Evolución del cultivo del tomate en Canarias desde la incorporación a la Unión Europea (1986-2001) (*)

MIGUEL SUÁREZ BOSA (**)

PABLO OJEDA DÉNIZ (**)

1. INTRODUCCIÓN

El sector del tomate en Canarias ha experimentado en los últimos 15 años un auténtico cambio estructural, derivado de la modificación de su *status* y del marco institucional de las relaciones entre Canarias y la Unión Europea (UE). No es extraño, pues, que esta cuestión haya suscitado vivas polémicas en torno a su viabilidad en el entorno europeo. Ahora bien, es preciso adelantar que este cultivo se ha mantenido, y se mantiene, en Canarias por las ventajas comparativas que brinda este territorio frente a otros competidores, bien sean europeos (Península y Países Bajos) o extraeuropeos (Marruecos); por tanto, conocer su *status* en dicho mercado es una cuestión clave. Es sabido que hay dos elementos que condicionan la competitividad del tomate canario, los cuales son, a su vez, los ejes centrales de nuestra exposición: por un lado, los altos costes de comercialización por la lejanía de los mercados; por otro, la omnipresencia de la competencia de terceros países, especialmente Marruecos, con los que la UE mantiene acuerdos preferenciales. Gracias a este tipo de acuerdos, los países mencionados pueden acceder al mercado comunitario con menores costes, fundamentalmente por reducción arancelaria.

El objetivo de este trabajo es, pues, analizar las condiciones de producción y la exportación del tomate y su encaje en el mercado inter-

(*) *Agradecemos a los evaluadores las sugerencias realizadas, las cuales han contribuido a mejorar este artículo.*

(**) *Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la ULPGC. Área de Historia Económica. Las Palmas de Gran Canaria.*

– Estudios Agrosociales y Pesqueros, n.º 196, 2002 (pp. 133-152).

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

nacional. Aquí partimos de la hipótesis de que el mantenimiento del cultivo del tomate, a corto plazo, pasa necesariamente por la viabilidad que éste tenga en el seno de la UE, aunque no se puede descartar que se abran otros mercados.

II. EL TOMATE, UN PRODUCTO BÁSICO EN LA ECONOMÍA CANARIA

2.1. La importancia del cultivo del tomate en Canarias

La importancia del cultivo del tomate es fundamental para la agricultura y la economía canaria, pues si la agricultura representa entre el 3 y el 3,5 por ciento del VAB, al tomate, con alrededor de unos 27.797 mil millones de pesetas de valor de la producción en el año 2000 *(CES, 2001: p. 308)*, le corresponde entre un 27 por ciento y un 30 por ciento del anterior. La mayor parte del tomate producido en las islas se exporta (entre el 75 por ciento y el 80 por ciento del total), sumando algo más del 75 por ciento del valor de las exportaciones hortofrutícolas y el 27 por ciento de la producción total agrícola de Canarias exportada. Su importancia se demuestra, también, por el volumen de empleo directo: unos 25.000 efectivos, entre personal de cultivo, empaquetado, administración y transporte, cifra que puede incrementarse a 40.000 si incluimos a los familiares de los socios de las cooperativas.

Habría que tener en cuenta, además, los efectos de arrastre que este cultivo tiene sobre otras actividades y subsectores anejos: las empresas y el personal relacionados con los *inputs* que precisa como envases, *pallets*, plásticos y mallas de invernaderos, abonos e insecticidas, maquinaria y sistemas de riego. Por ejemplo, el sector de maquinaria cuenta con nueve empresas y dedica el 44 por ciento de lo que produce a ventas en el sector del tomate y da empleo a 561 trabajadores; por su parte, las multinacionales dedicadas a la fabricación de envases y embalajes de cartón, que son cinco, dan empleo directo a unos 400 trabajadores, y suman un 35 por ciento de ventas para el sector del tomate. En conjunto, los efectos indirectos de las actividades inducidas por el sector del tomate de exportación puede estimarse para Canarias en unos 13.459 millones de pesetas de facturación, una inversión de 4.445 millones de pta y genera unos 1.076 empleos (1).

(1) Datos tomados del EDEI y que se pueden mantener en la actualidad con algunas variaciones. (Informe EDEI, 1996a).

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

Sin embargo, la superficie cultivada por el sector ha descendido, pasando de 4.433 ha en 1995 a las 2.680 ha en el 2001 (FEDEX-ACETO, 2001), un promedio del 7,2 por ciento del total de la superficie cultivada en Canarias, según datos de 1997, pero el máximo aprovechamiento de las tierras ha redundado en una relativa reducción de las mismas. Cierto es que en los últimos años se ha producido un cambio cualitativo de indudable importancia en la producción tomatera. Por un lado, el área de cultivo se ha reducido casi a la mitad desde el pico de 4.830 hectáreas cultivadas de la campaña 1993/94 con respecto a las 2.680 del 2001. Con esto, se cierra un ciclo anterior caracterizado (particularmente en la provincia de Las Palmas) por el incremento de la superficie cultivada: se pasó de 2.800 hectáreas de la campaña 1986/1987 a las 3.528 ha de la 1993/1994.

Por otro lado, los rendimientos han experimentado un considerable ascenso, especialmente con la introducción de nuevos sistemas de mallas, semillas y riegos, llegando a oscilar entre las 51,95 t por hectárea (1986/1987) y las 76,5 t/ha (1993/94). Cabe destacar la gran capacidad que han demostrado en los últimos años los agricultores canarios para modernizar sus estructuras, incorporando nuevas técnicas: cultivos hidropónicos en cerca de 1.000 hectáreas, utilización de invernaderos con protección de malla, riego por goteo, avances genéticos en las semillas o, en fin, introducir mejoras en el sistema de empaquetado.

