrada con capitales nacionales. Sería la única empresa industrializadora de tabacos de titularidad nacional que opera en el país; el resto es de capitales externos, o bien ha sido desnacionalizada en los últimos años.

Manufactura de Tabacos Imparciales S.A., en 1967 se asoció / con capitales de origen alemán, los que posteriormente tomaron el control de Manufactura de Tabacos Particulares S.A.

El diario La Opinión del 11/8/71 publica una solicitud de Policarpo y Manuel Pando, la cual resulta ilustrativa respecto de la cuestión que aquí interesa precisar: "Una conducción personal y eficiente de nuestros antecesores les dio el éxito (a los establecimientos tabacaleros que la familia Pando tenía en explotación en la provincia de Carriantes). Pero /

ello no fue suficiente, cuando nuevas realidades que determinan las reglas del juego comercial en todo el mundo y también en nuestro país, obligan a trazar alianzas para la defensa de los intereses de las empresas".

"Es así que hace cinco años (en 1967) Manufactura de Tabacos / Imparciales S.A.I.C.A. se asoció con Reemtsma Cigaretten Fabrik S.M.B.H. de Alemania."

"La asociación con Reemtsma permitió a Imparciales seguir compitiendo en una actividad industrial que se caracteriza por la competencia internacional de marcas en un mundo cada vez más interrelacionado, económico, técnico y políticamente".

El Dr. Héctor C. Sauret en un estudio titulado "El problema de la Desnacionalización de Empresas" que publicara la Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones N° 28, afirma: "Son los directivos de estas empresas tabacaleras quienes han explicado con mayor precisión técnica que nadie, en qué consiste y cómo se produce una desnacionalización. Ella obedece a razones competitivas, operativas, propias del nivel y nivel de la aptitud gerencial financiera y tecnológica con que las organizaciones industriales y comerciales acceden al mercado. También han dicho, del modo más claro, que compartir el poder de decisión empresarial fue una necesidad objetiva de la industria tabacalera ante la agresiva penetración de marcas internacionales en nuestro mercado interno."

"En estos casos, de la industria del tabaco ha existido una forma de desnacionalización consistente en compartir el poder de decisión empresarial sobre la base de una participación en la composición del paquete accionario por parte de Reemtsma Cigaretten Fabrik S.M.B.H.; que si bien aparentemente no altera el predominio argentino, ha sido vital para sobrevivir a las nuevas condiciones competitivas impuestas en la plaza por la penetración de marcas respaldadas por otros grupos de la industria

Consecuentemente, si bien la industria que opera en la región fue implantada por inversores argentinos, en la actualidad el control del negocio en la firma más relevante desde el punto de vista económico-social, ha pasado a manos de capitalistas europeos.

2.3. Principales destinos del tabaco negro y demás productos elaborados

2.3.1. Mercado Interno.

2.3.1.1. Modalidades y canales predominantes de distribución

En el mercado nacional, la industria diagrama su estrategia de venta en base a una estricta regionalización del mercado.

La región más importante, que absorbe más de un 40 % del total de la venta es la región denominada "Plana" que comprende los clientes ubicados en Capital Federal, Gran Buenos Aires y La Plata. El resto del país se divide en áreas de ventas dispuestas en base a centros importantes de consumo. Según el radio de acción, la empresa posee uno o más depósitos de venta.

El cliente de la firma industrial es el mayorista, ya sea nacional, o local. A nivel nacional operan alrededor de 15 grandes distribuidores que comercializan prácticamente la totalidad de las marcas.

De acuerdo a la ubicación geográfica de los clientes y los medios de transportes existentes, la industria hace uso de camioneros propios, o contrata transportistas, o utiliza el sistema de envío de envases por encomienda. En determinadas zonas, los mayoristas concurren con sus propios medios a retirar la mercadería de los depósitos de venta. En estos casos, el mayorista factura a la empresa los gastos de transporte en que ha incurrido.

El sistema de provisiónamiento al cliente funciona /

en base al pedido del mismo, recibidos en Administración Central, (Buenos Aires), Depósitos de venta, ó planta de elaboración. Dichos pedidos son atendidos por medio de los depósitos de venta, existiendo todo un sistema de supervisión que controla el normal desenvolvimiento de la distribución en todo el país.

Cabe consignar que la industria fabrica para stock, no contra pedidos. Los stocks no pueden tener una inmovilidad superior a los tres meses debido al capital necesario, y dado que el producto se deteriora en su calidad. De donde la planificación de ventas y el programa de producción consecuentes, se convierten en el aspecto fundamental de la administración del negocio.

2.3.1.2. Tendencias prevalecientes en el consumo de tabaco. Proceso de sustitución de tabaco negro por blanco.

Las preferencias del consumo interno se han volcado mayoritariamente al cigarrillo rubio.

El cuadro N° 13 muestra la drástica reducción de la participación de los cigarrillos negros en el total de las ventas anuales, la que pasó del 52,6 % en 1962, a sólo un 28,1 % en 1972. En el último Quinquenio dicha proporción se estableció en aproximadamente un 29 %, sobre un total de 1.500 millones de paquetes vendidos por año.

2.3.1.3. Estimación de los márgenes brutos en la etapa mayorista y minorista.

De acuerdo a informes obtenidos en fuentes distribuidoras, se estima el margen mayorista en aproximadamente un 4 % sobre el precio de venta al minorista.

El minorista obtiene una utilidad bruta promedio del 8,5 % sobre dicho precio. Para ejemplificar esta última cifra, seleccionamos en el cuadro siguiente un conjunto de marcas de cigarrillos negros representativas por la participación del volumen de ventas de cada una en el total. El margen se calcula sobre cada paquete de 20 cigarrillos vendidos.

