

Principales cultivos de exportación de Canarias

Escenario futuro ante el reto del nuevo marco institucional

CARMEN FLORIDO DE LA NUEZ*
ESTELA CARMONA DE HANLON**

El siglo XXI plantea unos retos importantes para el futuro de los cultivos de exportación de Canarias y en especial para el plátano y el tomate. En el caso del plátano, el acuerdo alcanzado en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) tras el «Panel del Plátano» de incorporar el sistema de arancel único en 2006 supone la pérdida de protección de las producciones comunitarias amparada en la Organización Común del Mercado del Plátano (OCM) y por lo tanto un debilitamiento de su posición comercial y la capacidad de ventas de dichas producciones debido a las ventajas de costes de los plátanos del «área-dólar» (Latinoamérica). En el tomate, su reciente incorporación en el Programa de Opciones Específicas por la Lejanía e Insularidad de las Islas Canarias (POSEICAN), permitirá captar ayudas para financiar sus elevados costes de producción, aunque también este producto estaría en situación desventajosa respecto a las producciones de Marruecos y del sureste peninsular en caso de que se liberalice el mercado para las exportaciones comunitarias. Por todo ello, es imprescindible la adopción de medidas de protección y modernización de estos cultivos para asegurar su continuidad en este nuevo contexto.

Palabras clave: OCM del plátano, POSEICAN, área-dólar, OMC, países ACP, contingente arancelario.

Clasificación JEL: F14.

1. Introducción

La terciarización de la economía canaria ha supuesto una disminución del peso de la agricultura en el Valor Añadido Bruto Regional (VAB). Así, tomando como referencia los datos del Cuadro 1, se observa que la participación del sector primario en el VAB es de alrededor del 3,0 por 100, mostrando un descenso de 0,3 puntos entre 1998 y

1999, y en términos de productividad su caída fue de 0,2 puntos. La ocupación del sector, por el contrario no registra variación en estos dos años. El empleo en esta actividad aunque ha perdido su capacidad de regular la oferta de mano de obra en el conjunto del mercado laboral sigue siendo un complemento de rentas para una proporción bastante significativa de la población canaria.

Dentro del total del sector primario la agricultura representa la actividad de mayor importancia comparada con las actividades ganaderas y pesqueras, y en su comportamiento destacan como características principales en primer lugar, las

* Profesor Asociado. Departamento de Análisis Económico Aplicado. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

** Profesor Titular de Universidad. Departamento de Análisis Económico Aplicado. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.



COLABORACIONES

CUADRO 1
PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR PRIMARIO

	1998	1999
Producción y empleo		
Valor Añadido Bruto (peso s/VAB total) ...	3,3%	3,0%
Ocupados (peso s/ocupación total)	6,8%	6,8%
Productividad (VAB/ ocupado) (mill. ptas.)	1,9	1,7

Fuente: Viceconsejería de Economía y Coordinación Técnica con la UE. Elaboración propia.

malas condiciones climatológicas reinantes en el Archipiélago, con fuertes calimas y vientos acompañados de una gran sequía y en segundo lugar las adversas condiciones de acceso a los mercados europeos, sobre todo en el caso del tomate.

En términos generales la agricultura canaria se caracteriza por ser un sector dual en el que por un lado existen cultivos de exportación muy especializados, con un elevado grado de capitalización y tecnificación que les permite una rentabilidad alta y por otro, existen pequeñas explotaciones marginales con escasa rentabilidad conducidas por personas de edad avanzada o por agricultores a tiempo parcial. Este es uno de los principales escollos de la agricultura del Archipiélago que hace peligrar su continuidad.

Así, tras esta breve introducción el objeto de este trabajo es analizar los principales cultivos de exportación de Canarias para evaluar sus perspectivas ante el reto del nuevo marco institucional que supone, en el caso del plátano, el establecimiento del arancel exterior común a partir de 2006, y del tomate, su inclusión en el POSEICAN. En este orden de ideas el apartado 2 revisa el papel de la agricultura en la economía canaria, el apartado 3 la situación actual de los cultivos de exportación: plátano y tomate, y en el último apartado se plantean las perspectivas futuras de estos productos y las conclusiones de este trabajo.

2. La agricultura en la economía canaria

Las especiales características del Archipiélago Canario: escasez de territorio y limitados recursos hidrológicos suponen un freno y dificultan enormemente la producción agraria. Sin embargo, la bondad de su clima ha permitido la producción de frutas tropicales y hortalizas fuera de estación. Es esta ventaja comparativa la que ha permitido la especialización de la agricultura Canaria en este

tipo de productos y que ha llevado a generar un alto valor añadido, compensando las desventajas naturales y los costes de la insularidad o lejanía de los mercados de destino.

En efecto, desde hace más de un siglo el plátano y el tomate fuera de estación constituyen los dos productos básicos de la agricultura canaria. Evidentemente las condiciones han variado desde entonces, pero los cambios más decisivos son los que se han producido en las últimas décadas. Por un lado, la dotación factorial que enfrenta la agricultura se ha visto afectada por el rápido desarrollo del sector terciario (sobre todo turismo) y la construcción y por otro, las exportaciones de algunos países subdesarrollados más favorecidos en recursos naturales y con abundante mano de obra, que ganan acceso al mercado.

La agricultura canaria también ha experimentado importantes cambios institucionales: desde la adhesión española a la CE, que dejaba a Canarias fuera de la Unión Aduanera y del FEOGA-Garantía en el año 1986, la integración plena, con un régimen transitorio específico en el año 1991, hasta la reforma del POSEICAN y la revisión al alza de la tasa de intervención de las regiones ultraperiféricas en los fondos estructurales a favor de las pymes y de las explotaciones agrarias en el año 2000. El POSEICAN supone no sólo el mantenimiento de las especificidades desde el punto de vista agrícola para las regiones ultraperiféricas de la UE sino también un incremento presupuestario para el año 2001.

Aunque todos ellos han influido e influyen favorablemente en la agricultura canaria, su adaptación a un mundo cada vez más globalizado exige la superación de una serie de obstáculos de carácter estructural que frenan su desarrollo.

Así, las características de una estructura polarizada de las explotaciones agrarias, donde las pequeñas explotaciones tienen una gran capacidad de persistencia, mientras que las explotaciones medias tienen poco peso, junto al envejecimiento de la población, constituyen una seria desventaja estructural en importantes subsectores de la agricultura canaria como por ejemplo el plátano, en la medida en que dichas explotaciones están poco capacitadas para realizar una gestión profesional y acometer las inversiones que exige la competencia en el mercado internacional.