Pero todo ello no nos debe hacer olvidar que este cultivo pasa por una situación de crisis e incertidumbre, en primer lugar por la presencia de la competencia marroquí con bajos costes laborales y en segundo lugar, por las insuficientes ayudas provenientes de la UE (2). De tal manera que, en los últimos años, se ha producido una clara regresión del volumen de comercialización del tomate: de las 360.000 t de la campaña 1995-96 se ha pasado a las 275.247 t de la actualidad, con clara tendencia a estabilizarse en una baja producción.

2.2. Estructura de costes y competitividad del tomate en Canarias

Valorar la estructura de costes es esencial a la hora de conocer la viabilidad económica del sector a medio y largo plazo, pero, para su

(2) Si bien en la actualidad, con las últimas negociaciones de la administración estatal con la UE, se ha conseguido incrementar las ayudas vía desarrollo del POSEICAN, pero sólo alcanzan una peseta por kilo, según las estimaciones de la FEDEX. [Entrevista a Góiriz (2001: p. 1)].

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

cabal comprensión, nos encontramos con el inconveniente de que el tipo de estructura de costes que nos facilitan algunas fuentes sigue criterios contables y no estrictamente económicos. Así, por ejemplo, los datos de los balances contables no son en realidad costes sino pagos en determinados casos, pues no tiene repercusión directa en la producción; asimismo, el valor del capital fijo (tractores, instalaciones, equipos de riego, estanques, invernaderos, edificaciones) y su amortización no presenta un adecuado reflejo; además, el hecho de que los jornales que cobran los aparceros dependan de la producción, hace que las variaciones salariales sean importantes; y, por último, tampoco se hace una diferenciación clara entre costes fijos y costes variables (Cáceres Hernández, 1999: p. 45).

En perspectiva temporal, la situación específica de los costes se mantiene con ligeros cambios. Para la campaña 94/95 teníamos un coste de media de 595 pesetas por bulto para la sumatoria de costes de cultivo más coste de empaquetados (FOB), y 768 pesetas por los gastos de transporte más las comisiones de mercado (CIF); para la campaña 1999/2000, las cifras anteriores apenas ofrecen cambios, pues sus valores son 635 y 750, respectivamente. Los porcentajes correspondientes quedarían expresados de la siguiente manera: costes de cultivo (66 por ciento del total), coste de empaquetado (24 por ciento), costes de administración (5 por ciento) y costes financieros (4,6 por ciento). Tampoco hay que descuidar las diferencias locales que puedan darse (3).

Los costes demostraron en la campaña de 1994/1995 el alcance del déficit, cuando el sector del tomate presentaba un desequilibrio en los balances contables cuantificado en unos 3.900 millones de pesetas, tras restar a las ventas netas los costes de producción. Debido a que el volumen de producción es mucho mayor en la provincia de Las Palmas que en la de Santa Cruz, la mayor parte del déficit se concentra en la parte oriental del Archipiélago (un 96,4 por ciento del total), donde empeoró la situación para la campaña siguiente (1995/96), de tal manera que la cifra negativa creció en unos ochocientos millones pasando de los 3.753 millones de pta anteriores a 4.580.

Para explicar el origen del déficit pueden aducirse varias causas. En primer lugar, la fuerte reconversión ha obligado a los cultivadores a desprenderse de aquellas parcelas improductivas y a intensificar las restan-

(3) Hay una enorme disparidad local que afecta a los cultivos o a los regímenes de explotación, y está relacionada con la variedad climática. Las diferencias se perciben ya a mediados de los ochenta en el ejemplo comparativo de los municipios de Guía de Isora y Granadilla para la isla de Tenerife: en el primero se encontraba el 50 por ciento de la superficie cultivada de la isla, pero era en el segundo donde se obtenía una mayor productividad por hectárea, según Rodríguez Brito (1986: p. 369).

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

Cuadro 1

ESTRUCTURA DE COSTES DE LA PRODUCCIÓN DE TOMATES (PTA/BULTO)

	1979-1980	1980-1981	1994-1995	1995-1996	2000-2011 (**)
Coste de cultivo	234	238 (*)	419	435	466
Coste de empaquetado			153	158	174
Coste de administración			32	33	
Total Coste financieros			29	29	
Coste de comercialización			175	185	260
Coste total			808	840	900

Fuentes: EDEI (1996a, 1996b, 1996c y 1997) y documentos internos de la FEDEX (1997/98). Elaboración propia.

(*) Cálculo de aproximación a partir de obtener una media aritmética de los extremos de los promedios de costes para la susodicha campaña (González Rodríguez, 2001: p. 918).

(**) Los gastos financieros aparecen incluidos en los capítulos de producción/empaquetado/comercialización.

Nota: un bulto equivale a 6 kg. Todos los datos corresponden a la provincia de Las Palmas.

tes. En segundo lugar, el sector ha atravesado una profunda crisis debido, sobre todo, a las dificultades que le impone la competencia marroquí, particularmente en costes salariales y costes de transporte. En tercer lugar, aún no eran rentables las inversiones realizadas en el capítulo productivo, ni tampoco se habían reducido los costes de comercialización; en realidad, ambos tendían a aumentar. Hay que tener en cuenta, además, que el aumento de los costes se relaciona con la subida del IPC, que en la campaña 95/96 ya estaba situado en un 3,8 por ciento.

Por su parte, el «precio del transporte» muestra una cierta variabilidad dependiendo del puerto de llegada (Southampton o Rotterdam), la naviera, el buque, o la capacidad en *pallets* (4). La patronal ha tratado de solucionar el problema con el proyecto de una naviera propia (con la finalidad de reducir los costes de transporte marítimo), pero según se muestra en un documento interno de *la FEDEX,* las subvenciones al transporte por parte de las Administración presentan serias deficiencias (5).