CUADRO N° 11

EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DE
LOS CIGARRILLOS NEGROS Y RUBIOS
EN EL TOTAL DE VENTAS EN EL MERCADO
NACIONAL - En porcentajes -

AÑO	Ventas en mill. de paquetes	Negros %	Rubios %
1962	1.164,8	52,6	47,4
1963	1.190,8	50,2	49,8
1964	1.253,6	49,6	50,4
1965	1.253,8	47,5	52,5
1966	1.206,6	44,6	55,4
1967	1.239,1	39,8	60,2
1968	1.309,4	32,7	67,3
1969	1.376,7	29,3	70,7
1970	1.466,3	28,3	71,7
1971	1.497,1	28,5	71,5
1972	1.595,1	28,1	71,9

Fuente: H.A. y C.; Depto. de Tabacos.

Marca	Precio al minorista	Precio al consumidor	Margen	
			\$	%
Imparciales 100's	\$ 2,471	\$ 2,70	0,229	8,48
Particulares 30	\$ 2,196	\$ 2,40	0,204	8,50
Particulares 33	\$ 2,379	\$ 2,60	0,221	8,50
Particulares Lar- gos con filtro	\$ 2,745	\$ 3,00	0,255	8,50
43/70 común	\$ 2,333	\$ 2,55	0,217	8,50
43/70 100's	\$ 2,562	\$ 2,80	0,238	9,29
Fontaneros C.F.	\$ 2,288	\$ 2,50	0,212	8,48

Fuente: Casa Roberto Saumell S.R.L.; Buenos Aires.

2.3.1.4. Modalidades financieras predominantes en esta etapa de intermediación.

Según las mismas fuentes, todas las operaciones entre distribuidores mayoristas, minoristas y fábricas son / al contado. El consumidor que adquiere de esa forma el producto en la boca de expendio alimenta financieramen- te todo el circuito de distribución de cigarrillos, / posibilitando la modalidad ya descrita.

2.3.2. Exportación.

2.3.2.1. Volúmenes exportados. Principales países compradores.

Del total de 13.430 toneladas exportadas de tabacos / "oscuros" en 1972, el tabaco Criollo Misionero ha par- ticipado en un 61,8 %; el Correntino en un 26,3 %, sig- nificando en conjunto más del 90 % de dicho volumen. El principal adquirente del producto argentino es Fran- cia. En 1972 compró el 65 % del total de Criollo Mi- sionero exportado, y el 57 % del Criollo Correntino. Alemania, Estados Unidos, Bélgica, Africa (Argen) y España le siguen en importancia.

2.3.2.2. Existencias requeridas por el mercado externo en quan-

te a calidad y tipificación.

Un ejemplo representativo de las exigencias de los compradores externos de tabaco, es la modalidad operativa de S.E.I.T.A., el denominado "monopolio" francés / del tabaco. Dicha institución oficial europea, que / posee una gerencia en Buenos Aires y Delegaciones en / Oberá y Leandro N. Alem, en la provincia de Misiones, es la responsable de la provisión de materia prima a / la industria tabacalera de su país, que incurre en aproximadamente un 10 % del total, tabacos de origen / argentino.

Las delegaciones del Organismo que funcionan en zonas productoras, - para la compra de Criollo Misionero - supervisan la fermentación, clasificación y envasado, en un proceso complejo que dura aproximadamente / 8 meses desde el recibo del tabaco hasta su embarque. Dos aspectos se destacan de dichas exigencias; por ejemplo, la fermentación debe realizarse en pilones rotativos de 5 x 5 x 5 metros, pesando de 18 toneladas / en la clase cuarta, a 30 toneladas, en la clase primera. La clasificación del producto es también estricta. Se realiza sobre la base de las cuatro clases entregadas por el productor, reclasificando el tabaco según requerimientos de la industria francesa.

2.3.2.3. Perspectivas del mercado externo.

Como ya se afirmó en el punto 1.4.2., las perspectivas del mercado externo son alentadoras, sobre todo porque el producto nacional es requerido, por su calidad / excepcional, para realizar mezclas en países de alto / consumo de tabacos negros. Francia, que adquiere más / de 8 millones de kilogramos anuales en condiciones convenientes para el país, prevé mantener, o incluso expandir, la demanda del tabaco argentino.

2.3.1.4. Niveles de precios a que se comercializa el producto.

Disposiciones vigentes.

Los precios se encuentran regidos por el mercado internacional, los que fluctúan de acuerdo con la producción de tabacos semejantes a nuestro orillo misionero: Tabacos tipo Galpa y Habia de Rio Grande del Sur (Brasil), Paraguay, Colombia, Santo Domingo, Filipinas y / México.

Hasta el mes de octubre, inclusive, se realizaba la exportación a un dólar valiendo en \$ 6,48 promedio.

En la actualidad se han implementado medidas arancelarias y cambiarias de fomento, las que incluyen la eliminación de la retención del 25 % a la exportación y autorización para liquidar en su totalidad el dólar en la plaza financiera.

2.4. Posición de las diversas entidades gremiales ante la actual situación de la actividad tabacalera.

El gremialismo campesino - Movimiento Agrario Misionero y Ligas Agrarias de Corrientes - han mantenido desde su nacimiento (1971) posiciones intransigentes con respecto a precios y clasificación del producto. En este sentido, el actual precio del tabaco, que se considera adecuado a las necesidades del productor (cosecha 1972/73), ha sido logrado a través de continuas presiones, incluso agresivas huelgas, provenientes del movimiento de productores.

Los acopiadores que venden al exterior, nucleados en el Centro de Exportadores de Tabaco, han concentrado su posición en obtener ventajas arancelarias y cambiarias, concedidas recientemente como contraparte de una mejor remuneración al productor, y el mantenimiento de los mercados externos. Actúan en este Centro dos cooperativas misioneras: Picaña Libertad y Obard.

El Sindicato de Obreros de Tabaco se mantiene en el hábito de sus reivindicaciones gremiales actuando en el medio industrial y de las organizaciones federadas. Su participación no pasa en el plano de los res-

tantes problemas por que atraviesa la actividad tabacalera de la región. Existen, además, dos instituciones representativas de la industria y / los distribuidores mayoristas, cuya posición es notablemente sectorial: Cámara de la Industria del Cigarrillo, y Cámara de Distribuidores de Tabacos, adherida a la Federación de Distribuidores de Tabacos de la República Argentina.