COLABORACIONES

Por otro lado, el alto precio de la tierra y su concepto de activo inmobiliario, así como la utilidad derivada de la renta complementaria de la explotación agrícola, redundan en una difícil racionalización de las estructuras agrarias. Además, las características demográficas de Canarias y su particular modelo de desarrollo, caracterizado por una fuerte competencia intersectorial (agrícola y de servicios fundamentalmente) por el uso del suelo, han contribuido a la elevación de los precios de la tierra y del agua, modificando el coste de oportunidad de la utilización agrícola de esos recursos. Existen varios factores que explican este hecho: (1) la fuerte presión de la población permanente y flotante sobre un espacio reducido, (2) la coincidencia de la mayor parte de las actividades económicas agrícolas y urbanas en un mismo espacio, la franja costera y, (3) la práctica desregulación del mercado de la tierra que ha favorecido un desordenado proceso de urbanización y comportamientos especulativos, afectando gravemente al proceso productivo agrícola.

A pesar de la incorporación de tecnologías ahorradoras de suelo y agua (el uso de invernaderos y riego por goteo), el aumento de los costes ha afectado a la rentabilidad de los cultivos más intensivos en este recurso. El ascenso de las cotizaciones del suelo afecta gravemente a los cultivos que requieren una gran inversión en la preparación del suelo y en los que menos usan el arrendamiento, como es el caso del plátano. Asimismo, el coste irreversible en aprendizaje que implica la introducción de nuevos cultivos, supone un freno a la diversificación y reconversión de los cultivos existentes.

Por otro lado, los efectos externos positivos sobre el entorno de la producción agrícola se ven comprometidos por la intensificación de ciertos

cultivos (impacto paisajístico de los invernaderos y terrenos ganados para la agricultura en las zonas costeras) o por el cese de la actividad (bancales abandonados), así como los problemas de salinización del acuífero o intrusión marina.

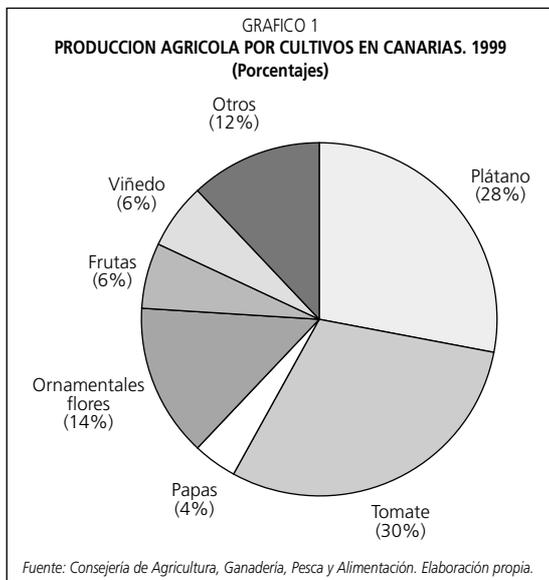
En cuanto a la agricultura de exportación, este es un sector con diferentes grados de concentración, con una notable presencia de grandes explotaciones en los cultivos hortícolas (tomate) y de plantas ornamentales y con un mayor peso del minifundio en plátano y flor cortada. Las ventajas comparativas en la producción de plátano y tomate se han erosionado en la medida en que nuevos competidores, más aventajados en costes, han ganado el acceso al mercado, debido a la apertura del mercado del plátano europeo y al rápido desarrollo de la producción de tomate en Marruecos. Todo ello ha sido afectado por el actual proceso de recomposición de la estructura del comercio internacional hortofrutícola en fresco, con una mayor presencia de regiones subdesarrolladas con costes salariales más bajos y abundantes recursos naturales en algunos segmentos del mercado. Además, la concentración de la demanda y la inversión internacional favorecen una relocalización internacional de la producción en busca de suministradores más baratos o de altas tasas de beneficios. Por todo, la posición global de Canarias en el mercado hortofrutícola es enormemente vulnerable debido a que ha adoptado un tipo de especialización concentrada en dos productos, tomate y plátano, que la hace muy sensible a una competencia en precios, en mercados que se saturan rápidamente. Tal como pone de manifiesto el Cuadro 2 y el Gráfico 1, sólo el plátano y el tomate representan cerca del 60 por 100 de la producción y del Valor Agrícola Total (VAB).



COLABORACIONES

CUADRO 2 PARTICIPACION DE LA PRODUCCION DE PLATANOS Y TOMATES EN EL SUBSECTOR AGRICOLA						
	PRODUCCION (Toneladas)			VALOR (millones de pesetas)		
	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Plátano	437.723	362.313	399.430	23.160	23.554	25.963
Tomate:						
De export	351.827	306.982	303.959	28.146	23.024	27.797
Local	18.160	20.982		1.565	1.648	
TOTAL AGRÍCOLA			88.704	84.808	i.n.d*	

Fuente: ISTAC. Elaboración propia. Información no disponible.



En este contexto, las opciones para mejorar la situación del sector quedan limitadas a dos: (1) la reorientación de la producción hacia el mercado interior y (2) el reposicionamiento en el mercado internacional y/o un ajuste global del sector con una estrategia doble, reducción de costes y diferenciación vía calidad y servicios incorporados (en busca de nuevos nichos de mercado). Ello exigiría la coordinación vertical en la cadena agrícola y la incorporación de mejoras en el nivel de cualificación de los jefes de explotación y por tanto podría tener un importante efecto positivo sobre el comportamiento futuro del sector. Por otro lado, la creación de infraestructuras y la liberalización de determinados servicios como los de transporte, tendrán, sin lugar a dudas, un efecto favorable sobre la competitividad global de la agricultura de exportación (1).



COLABORACIONES

3. Situación actual de los principales cultivos de exportación

3.1. Cultivo del plátano

El cultivo del plátano ha sufrido profundos cambios en los dos últimos siglos y muy especialmente en el siglo pasado por efecto de la transformación trascendental del sector y de la regulación que ha sido objeto para su comercialización.

En cuanto a la posición del plátano canario en los mercados internacionales, este ha ido perdiendo peso a lo largo del siglo XX hasta hoy, pasando de tener como principales mercados a Inglaterra y Francia (países que acaparaban aproximadamente el 80 por 100 de la producción total) a la situación actual cuyo principal mercado es el español, manteniendo una escasa presencia en el exterior (2).

Esta situación de predominio en el mercado español se institucionalizó en el año 1972, al establecerse en la Ley de Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias la reserva exclusiva de dicho mercado para el plátano canario. La integración de España en las Comunidades Europeas en el año 1986 alteró profundamente la situación jurídica del sector platanero canario, en la medida en que el mecanismo de reserva del mercado español no quedó asegurado en el tiempo.