Si el empaquetado supone un elemento más del «ciclo productivo» del tomate en Canarias, uno de los fenómenos que se observan es

(4) En la campaña 1995/96, el precio general del flete en Southampton era de 19.795/20.172 pta/pallet; sube a 21.099 en la relación para la misma cantidad de pallets en el caso del puerto holandés de Rotterdam (Caja Postal, 1997: p. 3). Un pallet contiene 140 bultos, un bulto pesa 6 kilos.

(5) Así desde su aprobación, mediante Real Decreto en 1982, el volumen de costes cubiertos para la comercialización, realizada por FEDEX y ACETO, es mínimo, de tal forma que la compensación relativa para los productos canarios en 1993 ascendía a un 31,2 por ciento y a un 37,8 por ciento al año siguiente, y en 1995 bajó a un 6,73 por ciento. Hasta cierto punto puede comprenderse la reivindicación de subvención al transporte expuesta por la patronal, si tenemos en cuenta que el Estado, por aplicación directa del Régimen Económico y Fiscal (REF), debe garantizar la continuidad territorial Archipiélago-Península.

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

una cierta concentración empresarial en esta fase, aspecto que se refleja en la relación costes por bultos/volumen manipulado (Cáceres Hernández, 1999: p. 49). Las investigaciones recientes cifran el coste de empaquetado en 133 pta/bulto para la campaña 1984/85, al tiempo que la Consejería de Agricultura del Gobierno de Canarias lo cuantificaba en 170 pta/bulto para 1991, siendo el material y la mano de obra sus principales componentes.

Las ayudas de la UE sólo cubren un 4,5 por ciento del valor del producto final para cada empresa y un 2,5 por ciento del valor del producto final para el conjunto de las organizaciones de productores, es decir, las posibles ayudas recibidas por parte de los programas del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícolas (FEOGA) sólo cubrirían un 25 por ciento (aproximadamente) del déficit anual (6), con lo que se amortizaría el anterior tras cuatro años o más. Los saldos han sido desequilibrados desde la campaña 1994/95, y sólo se disponía de unos 17.000 millones de pesetas en recursos financieros, cuando la deuda contraída era de unos 10.000 millones de pta y los intereses de capital fijo alcanzaban el 12 por ciento (Cáceres Hernández, 1999: p. 45); esto somete al sector a dificultades y provoca la dependencia de las ayudas de las Administraciones públicas.

Finalmente, debemos tener en cuenta que las ventas brutas totalizaban unos 39.180 millones para la campaña 94-95, cayendo unos 3.000 millones cinco años después, al tiempo que los costes de comercialización absorbían un 24,8 por ciento de las mismas. Así, la caída del valor de producción (ventas brutas), sumada a la permanencia del déficit, la progresión en los costes y las bajas cotizaciones en el mercado europeo, coadyuvan a que las perspectivas del sector se ensombrezcan (7).

---

(6) El dato lo hemos obtenido de realizar un cálculo sencillo de proporciones: siendo para la campaña 1994/95 las ventas brutas (valor de producción) una suma de 39.180.536.965 de pta, de la cual se deduce que el 2,5 por ciento del producto final equivale a 979.513.424; esto viene a ser, finalmente, un cuarto aproximadamente del déficit para la misma campaña que estaba valorado en 3.891.957.371 millones de pta. No obstante, hay que tener en cuenta que éste es un cálculo de aproximación, dado que la UE no subvenciona a la FEDEX en su conjunto, sino a las organizaciones de productores. De todos modos, la FEDEX nos ha reconocido que sus cálculos se sitúan en el 20 por ciento de subvención del déficit anual, por parte de los fondos comunitarios.

(7) A principios de enero del 2002, el sector del tomate ha padecido un momento sumamente difícil en el que se conjuga, de una parte, la fuerte competencia marroquí que, en los meses de diciembre y noviembre pasados (2001), ha tirado las cotizaciones a 4,5 florines y 5,5 florines, respectivamente, y de otra, la expansión del virus de la cuchara por los cultivos del sureste grancanario, que ya ha afectado al 50 por ciento de la producción para la presente zafra (años 2001-2002) y con unas pérdidas económicas cuantificadas en 7.000 millones de pta. La producción ha descendido en un 26,6 por ciento durante los meses de noviembre-diciembre del 2001 y enero del 2002, con respecto a la situación de la campaña anterior. El cese de la actividad y la reducción de personal son las medidas que actualmente baraja la patronal. Esto se ha confirmado con el reciente cese de unos 6.000 trabajadores del sector. (La Provincia, 4/1/2002: 31 y 5/1/2002: 34, así como datos facilitados por la FEDEX).

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

2.3. Cambios y permanencias en la estructura empresarial y las relaciones de producción

A pesar de que a comienzos de la década de 1970 factores como la competencia de otras zonas o el mayor poder reivindicativo de la mano de obra, obligaron a las empresas a modernizarse y a concentrarse, dado que las grandes eran las únicas capaces de mantener una mayor flexibilidad en el mercado y una red comercial eficaz, el panorama de entidades exportadoras presentaba dos caras. Por un lado, predominaba el minifundismo en la base: en la campaña 1986/87, el 70 por ciento de las entidades, aquellas que exportaban menos de mil toneladas, manipuló sólo el 23 por ciento en la provincia de Tenerife, mientras que en la de Las Palmas el 60 por ciento manejó sólo el 12 por ciento; por otro, es evidente la concentración empresarial en la cúspide: en Tenerife el 25 por ciento de la exportación estaba controlada por dos firmas, mientras que en la de Las Palmas ocho entidades –entre firmas y cooperativas– manejan el 58 por ciento, y una sola controla el 19 por ciento provincial. Observamos, por tanto, una tendencia hacia una concentración empresarial, que es más acentuada en la provincia oriental (Pérez Artiles, 1991: pp. 75-91).