Estas actúan en Buenos Aires, en la mayor parte de los casos, presionando ante disposiciones gubernamentales que incrementan sus costos, o / frenan la expansión de los precios de los cigarrillos.

2.5. Análisis de la estructura de costos y de los mecanismos de traslación de ingresos entre los sectores intervinientes en el proceso de producción, transformación, comercialización y financiamiento.

En base a la información analizada en puntos anteriores se construye / seguidamente un cuadro que muestra la participación aproximada de los sectores más importantes en el precio final de algunos tipos de cigarrillos vendidos en el mercado interno.

VALOR		SECTOR	PARTICIPACIÓN	
1	2		1	2
\$ 0,30	\$ 0,30	Productor	11,1 %	11,8 %
\$ 2,07	\$ 1,94	Etapas Intermedias	76,7 %	76,1 %
\$ 0,10	\$ 0,09	Mayorista	3,7 %	3,5 %
\$ 0,23	\$ 0,22	Minorista	8,5 %	8,6 %
\$ 2,70	\$ 2,55	Precio Consumidor	100,0 %	100,0 %

1. Imparciales 100's

2. 43/70 común.

A pesar de las limitaciones de la información procedente, se observa una gran apropiación de valor en la etapa acopiador-industrial, que / por otra parte explica el poder que este ejerce en el circuito producción-elaboración-distribución que comentaremos oportunamente.

El mecanismo que ha posibilitado la traslación de ingresos desde el sector productor, minifundista, al de etapas intermedias finales, ha sido suficientemente descrito en el contenido del presente informe. En síntesis, se observa que tanto el productor, que ha vendido su tabaco a precios bajos, como el consumidor, que ahora en el momento de la compra importantes subsidios al acopiador-industrial, o acopiador-exportador, / han permitido un importante proceso de acumulación verificable sobre todo en el sector manufacturero. El propio Estado debió recientemente disminuir sus ingresos tributarios para facilitar la exportación del producto, creando así un mecanismo que permite, o consolida, la capacidad de acumulación del sector exportador.

El siguiente cuadro muestra el deterioro progresivo de los ingresos del productor de tabaco crujido minifundista tomado como referencia:

PRECIOS DEL TABACO CRUJIDO MINIFUNDO PAGADO
POR LA INDUSTRIA SEGUN CATEGORIAS. 1

AÑO	PRIMERA		SEGUNDA		TERCERA	
	Precio	Precio Deflacionado (x)	Precio	Precio Deflacionado	Precio	Precio Deflacionado
1960	2,20	2,20	2,00	2,00	1,65	1,65
1965	4,95	1,65	3,90	1,42	3,95	1,43
1971	7,10	0,89	6,08	0,77	5,07	0,64

(x) Deflacionado por el Índice de Precios Mayoristas Agropecuarios.

Fuente: Dirección Nacional de Economía y Sociología Rural.

La disminución en los ingresos reales para la primera clase alcanza al 59 %; en la segunda y tercera al 61 % entre 1960/71.

Hótese que concuerda esta tendencia con el sostenido proceso de inversión y expansión manufacturera, habido en el mismo lapso, en el que, / aunque en forma declinante el valor agregado por el procesamiento del tabaco oscuro también ha contribuido.

3.- Conclusiones generales del análisis.

Las distintas comprobaciones realizadas en el presente informe permiten concluir sintéticamente sobre un conjunto de aspectos sobresalientes de la actividad tabacalera del HRA.

- a) Más de 22.000 tabacaleros de la región producen en su mayoría en explotaciones minifundistas. Su desenvolvimiento / transcurre condicionado y dependiente de los sectores intermedios y manufactureros. Gran parte de los productores / trabaja para la subsistencia. Sus ingresos reales han sido decrecientes en la última década. En las dos últimas cosechas se nota un mejoramiento en el ingreso, no así en las condiciones de trabajo.

La dimensión antieconómica de las explotaciones, y la dependencia financiera del productor minifundista, impiden todo / proceso de acumulación y tecnificación del trabajo.

- b) El sector acopiador actúa en cada campaña en base a criterios definidos por el industrial, o el exportador. Predominan en este sector los acopiadores-bolicheros que mantienen al pequeño productor en una situación de gran dependencia / financiera a través del sistema de pago en especies.
- c) El sector industrial y los exportadores - en el que se destacan sólo 10 empresas - muestran índices de progreso económico, derivado de las condiciones ventajosas en que se desenvuelve el negocio en las etapas intermedias finales. Una de las industrias más importantes está radicada en la Región, de donde parte de este proceso beneficia económica y socialmente a la misma.
- d) Finalmente, el mecanismo de traslación de ingresos desde las etapas primarias a las manufacturadas y de comercialización, reconoce, aparte de un deterioro en el ingreso de los primeros, un dispositivo de subsidio por parte del consumo de cigarrillos y el Estado recientemente. El fumador paga una contribución

ción adicional que el Fondo especial del Tabaco destina al productor; el Estado deja de percibir ingresos tributarios para mantener condiciones ventajosas en el ámbito de la exportación.


NÉSTOR G. PERESÓ
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ANEXO I

53

LISTADO DE MARCAS DE CIGARRILLOS "HECHOS" Y PARTICIPACION
DE CADA UNA EN EL MERCADO TOTAL DE PAQUETES DE CIGARRILLOS
VENDIDOS EN EL PAIS (MES DE JULIO DE 1973).