Para facilitar la adaptación a las nuevas reglas del juego, en el Protocolo II del Acta de Adhesión de España a la CE se aprobó un mecanismo transitorio de apoyo al sector compuesto, básicamente, por tres elementos: se permitió la continuidad de la reserva proteccionista hasta el 31 de diciembre de 1995 frente a las importaciones de los demás Estados miembros, y frente al resto del mundo mientras no existiese una OCM del plátano; y se estableció que las exportaciones canarias de plátano a la Península y Baleares gozaran de una exención de derechos de aduana, debiendo únicamente abonar un 20 por 100 de tarifa exterior común (TEC) cuando su destino fuese la reexportación a otros países comunitarios.

Ese marco comunitario de apoyo a la reestructuración de la producción fue aprovechado por el sector para afrontar una modernización largamente solicitada, desarrollándose en esos años un esfuerzo importante para transformar las técnicas de producción y comercialización, mejorando la organización productiva y procurando una mayor coordinación entre todos los eslabones de la cadena de producción – comercialización (empaquetado, maduración, transporte y comercialización).

(1) Ver ALDANONDO, Ana (1994): «La Agricultura Canaria: Evolución Reciente de la Agricultura de Exportación», *Papeles de Economía Española*, números 60-61.

(2) Ver CARMONA, E y ESPINO, R (1996): «Balance de la Organización Común del Mercado del Plátano», *Boletín de ICE*, número 2.523.

CUADRO 3
EXPORTACION DE PLATANOS SEGUN DESTINO. TONELADAS

DESTINO	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Mercado Nacional.....	340.968	315.106	372.078	407.305	333.037	333.362
Extranjero	754	204	452	321	189	48
TOTAL.....	341.722	315.310	372.530	407.626	333.226	333.410

Fuente: ISTAC. ASPROCAN. Elaboración propia.

En efecto, la accidentada orografía del terreno, la estructura de la propiedad de la tierra, la falta de lluvias, la escasez de agua de riego, el equilibrio mineral de los suelos, típicas de la agricultura canaria, han planteado la necesidad de una capitalización del sector para compensar todas estas desventajas y elevar la productividad. Así, en las últimas décadas del siglo XX comienza a introducirse la variedad «gran enana» o «Williams» cuya producción está vinculada a los invernaderos de malla para un mejor acoplado de la altura de este tipo de plátano y que requieren inversiones cuantiosas para la transformación del cultivo. Este es el tipo de plátano más exportado a Europa y por su tamaño obtiene una calificación comercial superior y por lo tanto goza de esta ventaja comparada con la «pequeña enana», esta última aún cuando está mejor adaptada a las condiciones de agua y suelo del Archipiélago parece

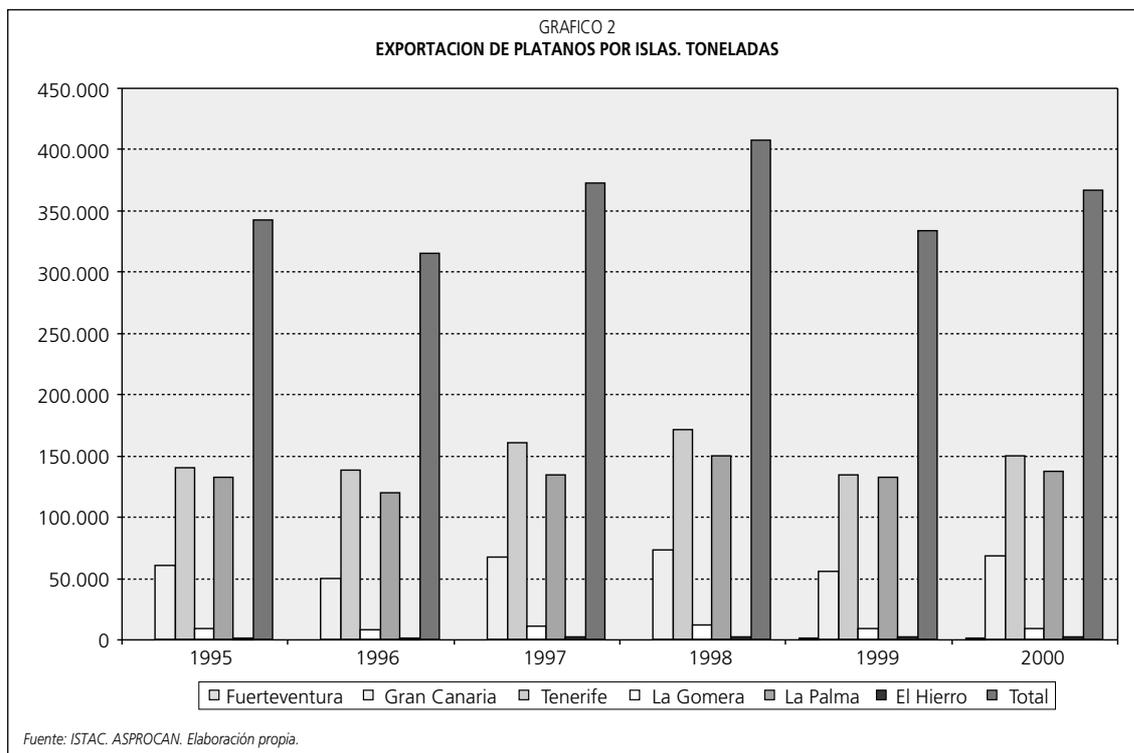
difícil que su utilización se vuelva a generalizar en el sector.

Del mismo modo se han producido cambios en las técnicas de post-cosecha: maduración, empaquetado, transporte y distribución, para mejorar la calidad del producto. Sin embargo todavía es necesaria una mayor modernización del sector para que el plátano canario pueda competir en el mercado europeo y continuar con el predominio del mercado nacional.

Un análisis reciente de la evolución de las exportaciones de plátanos según destino, (1995-2000), conforme se recoge en el Cuadro 3, muestra en primer lugar, la fuerte presencia del plátano canario en el mercado peninsular y balear (un 87,60 por 100), mientras que en el extranjero es claramente marginal, con una tendencia a desaparecer. En segundo lugar, un crecimiento de un 4,3 por 100 en el período con la excepción de los



COLABORACIONES



años 96 y 99. Sin embargo, la variación en los dos últimos años fue más pronunciada (19,9 por 100), por la recuperación alcanzada en 2000 en la producción agrícola después de las pérdidas ocasionadas por la sequía y el siroco de 1999. Al margen de estos continuos altibajos, la producción en todo caso no deberá exceder las 480.000 toneladas/año, límite establecido por la OCM para poder beneficiarse de las ayudas compensatorias por pérdidas de rentas.