En la fase de producción, hay una diferencia, cuantitativa y cualitativa, entre Tenerife y las Canarias Orientales: en la primera, predominan las pequeñas y medianas empresas, mientras que en Gran Canaria y Fuerteventura, aún siendo considerable el número de pequeñas y medianas explotaciones, la superficie se concentraba en unidades capitalistas de grandes dimensiones, que representan el 60 por ciento del total cultivado.

La estructura de la comercialización del tomate participa de una tendencia común: la concentración en cooperativas. En la campaña 1986/87 suponía el 51,9 por ciento de las entidades exportadora en la provincia de Tenerife y el 30 por ciento en la de Las Palmas (Pérez Artiles, 1991: pp. 65-66 y 79-81). Es una concentración fruto de un proceso económico que tiene su máxima expresión en la consolidación de una empresa comercial en el punto de venta (con dos divisiones, una en Londres y otra en Rotterdam), la Fortuna Fruti, en la que participan cooperativas de Gran Canaria (COPAISAN y COAGRISAN) y Fuerteventura (8), la extinguida APA Herbania, que agrupaba a su vez a tres cooperativas majoreras.

---

(8) Esta entidad fue sustituida por la Sdad Cooperativa Fuer Frut, la cual en el futuro optó exclusivamente por el cultivo del pimiento; los cultivadores de tomate de esta isla se agrupan en las entidades SAT Soliventura y Cooperativa Gran Tarajal.

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

En resumen, la actividad de Exportación de tomates la desarrollan en la provincia de Las Palmas unas 866 empresas titulares, que están agrupadas en 24 entidades exportadoras y 19 Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFHs); en la de Santa Cruz de Tenerife las cifras son de 630 titulares, agrupados en 32 entidades exportadoras y 10 OPFHs (FEDEX/ACETO, 2001).

Por su lado, las relaciones laborales están condicionadas y se han caracterizado históricamente en Canarias por la coexistencia de varios modelos de relaciones de producción, pero con el predominio de un renovado sistema de aparcería como rasgo distintivo (9): los trabajadores son fijos discontinuos, se ocupan del ciclo completo de cultivo en una extensión de terreno determinada y reciben una retribución que está en función de la producción de tomates que entregan durante la campaña, pero, además, tienen un fijo garantizado en función del doble del Salario Mínimo Interprofesional por fanega adscrita. Otros sistemas en este contexto son: el de «administración», donde la condición de fijos discontinuos y su retribución es independiente de la producción obtenida; en el de medianería, los agricultores tienen la condición de autónomos y reciben una retribución en función del precio pactado por kilo de tomates entregado.

En la mayoría de las explotaciones de Gran Canaria se utilizan los dos primeros sistemas, mientras que en Tenerife coexisten los de administración y medianería. Se debe señalar que éste último sistema representa un coste significativamente menor sobre la producción debido a que la retribución está directamente relacionada con aquélla, sin mínimos garantizados y no habría costes directos de seguros sociales a cargo de las empresas que adquieren el tomate recolectado.

Finalmente, se debe señalar que en Canarias las relaciones laborales están dotadas de un *status* jurídico regulado frente a la gran desregulación que se observa en Marruecos (EDEI, 1996b), siendo el mercado laboral canario relativamente más rígido que el alauí; aunque,

(9) En Canarias se sobreponen formas precapitalistas y capitalistas en la producción del tomate, aunque las segundas sean las dominantes. Sólo en la isla de Lanzarote, el cultivo del tomate tiene mano de obra familiar y está destinado para la subsistencia y para abastecer el mercado interno. En Gran Canaria y Fuerteventura es donde se dan las mayores concentraciones capitalistas de Canarias con distintas formas de explotación: aparcería, administración, medianería y propiedad directa. Las formas de explotación que no son propiamente capitalistas perviven por las elevadas tasas de plusvalía absoluta. A esto hay que añadir que determinados estudios se han centrado en la baja rentabilidad de la aparcería, aunque ésta última es analizada de una forma atemporal y no en perspectiva histórica. Para una mejor comprensión de los cambios acaecidos en la aparcería es necesario profundizar en la obra de Jiménez. [(González Morales (1991: pp. 435-436); Parreño y Domínguez (1997: p. 121); Jiménez García (1997); y Suárez Bosa y Ojeda Déniz (1999)].

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

con la finalidad de abaratar costes, últimamente se aprecia en las islas la tendencia de importar mano de obra extraeuropea, con peores condiciones de trabajo (Ver *La Provincia*, 7-9-2000: p. 33).

3. EL TOMATE CANARIO EN EUROPA

3.1. Marco cronológico e institucional: el tomate y la PAC

La casi totalidad del tomate canario tiene su mercado en Europa, pues allí se destina cerca del 80 por ciento de la producción, lo cual explica parcialmente la necesidad de adaptación a las condiciones del mercado europeo. Desde la perspectiva de la UE entendemos, y sin ánimo de contradecir lo expuesto más arriba, que se preserva este cultivo en Canarias, pese a sus altos costes, por dos razones básicas: a) mantener la cohesión social del territorio (aparte de intereses estratégicos o protección del medio ambiente); b) por su alta calidad, el tomate canario se justifica frente a los de otra procedencia.