1. Manufactura de Tabacos Imparciales S.A.

- Imparciales Suaves	0,14 %
- Imparciales Suaves con filtro	0,32 %
- Reval	0,04 %
- Imparciales 100° e	2,15 %
Total	<u>2,65 %</u>

2. Manufactura de Tabacos Particular V.F. Grogg S.A.

- Particulares F R	0,74 %
- Particulares HNV	0,69 %
- Particulares G. Clase	0,62 %
- Particulares Livianos	0,20 %
- Particulares L. Siso	5,90 %
- Particulares c. filtro	3,42 %
- Particulares P. Largos	1,19 %
- Particulares SIR	0,82 %
- Particulares Cincuentenario	0,32 %
- Individuales	<u>0,12 %</u>
Total	14,02 %

3. Manufactura de Tabacos Piccardo y Cia. S.A.

- Osmos	0,48 %
- Brasil	0,11 %
- Excepcionales	0,04 %
- "43" c. filtro	0,57 %
- "43/70"	5,51 %
- "43-70" Tradicionales	0,04 %

- "43-70" 100's	1.98 ¢
- Parisiennes	0.12 ¢
- Parisiennes Livianas	<u>0.06 ¢</u>
Total	8.91 ¢

4. Cía. Molienda de Tabacos S.A.

- Máximos	0.12 ¢
- Fontaneros 12	0.61 ¢
- Estajadores largos	0.31 ¢
- Fontaneros E. Vinos	0.23 ¢
- Estajadores c. Filtro	0.90 ¢
- Fontaneros c. Filtro	<u>1.37 ¢</u>
Total	3.54 ¢

Total Negros: 29.12 ¢

Fuente: Cámara de la Industria del Cigarrillo.

4

RESPUESTA A LAS OBSERVACIONES SOBRE EL
INFORME PARCIAL DE "PROCESOS DE
TRANSFORMACION, COMERCIALIZACION Y
FINANCIACION DEL TABACO DE LA REGION
N.E.A."

28.2.74

Lic. Héctor G. Peresán

RESPUESTA A LAS OBSERVACIONES
SOBRE EL INFORME PARCIAL DE
"PROCESOS DE TRANSFORMACION,
COMERCIALIZACION Y FINANCIACION
DEL TABACO DE LA REGION N.E.A."

- - OoO - -

Observación N° 1.-"En el ítem 1.4.3. debe agregarse la serie de precios excluyéndose los impuestos indirectos."

Los cuadros Nros. 1, 2 y 3 anexos al presente informe, complementarios del número 9 del Informe Parcial, ilustran sobre la estructura del precio final promedio de cigarrillos negros. Excluyendo los impuestos indirectos y la recaudación del Fondo Especial del Tabaco, la participación de los sectores productivos (agro-industria) y comerciales (mayorista-minorista) asciende en 1973 al 30,33 % respecto de un valor promedio de \$ 2,34 por cada paquete de 20 cigarrillos. En 1967 la proporción alcanzaba un 35,65 %.

**CIGARRILLOS NEGROS: PRECIO PROMEDIO, VOLUMEN FISICO DE VENTAS,
MONTOS ANUALES Y MONTOS DE IMPUESTOS INTERNOS Y
F.E.T.**

AÑO	V E N T A S (miles de pag.)	IMP. INTERNOS (miles pesos)	F. E. T. (miles pesos)	VENTAS TOTALES (miles de pesos)	PRECIO PROMEDIO ⁽³⁾
1967	492.666	193.540	13.727	322.105	65,38
1968	428.064	188.748	10.355	307.521	71,84
1969	403.257	182.355	7.392	296.474	73,52
1970	415.661	195.190	15.520	316.526	76,15
1971	427.289	260.763	36.664	442.158	103,48
1972	443.413	400.615	88.683 (x)	694.163	156,55
1973	477.437	652.345	127.717 (1)	1.119.542	234,49

Fuente: Cámara del Tabaco de Jujuy; Cámara de la Ind. del Cigarrillo.

(1) Estimado por Cámara de la Ind. del Cigarrillo.

(2) Incluye sobreprecio F.E.T.

(3) Pesos por cada 100 paquetes de 20 cigarrillos.

CUADRO N° 2

ESTRUCTURA DEL PRECIO PROMEDIO ANUAL POR CADA
100 PAQUETES DE 20 CIGARRILLOS NEGROS. -

ANO	PRECIO PROMEDIO	IMPUESTOS INDIRECTOS	P.E.T.	SECTORES PRODUCTIVOS Y COMERCIALES
1967	65,38	39,28	2,79	23,31
1968	71,84	44,09	2,42	25,33
1969	73,52	45,22	1,83	26,47
1970	76,15	46,96	3,73	25,46
1971	103,48	61,03	8,58	33,87
1972	156,55	90,35	20,00	46,20
1973	234,49	136,63	26,75	71,11

Fuente: Cuadro N° 1

CUADRO N° 3

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PRECIO PROMEDIO ANUAL POR
CADA 100 PAQUETES DE 20 CIGARRILLOS NEGROS. -

AÑO	PRECIO PROMEDIO	IMP. INDIRECTOS(1)	P.E.T.	SECTORES PRODUCTIVOS Y COMERCIALES.
1967	100 ¢	60,08 ¢	4,27 ¢	35,63 ¢
1968	100 ¢	61,37 ¢	3,37 ¢	35,26 ¢
1969	100 ¢	61,51 ¢	2,49 ¢	36,00 ¢
1970	100 ¢	61,67 ¢	4,90 ¢	33,43 ¢
1971	100 ¢	58,98 ¢	8,29 ¢	32,73 ¢
1972	100 ¢	57,71 ¢	12,77 ¢	29,52 ¢
1973	100 ¢	58,26 ¢	11,41 ¢	30,33 ¢

(1) Los porcentuales legales del impuesto son superiores a este valor promedio dado que se aplican al valor comercial neto, de P.E.T.

Fuente: Cuadro N° 2

Observación N° 2 - "En el ítem 2.1.3.2. no resulta claramente indicada la distribución del sobre precio: F.E.T. entre los distintos agentes: productor, industrial y comerciantes. Además, debe analizarse el impacto que tal reintegro tiene en la explotación tabacalera, especialmente teniendo presente la magnitud alcanzada por el mismo en los últimos años.-"

Más de un 80 % del F.E.T. se destina al pago de sobre precios a los distintos tipos de tabacos que se producen en el país. El resto se distribuye entre sectores industriales y comerciales. (Ver cuadros N° 4 y 5) . No ha sido posible obtener estas últimas proporciones; en la Cámara de la Industria del Cigarrillo se nos ha informado que el sector industrial no recibe subsidio del F.E.T., actuando este sector en calidad de agente de retención del Fondo.