En la distribución de las exportaciones de plátanos canarios destaca la isla de Tenerife con una participación media del 41,8 por 100 del total de la producción entre 1995 y 2000, seguida en importancia de La Palma con una media de 37,7 por 100 y Gran Canaria con 17,4 por 100, tal como queda reflejado en el Gráfico 2. En dicho gráfico se observan oscilaciones importantes a lo largo del período en las exportaciones insulares, especialmente en Tenerife y Gran Canaria por el abandono de superficies cultivadas en el norte de las Islas cuando se han incorporado las plataneras del sur; en La Palma, la producción ha sido más estable a lo largo de estos años tanto por el aumento de la superficie cultivada como por la mayor productividad de las plataneras obtenida gracias a una mejor calidad de los suelos y el agua y al conocimiento técnico del cultivo. Entre 99 y 00 también aparece la incorporación de Fuerteventura como proveedor de plátanos, aunque su participación es sólo testimonial.



COLABORACIONES

• *Marco Legal del Comercio del Plátano*

El mercado mundial del plátano es un mercado oligopolista, dominado desde principios de siglo por tres empresas multinacionales, *United Brands (United Fruit Company)* que comercializa la marca Chiquita, *Dole (Castle y Cooke)* y *Del Monte*. Estas empresas están vinculadas con las exportaciones de plátano de América Latina y especialmente de Centro América, donde controlan directamente alrededor del 60 por 100 de la producción de su oferta de exportación y el 70 por 100 del comercio en la Unión Europea (UE). La demanda mundial de plátano se concentra en los países industrializados (EEUU, UE y Japón), para los que el plátano es un complemento de su

dieta alimenticia y se caracteriza por tener una baja elasticidad precio y renta. Además, éste es un mercado que se satura rápidamente, razón por la que las empresas que dominan el mercado no permiten la entrada de nuevas empresas pudiendo limitar la competencia mediante acuerdos tácitos (colusión tácita).

Un hecho que ha tenido fuertes implicaciones en el mercado mundial del plátano ha sido la entrada en vigor de la OCM del plátano de la UE en julio de 1993. Su puesta en marcha permitió unificar el mercado comunitario y favorecer los intercambios intra-comunitarios, mediante la implantación de un contingente arancelario consistente en un régimen arancelario y una cuota asignada mediante un sistema de licencias, y un sistema de ayudas compensatorias por pérdida de renta para la producción de los países miembros.

Por tanto, la implantación de la OCM del plátano, obligó a sustituir el sistema de abastecimiento que existía hasta entonces en la UE y planteó la necesidad de buscar soluciones al problema del futuro del plátano europeo ante la imposibilidad de continuar con la reserva de los mercados nacionales (3).

Sin embargo, esta OCM del plátano ha suscitado un fuerte malestar entre los países exportadores de América Latina y las empresas multinacionales que dominan el mercado, llegando a una seria disputa comercial «Panel del Plátano» que culmina con la Reforma de la OCM del plátano en el año 1999. Esta reforma supone la eliminación del sistema de partenariado por el cual se distribuían las licencias y la sustitución del actual régimen de importación por un arancel único en el año 2006. Para compensar las pérdidas que supone la eliminación de las licencias la Comisión aumenta la ayuda compensatoria en un 8 por 100 en el ingreso global de referencia. La evolución de la OCM del plátano viene recogida en el Cuadro 4:

(3) En la UE han coexistido tres tipos básicos de regímenes de importación de plátano hasta la entrada en vigor de la OCM del plátano en julio de 1993: (1) libre comercio en Alemania, (2) libre comercio con arancel exterior común del 20% para las importaciones de plátano procedente de zona no-preferencial, caso de Bélgica, Dinamarca, Holanda, Irlanda y Luxemburgo y, (3) un tercer tipo que aplica un sistema de cuotas y licencias para la oferta no-preferencial junto a una variada regulación nacional, caso de Grecia, Italia, Reino Unido, Francia, Portugal y España.

CUADRO 4
REFORMAS DE LA OCM

	OCM del 93	Reforma del 99	Propuesta de reforma año 2000	OCM a partir del 2006
Contingente consolidado	2,0 mill.Tm	2,2 mill.Tm	2,2 mill.Tm	
Arancel	75 euros/Tm	75 euros/Tm	75 euros/Tm (período años)	Desaparecen
Contingente autónomo.....	353.000 Tm	353.000 Tm	353.000 Tm	
Arancel	75 euros/Tm	75 euros/Tm	75 euros/Tm (período 6 años)	Desaparecen
Informe de la Comisión.....	31.12.2002 (implicando revis. OCM)	31.12.2002 (acompañado de propuestas)	01.01.2006 Paso automático a la tarifa única	Desaparecen
Certificados B.....	Partenariado	Desaparecen	Desaparecen	Desaparecen
Ing. global de referencia.....	98 ptas/kg	106 ptas/kg	106 ptas/kg	106 ptas/kg
Ayuda compensatoria	X	X+ 8 ptas/kg = Y	Y	Y

Fuente: ASPROCAN.

La Comisión Europea ha iniciado ya el período hacia la reforma. Así el Reglamento (CE) número 896/2001 de la Comisión de 7 de mayo de 2001, establece la gestión de los contingentes arancelarios mediante la aplicación del método basado en la consideración de las corrientes tradicionales, —método «tradicionales/recién llegados»—, u otros métodos como el denominado —«primer llegado/primer servido»— (Ver Anexo). Por operador tradicional se entienden aquellos que hayan comerciado y/o producido plátano fresco en la UE durante el período de referencia 1994-1996. El segundo método consiste en un sistema de pre-reparto basado en la declaración y compromiso de los importadores a importar una cantidad específica. Ambos sistemas, son considerados por la OMC y la UE sencillos, transparentes y flexibles para administrar la cuota, y el sistema elegido se fijó su aplicación a partir de abril de 2001, aunque la Comisión podrá aplazar su entrada en vigor hasta julio de 2001.

Estos modelos tendrían un efecto indirecto sobre los productores comunitarios, como es el caso de Canarias, ya que si aumentan las importaciones y cae el precio, suben las ayudas compensatorias, garantizándose así las rentas del sector. Para los países ACP, aunque no es su mejor opción, les garantiza su presencia en el mercado y sus rentas vía ayudas compensatorias. En cualquier caso, el vuelco dado por la nueva administración de los EEUU en este contencioso puede alterar la solución definitiva del régimen de importaciones en la UE.