Sin embargo, el cultivo ha sufrido en los últimos quince años un auténtico cambio estructural derivado de la modificación del *status* y del marco institucional de las relaciones entre Canarias y la UE, situación que evoluciona hacia la integración plena de Canarias (10). Interesa destacar aquí sucintamente las necesidades que tiene la actual Unión Europea de cierta planificación con relación a sus políticas comunitarias, en este caso, la PAC (11), aunque cuando hablamos de planificación no queremos decir que se cree una tendencia a desbordar las estructuras capitalistas en el seno de la UE. Ocurre que la UE prima dentro de cada sector las organizaciones y/o regiones más productivas (en cuanto a la calidad) o con mejor capacidad de comercialización. Respecto al exterior, la UE trata de evitar cualquier forma de «competencia desleal», utilizando la política arance-

(10) El proceso de incorporación a la Comunidad Europea tiene las siguientes fechas clave: adhesión de Canarias, por cuanto lo hace España, (junio de 1985); las especificidades de Canarias quedan recogidas en el célebre «Protocolo II», por el que el Archipiélago quedaba excluido del territorio aduanero comunitario; contaba con libertad de comercio; no aplicaba el IVA, aunque sí podía acceder a los fondos estructurales para favorecer su desarrollo económico y social; posteriormente, Canarias se incorpora a la Política Agraria Común (PAC) y, a partir de diciembre de 1990, se produce la progresiva adaptación de Canarias a las políticas comunitarias, a la unión aduanera y la adopción de un programa de opciones específicas para compensar los problemas de lejanía e insularidad (POSEICAN). Posteriormente, el Tratado de Amsterdam (octubre de 1997) viene a insistir en respetar las especificidades de los territorios insulares y ultraperiféricos (art. 299 y Declaración n.º 36).

(11) Ya el Tratado de Roma (marzo de 1957) apuntaba en su Título II los aspectos esenciales de la Política Agraria Comunitaria (PAC): incrementar la productividad agrícola, procurar un nivel de vida equitativo a la población agrícola, estabilizar los mercados, o garantizar los abastecimientos, asegurar al consumidor precios razonables. A su vez, la PAC se dota de una serie de mecanismos para alcanzar dichos fines, al establecer normas comunes para la competencia y una coordinación de las organizaciones nacionales de mercado.

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

laria para cubrir las diferencias de precios que pueda haber por la baja calidad del producto o los bajos costes laborales, entre los productos exteriores y los productos comunitarios. Este último aspecto es problemático porque el proteccionismo de la PAC choca con las tendencias liberalizadoras propias de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En este contexto, el 28 de octubre de 1996 se estableció la Organización Común de Mercado (OCM) de frutas y hortalizas, mediante un reglamento aplicable al conjunto de la UE. En el primer semestre del siguiente año, la UE amplía el cuerpo jurídico de dicha OCM con nuevos reglamentos, de tal manera que se establece el régimen de intervención específico para tomates y berenjenas. Es en este marco donde se fija, además, la duración de la campaña para estos productos (un año: de enero a diciembre) y, con carácter transitorio el pago de indemnizaciones se supedita a que las organizaciones presenten una solicitud ante la autoridad competente del Estado miembro. Asimismo, se hace hincapié en la aplicación de los fondos operativos (partidas concretas del FEOGA) y de la ayuda financiera en consonancia con los reglamentos anteriores, siendo uno de sus cometidos fijar los anticipos y las garantías adecuadas.

En España dos órdenes de 1997 (30 de abril y del 14 de mayo) del Ministerio de Agricultura permiten adaptar la legislación comunitaria al ámbito de las Comunidades Autónomas y tratan del reconocimiento de las organizaciones de productores y la regulación de los programas y fondos operativos. De cara a la retirada de productos del mercado en caso de sobreproducción, el Gobierno Autonómico debe garantizar para la producción de tomates 6,40 ecus (actualmente euros) por cada kilogramo.

En resumen, las ayudas comunitarias no sólo no cubren los costes y el déficit que presenta el sector (como hemos visto en el apartado 2.3.), sino que además quedan condicionadas a determinados aspectos de producción y de comercialización. Aquí es donde está la gran contradicción de la UE: cómo combinar la cohesión económica y social, de un lado, con la especialización regional, del otro.

3.2. La competitividad del tomate canario en el marco europeo

De lo que se viene diciendo se deduce que para entender la situación del tomate en Canarias hay que valorar la concurrencia de los de otra procedencia en el mercado europeo, particularmente el marroquí. Ciertamente, la exportación del cultivo tomatero canario a los mercados europeos se halla en la actualidad sometida a una fuerte com-

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

petencia de Marruecos, que lleva operando en este sector desde los años ochenta. Marruecos cuenta con una serie de acuerdos preferenciales con la Europa comunitaria desde 1996, que le posibilita negociar «contingentes de importación» al Viejo Continente (12), de tal manera que, desde el punto de vista de las llamadas «ventajas comparativas», el tomate marroquí se muestra más competitivo que el canario. Por ejemplo, en Holanda para que la exportación de tomates canarios sea rentable, el bulto debe tener un precio de 10,2 florines (si tomamos como referencia 75 pta/florín para el tipo de cambio establecido durante la campaña 1993/94), mientras que el marroquí comienza a cotizar sólo con 8,2 (EDEI, 1996b: p. 54). En el año 2001, la cotización del bulto de tomates canarios estaba situada en 8,48 florines siendo el mercado holandés indicador a pequeña escala del mercado europeo; no es de extrañar que el tomate canario, en estas circunstancias, carezca de rentabilidad.

Las ventajas decisivas de Marruecos sobre Canarias en el sector se fundamentan en la abundancia de la mano de obra y la proximidad al mercado. La disparidad de precios (necesarios para cotizar) es reflejo, parcialmente, de los diferentes costes laborales que se dan en los respectivos centros de producción.

Además, desde hace algunos años, Marruecos ha emprendido una labor de liberalización de mercados, así como de reformas estructurales acompañadas de apoyo financiero del Banco Mundial y del Banco Europeo de Inversiones (Informe EDEI, 1996b: p. 58). Un hecho constatado es que la producción del país alauí evoluciona en sentido contrario a la del Archipiélago: el primero al alza, el segundo a la baja. De este modo, las proporciones reales de exportaciones a Europa para la campaña 1997/98 eran las siguientes: Península (36,66 por ciento), Canarias (39,21 por ciento) y Marruecos (24,13 por ciento), con unas 159 mil t en este último caso. (Respecto a los incumplimientos de los contingentes por Marruecos, ver Anexo IV).