La Ley 19.800 del 23/8/72 - actualmente en vigencia - establece lo siguiente respecto de la integración y distribución del mismo:

Artículo 23° - El Fondo Especial del Tabaco se integrará de la siguiente forma:

- a) Con el siete por ciento (7%) del precio total de venta al público de cada paquete de cigarrillos;
- b) Con el remanente de la Cuenta Especial N° 887, Fondo Especial del Tabaco;
- c) Con los intereses, multas y otros ingresos que resultaren de la administración

4

CUADRO N° 4

DISTRIBUCION DEL FONDO ESPECIAL

DEL TABACO

- - - 000 - - -

- Total de tabacos en millones de pesos -

AÑO	PAGO SOMER-PRECIOS	OTROS DESTINOS(1)	TOTALES
1967	34,4	10,0	44,4
1968	30,8	8,5	39,3
1969	36,3	18,8	55,1
1970	61,1	2,0	63,1
1971	118,6	18,9	137,5
1972	258,7	58,1	316,8

(1) Industria y Distribución.

Fuentes: Cámara del Tabaco de Jujuy; 1972 estimado sobre la base de datos de la Cámara de la Industria del Cigarrillo.

8

CUADRO N° 5

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL FONDO
ESPECIAL DEL TABACO
- Total de Tabacos -

AÑO	PAGO SOBRE-PRECIOS	OTROS DESTINOS	TOTALES
1967	77,5	22,5	100 %
1968	78,4	21,6	100 %
1969	65,9	34,1	100 %
1970	96,8	3,2	100 %
1971	86,3	13,7	100 %
1972	81,7	18,3	100 %

Fuente: Cuadro N° 4

del Fondo, y

- a) Con las donaciones, legados y contribuciones que se le hicieron.

Artículo 24° - Establécense un adicional del uno por ciento / (1%) del precio de venta al público de los cigarrillos, que los industriales fabricantes de cigarrillos utilizarán para el pago del porcentaje habitual de la comercialización en todo el país (mayoristas y minoristas) sobre el Fondo Especial del Tabaco establecido en la presente ley.

Artículo 25° - Durante el período de adaptación gradual de la estructura de precio y sobreprecio del tabaco, regirá un adicional de ocho centavos (\$ 0,08) por paquete de cigarrillos / vendido, que se aplicará solamente hasta el año 1977 inclusive, de acuerdo con el siguiente detalle:

- a) Siete centavos (\$ 0,07) para integrar / juntamente con la recaudación indicada en el inciso a) del artículo 23° el / Fondo Especial del Tabaco; y
- b) Un centavo (\$ 0,01) que los industriales fabricantes de cigarrillos utilizarán para el pago del porcentaje habitual de la comercialización en todo el país (mayoristas y minoristas)

Artículo 27° - El órgano de aplicación retendrá del total recaudado, de acuerdo con lo indicado en el artículo 23 y en el inciso a) del artículo 25 el veinte por ciento (20%), que se afectará a las siguientes finalidades:

- a) El noventa y siete por ciento (97%) del total para compensar déficit provinciales de recaudación del Fondo / Especial del Tabaco, para atender los

problemas críticos económicos y sociales de las áreas tabacaleras que se caracterizan por el régimen jurídico de tenencia de tierra con predominio del minifundio y, fundamentalmente, de minifundio combinado con sistema de aparcería, y

- b) El tres por ciento (3%) restante para atender las tareas relacionadas con el mejoramiento de la calidad de la producción tabacalera por diversos medios, especialmente la obtención, multiplicación y distribución de semillas selectas; incremento de la tecnología tabacalera en todos sus aspectos; la difusión de sus resultados y otros gastos inherentes al cumplimiento de la presente Ley.

Artículo 28° - El órgano de aplicación distribuirá el ochenta por ciento (80%) de los fondos recaudados por lo establecido en el artículo 23 y en el inciso a) del artículo 25 de esta Ley, entre las provincias productoras de tabaco.

De acuerdo con el valor de la producción, se repartirá entre las provincias de tabacos claros un porcentaje de la recaudación equivalente al de la cantidad de paquetes de cigarrillos rubios, de dos mil unidades básicas vendidas sobre la venta total; y entre las provincias productoras de tabacos oscuros una proporción igual a la que le correspondiera a la venta de paquetes de cigarrillos negros de dos unidades básicas en el total. La distribución de fondos se efectuará mensualmente de acuerdo con la composición de las ventas de cigarrillos rubios y negros.

11

Para analizar la incidencia que el sobreprecio F.E.T. tiene en la explotación tabacalera, consideremos las cifras de los cuadros N° 10, 11 y 12 del Informe Parcial.

El sobreprecio significó un 242 % y un 207 % del valor de acopio promedio de tabacos oscuros de la región NEA en los años 1972 y 1973 (agosto). En síntesis, el 70,7 % y 64,4 % del precio final en 1972 y 1973 recibido por el productor tuvo su origen en el Fondo.

Consecuentemente, el impacto del subsidio que el consumidor paga al productor tiene una incidencia fundamental, dado que remunera aproximadamente un 70 % del precio que el mismo recibe por su producto.

Datos obtenidos hasta 1971 ilustran en el cuadro siguiente los montos (en miles de pesos), distribuidos en concepto de sobreprecio F.E.T. a las provincias del NEA.

	1967	1968	1969	1970	1971
Corrientes	9.230	6.437	3.003	9.366	19.155
Misiones	4.451	3.869	4.385	6.145	17.419
Chaco	15	12	2	9	90
TOTAL	13.696	10.318	7.390	15.520	36.661

Fuente: Cámara del Tabaco de Jujuy.