También en el marco de esta reforma, la UE y EEUU ha incorporado la iniciativa de «Acceso Privilegiado a los Mercados Europeos» (EBA) para los 48 países menos desarrollados cuyos productos, todos a excepción del comercio armamentístico, quedarán exentos de aranceles; se incluye además una restricción para tres productos: plátano, azúcar y arroz, a través de un incremento de las importaciones en tres etapas que será desarrollado en tres años y que conducirá a la entrada de estos productos en la UE sin ningún arancel. En el caso del plátano, se extinguirá en el 2006 coincidiendo con la entrada del nuevo régimen. Esta medida afectaría el futuro del plátano comunitario enormemente, ya que la entrada libre de plátanos de países más pobres, del área latinoamericana principalmente, la gran mayoría con una organización muy sólida al estar dominadas por las empresas multinacionales, podrían dejar fuera de la competencia a los países comunitarios y sin posibilidades de acceso a los países ACP.

En este contexto, la viabilidad de los productores europeos dependerá mucho de su dinamismo para aprovechar un marco de apoyo y acometer los cambios necesarios para aumentar su competitividad, tales como la concentración de las cooperativas, la mejora de las técnicas de cultivo y post-producción y las mejoras en las estrategias de comercialización.

No obstante, dado que este producto tiene un componente político importante y que las presiones de los países de América Latina, con el apoyo de los Estados Unidos, son una constante, la competitividad del plátano depende de las ayudas de



COLABORACIONES

las Administraciones Públicas con el fin de compensar los costes de transporte, agua, mantenimiento, y en especial, para presionar ante Bruselas para consolidar la OCM en cuanto al régimen de intercambios con terceros países y al régimen de ayudas.

3.2. Cultivo del tomate

En el análisis del sector del tomate, al igual que en el del resto de frutas y hortalizas, también están presente todas las dificultades arriba mencionadas en el sector del plátano respecto a las especificidades del Archipiélago y a las circunstancias climatológicas adversas, que suelen afectar enormemente estas producciones. También es trascendental aquí la competencia de terceros países, principalmente Marruecos, con los que la UE mantiene acuerdos preferenciales y que coinciden en la temporalidad del cultivo. Gracias a este tipo de acuerdos, estos países pueden acceder al mercado comunitario con menores costes, fundamentalmente de mano de obra lo que afecta a los envíos de tomate desde Canarias. Este problema precisa de una negociación constante en Bruselas, con el fin de fijar límites para la importación de terceros países y controlar la competencia desleal que se origina cuando se vulneran los acuerdos de la UE, según denuncias de los productores canarios.

Además de la defensa del sector en las continuas negociaciones, la presencia del tomate debe ser complementada con procesos de mejora de la calidad y de la productividad del cultivo para su consolidación como producto diferenciado que pueda penetrar nichos de mercado. En este sentido, cabe resaltar la gran capacidad que han demostrado los agricultores canarios para modernizar sus estructuras, incorporando nuevas técnicas como la de implantar cultivos hidropónicos en cerca de 1.000 hectáreas, así como invernaderos con protección bajo malla, nuevos sistemas de riego por goteo, disminución de enfermedades y plagas, avances genéticos en las semillas, importación de semillas híbridas más resistentes, mejoras en el sistema de empaquetado. Este esfuerzo modernizador del sector ha permitido elevar la productividad y calidad de las explotaciones. En

CUADRO 5
EXPORTACION DE TOMATES SEGUN DESTINO. TONELADAS

Destino	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00
Mercado nacional	3.335	4.234	3.655	13.403	2.732	6.433
Extranjero.....	334.917	355.742	352.693	336.116	283.166	297.526
TOTAL.....	338.252	359.976	356.349	349.520	285.899	303.959

Fuente: FEDEX. Elaboración propia.

cuanto a la superficie cultivada, ello se ha traducido en el máximo aprovechamiento de las tierras y en una relativa reducción de las mismas, (cerca de 700 hectáreas menos entre Gran Canaria y Tenerife, entre 1995 y 1999).

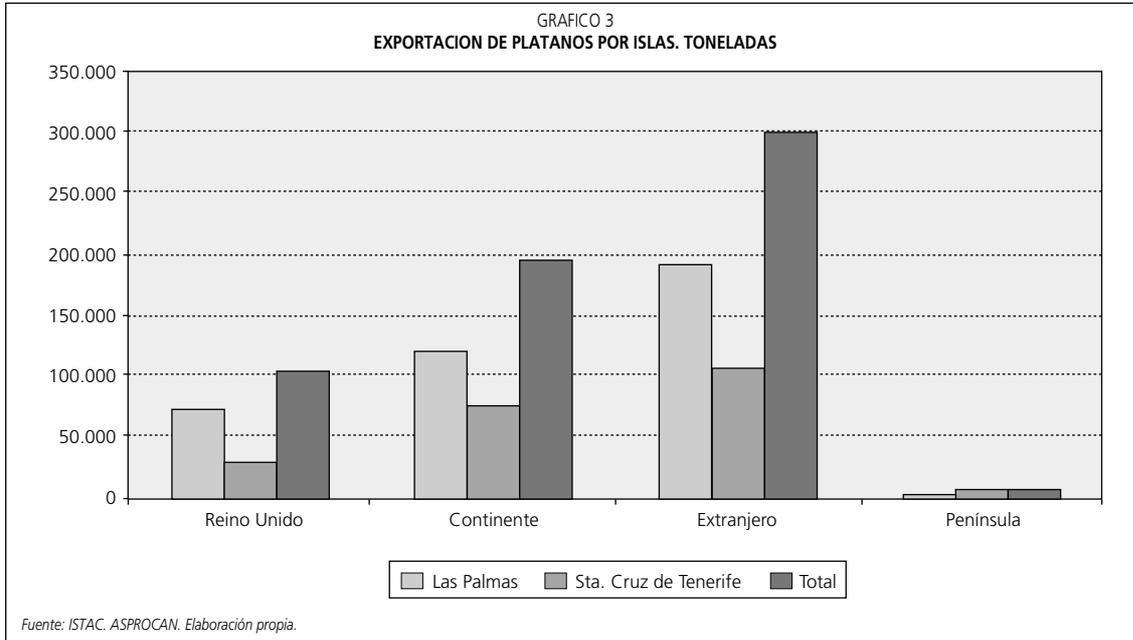
También al igual que el cultivo del plátano, los productores de tomate han evidenciado un proceso de concentración que ha facilitado todo el proceso de transformación del sector, que ha supuesto enormes inversiones que hubiesen sido difícil de afrontar de manera individual.