El transporte representa otra ventaja para Marruecos, dado que si las organizaciones empresariales canarias deben enviar sus producciones a puertos muy distantes como Southampton (Gran Bretaña) o Rotterdam (Países Bajos), el país africano lo hace vía Península o vía

(12) Respecto de la estructura de precios de la UE, de los contingentes de importación y la competencia del tomate con el peninsular y el del norte de Europa son valiosas las aportaciones de Parreño y Domínguez (1997: pp. 124-128, principalmente). En este contexto, la Comisión Europea baraja que las importaciones de tomates procedentes de Marruecos se regulen mediante un sistema de precios de entrada (Informe anual 2001 del CES: p. 318).

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

Marsella. Por su parte, la equivalencia de costes salariales entre Marruecos y Canarias es de siete veces inferior a favor del primero (Informe EDEI, 1996b: p. 54). Estas cuestiones afectan, indudablemente, a los precios. El siguiente cuadro muestra cómo los costes son más altos en Canarias que en Marruecos:

Cuadro 2

COMPARACIÓN DE COSTES MARRUECOS/CANARIAS. CAMPAÑA 1993/1994

Pta/bulto	Marruecos	Canarias	Diferencia
Personal	30	210	+ 180
Consumos	138	178	+ 140
Amortizaciones	32	18	- 14
Total coste de Cultivo (a)	**200**	**406**	**+ 206**
Coste de empaquetado (b)	180	189	+ 9
Total FOB (a + b)	**380**	**595**	**+ 215**
Transporte a destino	179	140	- 39
Comisión de mercado	53	33	- 20
Total CIF	**612**	**768**	**+ 156**

Fuente: EDEI (1995). Elaboración propia.

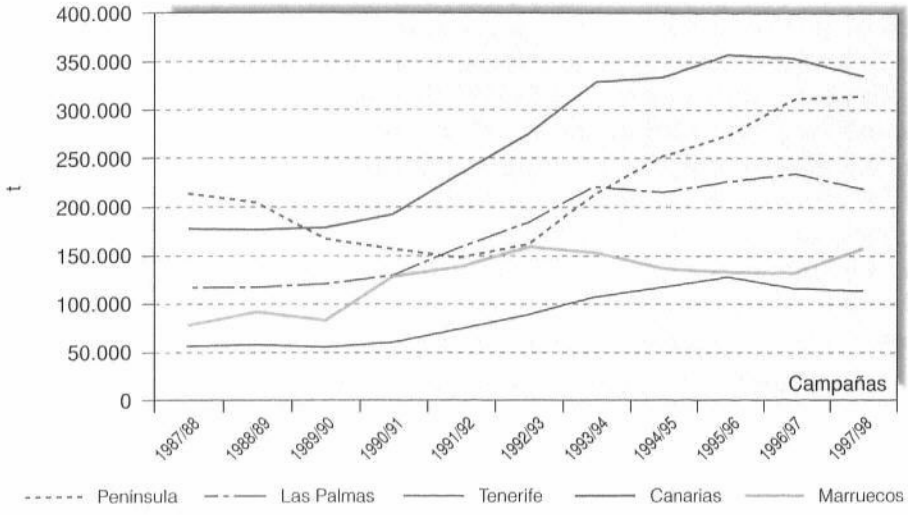
Ha de decirse que, para cobrar ventaja en esta guerra de precios, la Administración de Rabat ha liberalizado la exportación, partiendo de la anterior situación de «monopolio estatal» (Oficina de Comercialización y Exportación) para llegar al mayor protagonismo de empresas privadas y cooperativas (Informe EDEI, 1996b: p. 64). Enfrente, una de las ventajas que muestra Canarias es una mejor estructura empresarial, que puede ser una baza de cara al futuro. Asimismo, Canarias posee una mejor infraestructura en los puertos (cámaras frigoríficas), aspecto que representa una garantía para la conservación del producto.

Indagando más, se constata que la tecnología o los sistemas de empaquetado deben ser elementos a potenciar en Canarias, si se quiere salvar el escollo que representan los bajos costes salariales y la mejor dotación de recursos naturales de Marruecos. Indudablemente, la tecnología puede ser un factor diferencial para producir con mejor calidad y, por tanto, posibilita minimizar las diferencias de precio en el mercado europeo, si finalmente el tomate canario de exportación se adapta plenamente a las condiciones de la demanda europea acorde con el nivel de rentas y gustos de los consumidores, según opinión

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

Gráfico 1

Comparación de la producción de tomates exportada de Canarias, Marruecos y Península hasta Europa (en t)



Fuente: Para Canarias y Península: Asociación Provincial de Cosecheros Exportadores de tomates de Tenerife (ACETO); para Marruecos, FEDEX (1997/98).

compartida por los agentes económico-sociales. [Documentado en las entrevistas a Góiriz (2001) y Rodríguez(2000)] (13).

La regularidad de las ventas mediante la adecuación de la oferta a la demanda real en cada período y el estudio de los mercados europeos será un arma de incalculable valor en esta dura competencia. Si los precios no están equilibrados, cierto es que Canarias puede sufrir mucho porque sus «ventajas comparativas» no aparecen rentabilizadas al máximo; por su parte, las exportaciones marroquíes pueden resentirse también si una reducción de precios queda por debajo de su nivel apto para la cotización del producto.