Observación N° 3 - "Dada la importancia que los impuestos indirectos tienen en el precio final se considera necesario que el experto analice la evolución de tal incidencia como también la forma en que se distribuyen.-"

El Cuadro N° 3 del presente informe muestra la destacada incidencia que los impuestos internos tienen en el precio final de los cigarrillos negros originarios del NEA. La proporción se acerca al 60 %, manteniéndose estable en los últimos años. En este punto, cabe aclarar que la misma se mantiene en relación a precios crecientes, de donde en valores absolutos crece al mismo ritmo de los precios.

La Ley 20.422/73 actualmente en vigencia, establece un aforo del 65 % para los cigarrillos negros, y del 66,5 % para cigarrillos rubios.

Por otra parte, a la fecha tiene media sanción de Diputados una nueva Disposición que establece las siguientes tasas de impuestos internos:

- cigarrillos negros: 63,5 %

- cigarrillos rubios: 65,0 %

Respecto de la distribución de la recaudación, sólo se han obtenido las proporciones correspondientes al total de tabacos según el régimen de coparticipación en vigencia (Ley / 14.390)

COEFICIENTES DE COPARTICIPACION

AÑO	NACION	PROVINCIAS	FDO. DESARROLLO REGIONAL
1968/1971	53,9315	46,0685	—
1972	53,9317	46,0683	—
1973 (x)	48,5	48,5	3,0

(x) Del total de 48,5 de Nación, el 0,2 % corresponde a

Tierra del Fuego y el 1,8 % a Municipalidad de la Ciudad
de Buenos Aires.
Fuente: D.G.I.

El régimen de coparticipación rige la distribución de los in-
puestos internos al Tabaco. Esta se implementa independien-
temente de que las provincias sean o no productoras.

Observación N° 4 - "En el ítem 2.5 la estructura de costo debe ser estimada excluyendo los impuestos indirectos por lo antes indicado.-"

"Además al considerar el precio final para realizar el análisis del proceso de traslación de ingresos no puede basarse en el precio de acopio sino que debe incluir el sobre precio P.E.T. Por otro lado, en este análisis deben incorporarse los precios de exportación.-"

Rectificando las cifras del cuadro resumen incluido en el punto 2.5. del Informe Parcial, analizamos seguidamente la estructura del precio final de dos marcas representativas de cigarrillos negros.

VALOR		SECTOR	PARTICIPACION	
1	2		1	2
0,21	0,21	Productor	7,8 %	8,2 %
0,89	0,77	Etapas Intermedias Finales	33,0 %	30,2 %
1,60	1,57	Impuestos Intermedios. Ley 20422	59,2 %	61,6 %
2,70	2,55	Precio Consumidor	100 %	100,0 %

1.- Imparciales 100 mm.

2.- 43/70 cortes.

Los precios al productor se han estimado en base a un monto de \$ 8,98 por Kg. (precio promedio) que incluye precio de acopio

y sobreprecio P.E.T. para 1972/1973. El mismo permite la fabricación de aproximadamente 42 paquetes de 20 cigarrillos de donde el costo de materia prima por paquete absorbe \$ 0,214 incidiendo en aproximadamente un 8 % por paquete. Los precios de venta y montos de impuestos se han obtenido / de valores actuales. La participación de las etapas intermedias finales (industria-distribución) se calculó restando a los precios de venta los costos anteriormente consignados. Para ilustrar el tema, incorporamos seguidamente un cuadro publicado por la Cámara del Tabaco de Jujuy que se refiere al total de tabacos (rubios y negros)

CONCEPTO	A Ñ O S					TOTAL QUINQUE-
	1967	1968	1969	1970	1971	MD 1967-1971
Composición del precio de venta de los cigarrillos (%)						
Precio Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Impuestos	60,8	62,0	62,2	62,3	59,8	61,3
Industria y distribución .	28,2	28,5	28,8	28,4	29,1	28,7
Tabaco	11,0	9,5	9,0	9,3	11,1	10,0
. Precio de acopio (1)	6,0	5,9	4,4	4,4	3,3	4,6
. Fondo Especial	5,0	3,6	4,6	4,9	7,8	5,4

(1) Valor total del acopio menos exportaciones más importaciones.

Fuente: Cámara del Tabaco de Jujuy. Estudio: "Fondo Especial del Tabaco", pág. 16.

Con respecto a los valores del producto exportado, se resumen a continuación las proporciones globales estimadas en base a valores promedios de costo y venta correspondientes a 1972.

VALORES		SECTOR	PARTICIPACIÓN	
1	2		1	2
1,22	1,22	Productor	35,1 %	33,1 %
1,38	1,54	Intermediación	39,8 %	41,8 %
0,87	0,92	Retenciones a la exportación	25,1 %	25,1 %
\$3,47	\$ 3,68	Precio F.O.B.	100,0 %	100,0 %

1 - Criollo Misionero.


2 - Criollo Correntino.

El precio al productor corresponde al valor de acopio dado que el mismo es el costo del exportador. Se excluye el sobreprecio F.E.T. dado que el mismo es financiado por la comercialización interna y no guarda relación con los costos de exportación.

El precio tomado corresponde a los valores promedios de exportación a Francia, mercado que en 1972 adquirió el 65 % del Criollo Misionero y el 57 % del Criollo Correntino producidos.

En síntesis, la participación del sector productor, tanto en la comercialización interna, como externa, es reducida en relación a los sectores manufactureros y comercial. Pero el que mayor incidencia tiene en los resultados de la actividad tabacalera es el estado. A través de los impuestos internos, y / las retenciones a la exportación - en la actualidad suspendidas - absorbe las más importantes proporciones del precio fi-

nal que pagan los compradores del producto terminado.


NÉSTOR C. PERESÓN
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

13181

RESPUESTA A LAS OBSERVACIONES SOBRE
EL INFORME PARCIAL DE "PROCESOS DE
TRANSFORMACION, COMERCIALIZACION Y
FINANCIACION DEL IN",--

- - - 00:00 - - -

14/XII/73

Lic. Néstor G. Peresón

0
H. 12223
P15
II (Agregar)

Respuesta a las observaciones sobre el informe parcial de
"Procesos de Transformación, Comercialización y Financia-
ción de Té".