En línea con estos comentarios, se presenta en el Cuadro 5 y el Gráfico 3 la evolución de las exportaciones de tomate desde 1994-2000, cifras que son expresadas durante el período de zafra (campañas de producción) en toneladas y según destino. En este cuadro se observa que a diferencia de las exportaciones de plátanos, existe una mínima penetración en el mercado nacional, por la fuerte competencia de los productores peninsulares, especialmente los de Murcia, Almería y Alicante, mientras que por el contrario los envíos a los mercados extranjeros representan la casi totalidad de la producción, (una media aproximada del 98 por 100 del total en dicho período). La zafra del período 99/00 respecto al anterior muestra una recuperación notable al crecer al 6,3 por 100, después de varios años de caídas en las exportaciones y en especial la de 1999 (-18,2 por 100) por los efectos climatológicos negativos, como la escasez de lluvias o la acción del siroco, experimentados en ese año.

En lo relativo a las exportaciones por provincias para el período de referencia recogidas en el Cuadro 6, Las Palmas representan una mayor participación (una media del 64 por 100 en el total de exportaciones del período), aunque con ciertos altibajos en los últimos años. Santa Cruz de Tenerife con una participación media de 36,1 por 100 se mantiene relativamente más estable.



COLABORACIONES



En cuanto al destino de las exportaciones, los principales envíos se realizan a los mercados extranjeros y del resto de España, diferenciados entre Reino Unido y Continente y la minoría hacia el mercado nacional, siendo el Continente el que recibe la mayor cantidad. Estas exportaciones se orientan al mercado en fresco y fuera de estación y por ello entra en directa competencia con el sureste peninsular, y principalmente con Marruecos.

Precisamente al contrastar las tendencias de las exportaciones de tomates de Canarias con las de Marruecos en el mismo período, en el Cuadro 7, se observa que este país entre 97/99 presentaba un crecimiento medio de 16 por 100, mientras que las exportaciones canarias descendían a tasas importantes en esos años, todo ello en función de los cupos agrícolas que Marruecos exporta cada año al Continente y que representan una pérdida de mercado para el tomate canario y un alto riesgo para la supervivencia del sector.

CUADRO 6
EXPORTACION DE TOMATES POR PROVINCIAS. TONELADAS

Origen	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00
Las Palmas	218.243	228.364	234.050	225.604	176.590	192.577
Santa Cruz de Tenerife	120.009	131.612	122.298	123.916	109.309	111.382
TOTAL	338.252	359.976	356.348	349.520	285.899	303.959

Fuente: FEDEX. Elaboración propia.

CUADRO 7
EXPORTACION DE TOMATES DE MARRUECOS A LA UE.
TONELADAS Y PORCENTAJES

Año	Volumen	%
1994	146.426	
1995	138.042	-5,7
1996	125.357	-9,2
1997	145.426	16,0
1998	176.642	21,5
1999	195.477	10,7
2000	i.n.d*	

Fuente: FEDEX. Elaboración propia. Información no disponible.



• Marco Legal del Comercio del Tomate

El sector del tomate está regulado por la Organización Común del Mercado de Frutas y Hortalizas (OCMFH) donde se establecen los acuerdos sobre tratos preferenciales a terceros países, los cuales, tal como quedó expresado en el punto anterior, suponen una dura competencia para las Islas productoras del Archipiélago.

De acuerdo con los datos de la FEDEX, presentados en el Cuadro 8, desde 1996 Marruecos ha excedido los cupos establecidos por la UE (4). Esto ha planteado continuas quejas por parte del sector al afectar considerablemente el volumen de envíos al Continente y contribuir al debilitamiento de los precios, por crear un exceso de oferta del producto.

(4) Artículo 3 del Protocolo 1 del Acuerdo de Asociación de la UE con Marruecos.

CUADRO 8 DISTRIBUCION MENSUAL DEL CONTINGENTE DE MARRUECOS. CAMPAÑA 98/99. TONELADAS		
	Protocolo	Datos de aduanas
Octubre.....	5.000	7.300
Noviembre.....	18.061	32.092
Diciembre.....	36.170	35.898
Enero.....	30.749	44.818
Febrero.....	33.091	33.868
Marzo.....	27.065	27.566
TOTAL.....	150.676	181.542

Fuente: FEDEX.

Las continuas presiones de los productores, representados por la FEDEX, llevaron a la UE a replantear el régimen vigente, incorporando el Reglamento 2767/99 de la Comisión de 23.12.99, por el cual se establece un régimen de certificados de importación para los tomates que la UE importa desde Marruecos, con ello se pretendió realizar un control más exhaustivo de las importaciones y frenar las continuas bajadas de precio. No obstante, a comienzos del 2000 la Comisión de Agricultura de Bruselas, llega a un acuerdo diferente con el Viceministro de Exteriores marroquí, anulando los certificados de importación incorporados en el anterior reglamento.

Actualmente las negociaciones entre la UE y Marruecos se encuentran paralizadas como consecuencia de la ruptura del acuerdo de Pesca. La propuesta marroquí es la fijación de «precios de entrada», aceptando el sistema de contingente cuando los precios de mercado o el precio a la importación estén por debajo del precio de entrada que se aplique a terceros países.

Un aspecto muy favorable para el sector es la inclusión en junio de 2001 del tomate canario en el marco del POSEICAN, a través de la supresión de ayudas a la importación de los vinos envasados y a granel. Estas ayudas permitirían el acceso a los mercados a precios más equitativos ya que tradicionalmente este producto no ha sido beneficiado de las ayudas comunitarias. Asimismo, la UE estudia la posibilidad de liberar los mercados a partir de este año 2001 para el tomate marroquí, lo que supone con sus costes más bajos de producción un golpe certero a la producción local.

Por tanto, la lucha por el sector es continua y pasa por potenciar los acuerdos con la UE para

impedir la entrada de productos en el mercado comunitario en mejores condiciones que las del tomate canario, principalmente en el caso de Marruecos, por recibir las aportaciones de fondos europeos y de los organismos públicos tanto para desarrollos concretos de la producción y comercialización, como para compensar los costes de transporte, la sequía y las adversidades presentes en su producción.

4. Perspectivas futuras del plátano y el tomate en Canarias y conclusiones

El análisis realizado sobre la coyuntura actual y los retos a los que se enfrentan los cultivos tradicionales de exportación en Canarias ponen de manifiesto la problemática de futuro, tanto a medio como a largo plazo de estos cultivos.

Tal como se ha señalado el rasgo más significativo es la dificultad para acceder a los mercados de la UE por las desventajas en costes respecto a países más competitivos del norte de África y de América Latina, coyuntura también presente en otras frutas y hortalizas.