---

(13) En este orden de cosas, el análisis del mercado europeo se presenta como uno de los elementos clave en la rentabilidad futura del cultivo del tomate de exportación. Precisemos que la demanda europea se caracterizaría por los siguientes elementos: a) El consumidor es proclive a las novedades en el producto. b) Preocupación por el medio ambiente y la salud, con relación a la calidad que pueda ofrecer el producto. c) Tendencia hacia una nivelación estacional del consumo.

Estos elementos avalan la hipótesis de que el mercado europeo tiende hacia una segmentación, dadas las preferencias del consumidor, lo cual exige la diferenciación del producto; y si hasta hace pocos años había un mayor «tirón» del lado de la demanda, se debía a la unificación alemana y a que el tomate español y marroquí comenzaban a sustituir al tomate francés. (Informe Agrario-Caja Postal, 1997: p. 4).

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

4. CONCLUSIÓN

Las conclusiones que siguen nos sirven también para intentar realizar una valoración del porvenir del cultivo del tomate en Canarias, una vez que esta comunidad autónoma se ha integrado plenamente en la UE. Parece que su viabilidad en el seno de la UE a corto plazo se mantiene en función del criterio de la cohesión social y como producto estratégico (aspectos reconocidos por la UE). De otro modo, sin la presencia de ayudas financieras comunitarias, el déficit tendería a agrandarse y a perjudicar al subsector, esto es lo que explica por qué las patronales insisten en el aumento de las ayudas vía POSEICAN y/o aplicación de las especificidades de las regiones ultraperiféricas, cuestión que ha dado lugar a un reglamento del Consejo de Ministros de la UE de junio del 2001; no obstante, no parece viable que un sector pueda seguir pensando en sobrevivir exclusivamente gracias a las subvenciones de la PAC.

En este contexto, las claves en cuanto a obtener más cuotas de mercado se centran en lo siguiente: a) quien posea una mejor política crediticia, estará en disposición de reestructurar el sector sin graves pérdidas; y b) quien logre superar a tiempo las graves disfuncionalidades que presentan las exportaciones, consolidará sus posiciones en el susodicho mercado. Incluso, no hay que olvidar que la estrategia empresarial de reducir parcelas/incrementar la producción da síntomas claros de agotamiento, a tenor de lo que se comprueba en el Anexo I. De hecho, se confirma la tesis de Cáceres Hernández respecto de que la mejora de la productividad no tiene por qué equivaler al incremento de producción. Otra consecuencia de la entrada en la UE es la concentración empresarial, como efecto no sólo de la necesidad de reforzar los canales de comercialización y posibilitar economías de escala, sino como vía necesaria para optar a los fondos comunitarios.

Por último, Canarias puede aprovechar su presencia dentro de la OCM de frutas y hortalizas para lograr una mayor capacidad de coordinación interna, y, además, poder optar a cuotas de mercado en situaciones óptimas y tener un momento de mayor empuje de cara a conseguir ayudas para el sector. No es una cuestión nada fácil, dado que las políticas monetaristas y de austeridad presupuestaria son las que se desarrollan actualmente en la UE.

BIBLIOGRAFÍA Y DOCUMENTACIÓN

BERGASA PERDOMO, O. (1981): «Aparcería y desarrollo económico», en *Diario de Las Palmas,* 5-12-1968.

CÁCERES HERNÁNDEZ, J. J. (1999): «Costes de producción y exportación de tomates en Canarias». *II Seminario de economía canaria,* ULPGC: pp. 42-58.

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

CAJA POSTAL (1997): *Situación actual del Mercado. Informe Agrario-Caja Postal.* (Página web de la Consejería de Agricultura de la Consejería de Agricultura Gobierno de Canarias: www.gobierodecanarias.org/agricultura).

GOIRIZ, R. (2000) (Asesor jurídico de la FEDEX): *Entrevista realizada en septiembre del 2000 (actualizada a diciembre del 2001).*

EDEI (1995): *Informe EDEI 1995* (Mimegrafiado).

EDEI (1996a): *Estructura de Costes y Cuentas de Tomates en Tenerife, Las Palmas y Promedio. Informe EDEI, 1996.*

— (1996b): *Estudio Económico del Sector Exportador de Tomates de las Islas Canarias.* (Incluye un Resumen Ejecutivo). Informe EDEI. (Mimegrafiado).

— (1996c): *Informe Actualización del Estudio Económico del Sector Exportador de Tomates de las Islas Canarias, 1995/96.* (Mimegrafiado).

— (1997): *Propuesta de Estudio Económico del Sector Exportador de Tomates de las Islas Canarias.* (Mimegrafiado).

FEDEX (1997/98): *Memoria de Exportación* (Documento interno).

FEDEX/ACETO (2001): *Situación Actual del Tomate de Exportación en Canarias* (documento interno).

GONZÁLEZ MORALES, A. (1991): «Relaciones sociales de producción y régimen de tenencia en el cultivo del tomate de Canarias Orientales», en *Anuario de estudios atlánticos*, 37: pp. 433-448, Madrid-Las Palmas.

GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, Á. V. (2001): *El Sureste de Gran Canaria,* Madrid, Ed. Ayuntamiento de Santa Lucía.

CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE CANARIAS (2001): *Informe Anual 2001. Sobre la situación Económica, social y laboral de Canarias durante el año 2000.*

JIMÉNEZ GARCÍA, J. (1997): *La aparcería del cultivo del tomate en Canarias. Evolución histórica y régimen jurídico.* Las Palmas de G. C, Cabildo Insular.

PARREÑO, J. M. Y DOMÍNGUEZ, M.ª J. (1997): «La competencia entre los productores canarios y marroquíes en el mundo comunitario del tomate», *Agricultura y Sociedad,* 83: pp. 117-142.