Observación N° 1:

"El mismo ("análisis de la estructura de costos y de los mecanismos de traslación de ingresos entre los sectores intervinientes en el proceso, de producción, transformación, comercialización y financiamiento") se basó en el análisis de la comercialización interna de la producción de té, sin embargo, el informe mismo señala que el consumo interno del / producto varía en los últimos años entre un 15,2 % y un 29,5% de la producción (cuadro 7 del informe). De este modo, las / exportaciones constituyen un canal fundamental en el proceso de comercialización. Por tanto, el estudio del proceso de traslación de ingresos no puede circunscribirse al mercado interno / sino que debe incorporar el mercado externo. "

El cuadro N° 1 del presente informe complementario demuestra / como se opera el proceso de traslación de ingresos, en perjuicio del productor nacional, y en beneficio del sector / intermediario exportador. El mismo reviste importancia, dado que la mayor parte del producto se comercializa en el mercado externo (79 % en los últimos años; Cuadro N° 7 del informe).

La participación del productor que hace una década abarca más del 60 % del precio promedio Final, en 1972 es del 46,5%, habiéndose descendido al 37,6 % y 36,4 % en 1970 y 1971 respectivamente. La información obtenida en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos permitió estimar los precios promedio que sirvieron de base para demostrar la tendencia descripta.

Se deberá tener en cuenta que por un lado, cada mercado externo tiene sus modalidades propias; por otro, en la estimación de precios promedio inciden directamente las calidades comercializadas.

El caso del mercado chileno presenta connotaciones particulares. Interesa consignarlas dada la importancia del mismo en cuanto a volumen y valor: En 1972 adquirió el 52,3 % del volumen total de té exportado por nuestro país y el 60,4% del valor respectivo.

El cuadro N° 2 permite observar cómo el sector productor pierde incidencia en el precio promedio final del producto exportado, pero partiendo de un nivel de participación muy inferior al del precio promedio total (Cuadro N° 1).

Los acuerdos de Alalo, y las modalidades específicas de las relaciones con los adquirentes chilenos, hacen que el precio / del producto resulte superior al promedio general, tratándose en su mayor parte de productos de segunda calidad, el que a su vez significa menor ingreso para el productor en relación al promedio tomado para el análisis.

En síntesis, se confirma para el caso del mercado externo una tendencia declinante en participación del sector primario en / el valor promedio del té exportado.-

CUADRO N° 1

TE: PROCESO DE TRASLACION DE INGRESOS DEL SECTOR PRODUCTOR AL DE ETAPAS INTERMEDIAS FINALES DE EXPORTACION.

--- 00:00 ---

AÑO	PRECIOS AL PRODUCTOR \$1)	ETAPAS INTERMEDIAS FINALES	PRECIO PROM. EXPORT. TOTAL	PARTICIP. PRODUCTOR	PARTICIP. ETAPAS INTERM. FINALES
1963	48,1	30,9	79.-	60,9	39,1
1964	55,4	31,6	87.-	63,7	36,3
1965	55,9	48,1	104.-	53,7	46,3
1966	78,5	40,5	119.-	65,9	34,1
1967	86,0	76,0	162.-	53,0	47,0
1968	109,6	83,4	193.-	56,7	43,3
1969	86,0	113,0	199.-	43,2	56,8
1970	68,8	114,2	183.-	37,6	62,4
1971	86,0	150,0	236.-	36,4	63,6
1972	215,0	247,0	462.-	46,5	53,4

(1) Valor de 4,3 kg. de té verde en nfm.

Fuente: Elaborado en base a Índex; Comercio Exterior y Cuadro n° 13 (informe parcial).

CUADRO N° 2.

TE: PROCESO DE TRASLACION DE INGRESOS DEL SECTOR PRODUCTOR AL DE ETAPAS INTERMEDIAS FINALES DE EXPORTACION
AL MERCADO CHILENO.-

- - - 00:00 - - -

AÑO	PRECIOS AL PRODUCTOR	ETAPAS INTERM. FINALES	PRECIO PROM. EXP. A CHILE	PARTICIP. PRODUCTOR	PARTICIP. ETAPAS INTERMEDIAS FINALES.
1963	48,1	71,9	120.-	40,0	60,0
1964	55,4	66,6	122.-	45,4	54,6
1965	55,9	81,1	137.-	40,8	59,2
1966	78,5	70,5	149.-	52,7	47,3
1967	86,0	118,0	204.-	42,1	57,8
1968	109,6	118,4	228.-	48,1	51,9
1969	86,0	151,0	237.-	36,3	63,7
1970	68,8	152,2	221.-	31,1	68,9
1971	86,0	191,0	277.-	31,0	69,0
1972	215,0	336,0	551.-	39,0	61,0

Fuente:Elaborado en base a Indices Comercio Exterior y Cuadro N° 19 (informe parcial.)

Observación N° 2:

"Al considerar la participación relativa de las distintas etapas de producción, transformación y comercialización, el experto utiliza un precio al consumidor (año 1973) de \$ 8.- (pág. 58 del informe), sin embargo en diferentes cuadros que se basa en informaciones provenientes de INDEC el precio minorista que se señala es de \$ 2.220,64 (año 1973). Se debe fundamentar la diferencia anotada."

El precio de \$ 8.- por kilogramo de té ha sido obtenido en / C.A.P.A. Ltda. y es por la calidad B.O.P. para grandes consumidores. A este precio compran los comerciantes el producto en envases de 4 Kg. puesto en Buenos Aires.

El precio de \$ 2.220,64 (Septiembre de 1973) es obtenido a través de las encuestas que realiza el INDEC. Las mismas verifican mes a mes el valor de unidades menores que el kilogramo y la proporcionan a dicha medida.