En cuanto al plátano, el compás de espera en el que se encuentra el proceso de reforma de la OCM lanza un aviso al sector respecto a la importancia de continuar el proceso de modernización de los cultivos y la diferenciación del producto en busca de nichos de mercados así como la integración vertical de toda la cadena de producción-comercialización, mediante la organización de productores, todo ello contando con el apoyo de los Organismos Públicos para mejorar las infraestructuras de transporte y otros servicios fundamentales en la comercialización del producto y un *lobby* presente en Bruselas para defender los intereses del sector en el proceso de negociaciones.

La liberalización del mercado, tras la implantación del arancel único en el año 2006, implicaría por un lado que las multinacionales que dominan el mercado (para las que el plátano no es más que un producto más de su conglomerado industrial, lo que pone de manifiesto la gran capacidad financiera de estas empresas), tenderían a una colusión entre ellas con el fin de fortalecer su posición y tratar de expulsar a algunos de sus



COLABORACIONES

rivales mediante prácticas predatorias. Por tanto, la liberalización del mercado implicaría una mayor entrada de plátano del «área-dólar» en Europa y, al menos a medio plazo, a una presencia casi testimonial del plátano tradicional europeo (5), dada la preferencia por la variedad que exhiben los consumidores europeos. No obstante, para mantener la producción en un contexto liberalizado, sería necesaria la continuidad del sistema de ayudas compensatorias por pérdida de renta pero, pese a ello, a largo plazo se requeriría una aportación creciente de recursos públicos y no sería sostenible.

A toda esta problemática hay que añadir el descenso del precio del kilo de exportación de plátano derivado, por una parte, de una relativa disminución del consumo de productos perecederos y, de otra, del bajo precio del kilo de plátano importado por la UE procedente de terceros países, con menores costes de producción que los plátanos canarios (6).

En el tomate, al igual que otras hortalizas y frutas, también se debe continuar la lucha por defender su penetración en el mercado europeo aunque potenciando una oferta de variedades diferentes que conquisten el paladar de los consumidores extranjeros. En este sentido cobra especial relevancia la especialización en cultivos compatibles con el medio ambiente que destaquen no solo el sabor sino la calidad y salubridad de los alimentos. La línea de plátanos y tomates ecológicos es una alternativa que ya se exporta en las Islas, fundamentalmente en Tenerife hacia Alemania y Reino Unido, aunque su participación es marginal. A la vista de la actual crisis alimentaria, la agricultura ecológica se encuentra en el mejor momento para acrecentar su producción. A pesar de sus desventajas respecto a los costes de producción, los cultivos ecológicos están experimentando un crecimiento sustancial en muchos países europeos. Las Investigaciones más recientes son muy positivas

al señalar que a medio plazo estos cultivos serán más rentables que los cultivos tradicionales por los menores costes que implican la no utilización de hormonas, pesticidas, colorantes y otros aditivos.

Por otra parte, aunque la incorporación del tomate canario en el POSEICAN es una válvula de oxígeno importante para el sector, el problema de la competencia con Marruecos es permanente por los peligros que plantea la posibilidad de que se liberalicen los mercados, por lo que los productores isleños reivindican la fórmula de los certificados de importación para superar este problema.

Paralelamente, aprovechando la coyuntura de cosecheros y exportadores en cuanto al proceso de modernización de los cultivos tradicionales de exportación, plátano y tomate, tanto en el capítulo de producción, empaquetado como comercialización, es conveniente resaltar que este proceso adolece de una adecuada regulación de la oferta y la presencia de desajustes estacionales entre oferta de origen y demanda de destino. Todo ello aconseja dirigir a los tradicionales mercados europeos o a nuevos mercados selectos sólo aquellos envíos de máxima calidad necesarios para satisfacer la demanda y, por último, desviar la oferta menos competitiva hacia mercados alternativos poco exigentes.

Es obvio que el éxito de la política de exportación, al margen de la superación de todos los obstáculos en las negociaciones para defender su posición en los mercados comunitarios, dependerá de la reacción de los competidores y sólo podrá llevarse a cabo con ciertas garantías si existe algún grado de diferenciación por calidad, entendida ésta como el grado de aproximación a las demandas del consumidor. En este sentido, parece también necesario potenciar una mayor diferenciación del plátano y del tomate canario a través de variedades de mayor sabor y mediante una política de promoción, aprovechando el desarrollo turístico del Archipiélago, que destaque la imagen de una región oferente no sólo del tradicional turismo de sol y playa sino también del turismo rural y de productos naturales, contribuyendo al mantenimiento de un medio

(5) Ver FLORIDO, C (2001), Tesis Doctoral: «Análisis de las Estrategias Empresariales en los Mercados Internacionales y Efectos de las Políticas: El caso del Plátano». Departamento de Análisis Económico Aplicado. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

(6) ASPROCAN.



COLABORACIONES

natural conocido, en ocasiones, por los consumidores europeos.

Anexo

La reforma de la OCM del plátano de 1999 implica la supresión del actual sistema de importación por un sistema más transparente y flexible. El Reglamento (CE) número 216/2001 del Consejo de 29 de enero de 2001, establece un contingente arancelario autónomo C de 850.000 Tm. con un derecho de aduana de 300 euros por tonelada, que se suma al contingente arancelario de 2.200.000 Tm. consolidado en la OMC y al contingente adicional de 353.000 Tm. La gestión de los contingentes arancelarios se efectuará mediante la aplicación de un método basado en la consideración de las corrientes tradicionales, —«tradicionales/recién llegados»— o mediante otros métodos como el —«primer llegado/primer servido»—. La aplicación del nuevo régimen será a partir del segundo semestre de 2001.

El sistema —«tradicionales/recién llegados» (7)— implica atribuir un acceso a los contingentes arancelarios a los operadores tradicionales que hayan comprado por cuenta propia productos frescos a los productores de terceros países o incluso los hayan producido y los hayan enviado y descargado en el territorio aduanero de la Comunidad durante el período de referencia 1994-1996 (8), pasando a denominarse importaciones primarias.

Una parte de los contingentes arancelarios debe reservarse a los operadores no tradicionales (aquellos que no efectuaron importaciones primarias durante el período de referencia), permitiéndoles ejercer su actividad comercial y adaptarse a las nuevas disposiciones, así como servir para que nuevos operadores puedan emprender ese comercio de importación, favoreciéndose así la competencia. No obstante, se exigirá una serie de requi-

sitos para evitar las operaciones meramente especulativas.