Si tomamos la información de C.A.P.A. Ltda. podemos establecer una relación aproximada:

MARCA	PRECIO EN ENVASES DE 100 GRAMOS	PRECIO DEL KILOGRAMO
Gross y Blackwell	2,35	23,50
Yambaré	2,35	23,50
Punta de Oro	2,35	23,50
Tigre	2,35	23,50

MARCA	PRECIO EN ENVASES DE 200 GRAMOS	PRECIO DEL KILOGRAMO
Gross y Blackwell	4,35	21,75
Yambaré	4,35	21,75
Punta de Oro	4,35	21,75
Tigre.	4,35	21,75

Según se nos ha informado en el INDEC, la muestra de precios de la muestra permite definir el promedio publicado que hemos tomado para realizar el informe.

La diferencia entre los precios tomados se debe a que el fraccionamiento incluye valores agregados por empaquetado y gastos superiores de transporte por mayor volumen. Por otra parte, la venta de paquetes de 100 y 200 gramos de té condá, o en saquitos, permite establecer precios diferenciales, en beneficio del industrial-distribuidor.

Para el análisis de traslación de ingresos se ha tomado la fuente oficial, dado que esta permite integrar una serie de por lo menos una década que fundamenta la tendencia definida.

7

Observación N° 3:

" Para la evolución de los precios al productor y los precios minoristas se considera una serie que va del año 1960 a la fecha. Se estima necesario la ampliación del período que cubre / esta serie y llevarla hasta 1950 a los efectos de detectar situaciones del precio del té con respecto otros bienes debido / a especiales circunstancias del mercado.--"

El Cuadro N° 3 contiene la serie de precios minoristas de té en el mercado interno desde 1938 a la fecha. Se observa que hasta 1955, la misma mantiene una tendencia creciente en forma sostenida. Luego de este período, en que se logra el autoabastecimiento nacional del mercado, los valores decrecen - a pesar del proceso inflacionario - para superar el nivel de \$ 147,76 por / Kg. de 1955, siete años más tarde, en 1962.

Sin duda, el abastecimiento nacional repercutió en el nivel de precios al consumidor produciendo una baja que se mantuvo persistentemente.

La imposibilidad de integrar a la serie de precios al productor, valores más antiguos que 1960, impiden definir conclusiones precisas sobre este punto.

A pesar de ello, las afirmaciones contenidas en el informe referentes al proceso de transmisión de ingresos se consideran válidas dado que la relación precios al productor, precios minoristas, se mantiene aproximadamente en las mismas proporciones entre 1960 y 1964 (Ver cuadro N° 19 del informe)

Esto revela que el análisis parte de niveles normales de precios al productor, observándose a su vez, que la brecha entre el costo de la materia prima, y los precios al consumidor se multiplica crecientemente en los últimos cinco años. (Cuadro N° 19).

Buenos Aires, 14 de Diciembre de 1973.-


NÉSTOR C. PERESÓN
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GRABADO N° 3.

PRECIO MINORISTA DEL TÉ EN EL MERCADO
INTERNO

- en m\$u. por kilogramo -

AÑO	PRECIO	AÑO	PRECIO
1938	4,60	1956	107,43
1939	4,60	1957	96,25
1940	4,90	1958	93,47
1941	5,26	1959	110,96
1942	5,40	1960	127,91
1943	5,40	1961	141,87
1944	7,40	1962	163,19
1945	7,40	1963	201,72
1946	10,50	1964	237,39
1947	11,45	1965	288,39
1948	13,92	1966	306,95
1949	15,60	1967	466,80
1950	20,50	1968	547,85
1951	56,12	1969	620,47
1952	84,03	1970	682,92
1953	79,99	1971	786,80
1954	95,18	1972	1.304,64
1955	147,76	1973 (x)	2.220,64

Fuente: INDEC.

(x) Septiembre.-

ANEXO DE CUATRO

**PRECIOS PROMEDIOS TOTALES DE EXPORTACION
DEL TE ARGENTINO
- mda. por kilogramo -**

AÑO	PRECIO PROMEDIO
1960	0,62
1961	0,99
1962	0,60
1963	0,79
1964	0,87
1965	1,04
1966	1,12
1967	1,62
1968	1,93
1969	1,99
1970	1,83
1971	2,35
1972	4,62

Fuentes: Elaborado en base a datos de INDEC, Comercio Exterior.-

SE: PRECIOS PROMEDIOS DE EXPORTACION AL
MERCADO CHILENO.

— m\$n. por kilogramo —

ANO	PRECIO
1960	0,82
1961	— — —
1962	0,94
1963	1,20
1964	1,22
1965	1,37
1966	1,49
1967	2,04
1968	2,28
1969	2,37
1970	2,21
1971	2,77
1972	3,51

Fuente: Elaborado en base a datos de INDEC; Comercio
Exterior.-

TE: PRECIOS PROMEDIOS DE EXPORTACION
DEL MERCADO REINO UNIDO .--

--- 000 ---

ANO	PRECIO
1960	0,52
1961	0,52
1962	0,54
1963	0,57
1964	0,79
1965	0,95
1966	1,05
1967	1,56
1968	1,91
1969	1,91
1970	1,78
1971	2,39
1972	4,02

Fuente: Elaborado en base a datos de INEHO; Comercio
Exterior.--

TE: PRECIOS PROMEDIOS DE EXPORTACION
AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.-

- - - 000 - - -

AÑO	PRECIO
1960	0,60
1961	0,52
1962	0,50
1963	0,61
1964	0,76
1965	0,75
1966	0,76
1967	1,15
1968	1,83
1969	1,42
1970	1,46
1971	2,26
1972	3,89

Fuente: Elaborado en base a datos de INDEC; Comercio
Exterior.-

IR: PRECIOS PROMEDIOS DE EXPORTACION
AL MERCADO DE PAISES BAJOS.-

- - - 000 - - -

AÑO	PRECIO
1960	0,61
1961	0,57
1962	0,58
1963	0,69
1964	0,64
1965	0,76
1966	0,84
1967	1,00
1968	1,37
1969	1,34
1970	1,45
1971	2,09
1972	4,09

Fuente: Elaborado en base a datos de INDEC, Comercio
Exterior.-