Por último, a fin de evitar solicitudes de asignación anual del contingente, desproporcionadas con respecto a las posibilidades de actuación de los operadores que posteriormente no darían lugar a solicitudes de certificados de importación por las cantidades correspondientes, se exigirá incorporar a la solicitud de asignación anual una garantía que viene a sustituir a la que proporcionaban los certificados de importación.

El sistema —«primer llegado/ primer servido» (9)— que otorga licencias de importación al primer barco que arribe a puerto, consiste en un sistema de pre-reparto basado en la declaración y compromiso de los importadores a importar una cantidad específica de plátano que se decidirá cuando el barco esté lejos de Europa para evitar discriminación entre los países proveedores que están más alejados del mercado de destino. Un posible problema de congestión se resolvería a través de un sistema de subcuotas. Para evitar posibles problemas se tiene que establecer un sistema de control que por un lado asegure el abastecimiento del mercado en el tiempo, acceso no-discriminatorio a todos los puertos, establecimiento de una red de aduanas y mejora de las dificultades técnicas en cuanto al gran número de puertos y la llegada de distintos buques.

Referencias bibliográficas

1. ALDANONDO, Ana M^a (1994): «La Agricultura Canaria: Evolución Reciente de la Agricultura de Exportación». *Papeles de Economía Española*, número 60-61.
2. CARMONA DE HANLON, Estela Y ESPINO ROMERO, Rodolfo (1996): «Balance de la Organización Común del Mercado del Plátano», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2.523, páginas 37-43.
3. FLORIDO DE LA NUEZ, Carmen (2001): «Análisis de las Estrategias Empresariales en los Mercados Internacionales y Efectos de las Políticas: el Caso del Plátano», Tesis Doctoral no Publicada, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

(7) Reglamento (CE) número 896/2001 de la Comisión de 7 de mayo de 2001, por el que se establecen disposiciones de aplicación del Reglamento (CE) número 404/93 del Consejo en lo relativo al régimen de importación de plátanos en la Comunidad.

(8) Este trienio es el último del que la Comisión dispone de datos fehacientes sobre las importaciones primarias.

(9) COM (2000) 431 final de 5 de julio de 2000 «Communication from the Commission to the Council on the Consultations undertaken by the Commission with the Aim of Resolving the Banana Dispute».



COLABORACIONES

4. LEDESMA RODRIGUEZ, Francisco (1995): «La Agricultura y los Cultivos de Exportación», *Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas*, número 15, páginas 135-142.
5. MARTIN DE LORENZO-CACERES, José (1991): «Hacia una Nueva Política Europea de la Insularidad Alejada: el Caso Canario», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, páginas 2.292-2.301.
6. SANS, Juan (1992): «El Tomate de Marruecos en la Política Mediterránea de la CE», *Canarias Agraria y Pesquera*, número 16, páginas 58-63.
7. SANS, Juan (1993): «El Problema Agrario de Canarias: POSEICAN, Escenario Internacional y Cuestiones Pendientes», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2.353, páginas 4.125-4.133.
8. WEHBE HERRERA, Carmen ((1998): «La OCM del Plátano y su Reforma. Una Primera Aproximación a las Implicaciones para Canarias», *Noticias de la Unión Europea*, número 166, páginas 115-134.



COLABORACIONES

Todas las publicaciones de
INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
se pueden adquirir en

Ministerio de Economía

Paseo de la Castellana, 162, vestíbulo. 28071 MADRID
Teléfono: (91) 349 36 47 - Fax: (91) 349 36 34
Y en las Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio

03002 ALICANTE

Rambla Méndez Núñez, 4
Teléfono: (96) 520 11 47 - Fax: (96) 520 31 66

04004 ALMERIA

Hermanos Machado, 4, 2.º
Teléfono: (950) 24 38 88 - Fax: (950) 25 85 48

08028 BARCELONA

Diagonal, 631-K
Teléfono: (93) 339 50 00 - Fax: (93) 490 15 20

48009 BILBAO

Plaza Federico Moyúa, 3, 1.º
Teléfono: (94) 415 53 05 - Fax: (94) 416 52 97

11701 CEUTA

Agustina de Aragón, 4
Teléfono: (956) 51 29 37 - Fax: (956) 51 86 45

35008 LAS PALMAS

Franchy Roca, 5
Teléfono: (928) 26 14 11 - Fax: (928) 27 89 75

26003 LOGROÑO

Villamediana, 16
Teléfono: (941) 25 61 66 - Fax: (941) 25 63 53

28001 MADRID

Recoletos, 13, 1.º Dcha.
Teléfono: (91) 435 62 15 - Fax: (91) 576 49 83

29801 MELILLA

Cervantes, 7
Teléfono: (952) 68 14 06 - Fax: (952) 68 16 39

30008 MURCIA

Alfonso X El Sabio, 6
Teléfono: (968) 23 93 62 - Fax: (968) 23 46 53

33007 OVIEDO

Plaza de España, s/n.
Teléfono: (985) 24 20 42 - Fax: (985) 27 24 10

07007 PALMA DE MALLORCA

Ciudad de Querétaro, s/n.
Teléfono: (971) 77 00 44 - Fax: (971) 77 18 81

39001 SANTANDER

Juan de Herrera, 19, 6.º
Teléfono: (942) 22 06 01 - Fax: (942) 36 43 55

20005 SAN SEBASTIAN

Guetaria, 2, triplicado
Teléfono: (943) 42 12 03 - Fax: (943) 42 12 36

38080 SANTA CRUZ DE TENERIFE

Pilar, 1
Teléfono: (922) 24 14 80 - Fax: (922) 24 42 61

41013 SEVILLA

Plaza España. Puerta Navarra
Teléfono: (95) 423 35 84 - Fax: (95) 423 21 38

45071 TOLEDO

Plaza Alfonso X el Sabio, 1
(Atención al público por Plaza de las Tendillas, 1)
Teléfono: (925) 28 53 90 - Fax: (925) 28 53 82

46002 VALENCIA

Pascual y Genis, 1, 4.º
Teléfono: (96) 351 99 60/90 47 - Fax: (96) 351 18 24

47014 VALLADOLID

Jesús Rivero Meneses, 2
Teléfono: (983) 33 75 48 - Fax: (983) 34 37 67

36201 VIGO

Plaza de Compostela, 29
Teléfono: (986) 43 34 00 - Fax: (986) 43 20 48

50004 ZARAGOZA

Paseo Independencia, 12, 2.º
Teléfono: (976) 22 61 61 - Fax: (976) 21 63 67

Y también en el Centro de Publicaciones
del Ministerio de Economía
Plaza del Campillo del Mundo Nuevo, 3. 28005 Madrid
Teléfono: (91) 506 37 40 - Fax: (91) 527 39 51.