PÉREZ ARTILES, J. (1991): *El cooperativismo agrario en Canarias.* La Laguna-Tenerife, Consejería de Agricultura y Pesca del Gobierno de Canarias. *Resumen de Datos Estadísticos Agrícolas y Ganaderos de Canarias. Año 1995.* Santa Cruz de Tenerife, Ed. Gobierno de Canarias.

RODRÍGUEZ, A. (2000) (Dirigente del Sindicato de Trabajadores Independientes de Canarias): *Entrevista realizada en septiembre del 2000.*

RODRÍGUEZ BRITO, W. (1986): *La agricultura de Exportación en Canarias.* Santa Cruz, Ed. Consejería de Agricultura de la Comunidad Autónoma de Canarias.

SUÁREZ BOSA, M. y otros (1991): «Auge y crisis de los productos de exportación en el primer tercio del siglo XX en Canarias». en *Boletín Millares Carló,* 14: pp. 101-115.

— y OJEDA DÉNIZ (1999): «La aparcería en el cultivo del tomate en Canarias. Evolución y pervivencia». en *IX Congreso de Historia Agraria,* Bilbao, 1999: pp. 315-326.

VILLALBA MORENO, E. (1976): *Estudio del cultivo del tomate en Tenerife y Gran Canaria.* Santa Cruz de Tenerife, Instituto Tinerfeño de Expansión Económica.

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

Anexo 1

EVOLUCIÓN DEL CULTIVO DE TOMATES EN CANARIAS (1986-1999)

Campaña/año	Superficie (ha)	Producción (t)	% valor producción agraria	
			Las Palmas	S.C. Tenerife
1986/87 (*)	4.337	227.410	35,97	10,02
1987/88	4.494	247.685	40,74	15,58
1988/89	4.429	233.020	36,95	13,94
1989/90	3.948	230.908	45,04	12,88
1990/91	3.940	267.615	40,94	10,33
1991/92	4.377	317.031	43,60	15,05
1992/93	4.701,5	347.271	50,00	15,24
1993/94	4.830	369.714	52,48	16,75
1995	4.443	375.568	51,04	16,61
1996	3.584	372.410	50,27	17,86
1997	3.337	381.088	61	22
1997/98	3.546	336.116		
1998/99	3.548	283.153		

Fuente: Informe EDEI para FEDEX/ACETO (campaña 1994/95) y Resumen de Datos Estadísticos Agrícolas y Ganaderos de Canarias.

Nota: Los años dobles hacen referencia a las campañas o zafras; el Gobierno de Canarias cuantifica, en determinados casos, los resultados en años separados.

Anexo 2

SUPERFICIE CULTIVADA DE TOMATE, POR ISLA (HA)

	1995	1996	1997	1998	1999
Lanzarote	20	30	38	44	30
Fuerteventura	305	254	307	183	56
Gran Canaria	3.155	2.300	1.975	2.269	2.467
Tenerife	1.352	1.401	1.405	1.382	1.248
La Gomera	9	15	16	13	4
La Palma	46	35	29	36	10
El Hierro	1	3	4	3	1
Total	4.888	4.038	3.773	3.930	3.818

Fuente: Informe CES (2001).

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

Anexo 3

COMPARACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EXPORTADA DE TOMATES EN CANARIAS, PENÍNSULA Y MARRUECOS (EN T)

Campaña	Península		Las Palmas		S.C. Tenerife		Canarias		Marruecos	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
1987/88	214.820	45,6	117.197	24,9	60.019	12,7	177.216	37,6	79.265	16,8
1988/89	204.783	43	118.444	24,9	59.007	12,4	177.451	37,3	93.775	19,7
1989/90	168.748	39	121.229	28	58.142	13,4	179.371	41,4	85.029	19,6
1990/91	158.138	33	130.767	27	62.050	13	192.837	40	128.762	27
1991/92	149.193	28,4	158.570	30,2	76.479	14,6	235.050	44,8	140.181	26,7
1992/93	161.918	27,1	185.155	31	90.586	15,2	275.741	46,2	159.768	26,8
1993/94	214.513	30,8	220.433	31,6	108.149	15,5	328.582	47,1	154.345	22,1
1994/95	252.935	34,8	215.699	29,6	119.217	16,4	334.916	46	139.409	19,2
1995/96	274.037	35,9	226.633	29,7	129.587	16,9	356.220	46,6	133.452	17,5
1996/97	312.683	39,1	233.658	29,2	119.035	14,9	352.693	44,1	134.772	16,8
1997/98	313.903	38,8	219.707	27,1	116.409	14,4	336.116	41,5	159.161	19,7
1998/99	305.496		174.508		108.645		283.153			
1999/2000	275.385		191.365		106.158		297.522			
2000/2001	324.857		174.658		82.259		256.917			

Fuente: Para Canarias y Península: Asociación Provincial de Cosecheros Exportadores de tomates de Tenerife (ACETO); para Marruecos, FEDEX, Memoria 1997/98.

Anexo 4

DISTRIBUCIÓN MENSUAL DEL CONTINGENTE DE EXPORTACIÓN DE MARRUECOS A LA UE. CAMPAÑA 1998/99 (T)

Meses	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.

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

Anexo 5

DATOS DE LAS INSTITUCIONES MENCIONADAS Y SIGLAS UTILIZADAS

a) Siglas utilizadas:
EDEI: Equipo de Estudios e Investigación.
POSEICAN: Programa de Opciones Específicas para Compensar la lejanía y la Insularidad.

b) Siglas y organizaciones.
ACETO:
(Asociación Provincial de Cosecheros Exportadores de Tomates de Tenerife).
Dirección postal: Muelle de Rivera s/n, 38001, Santa Cruz de Tenerife
Tel. 922. 280200/282662
Fax. 922 282666
e-mail: camilo@acetotenerife.com

APA: ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRARIOS HERBANIA (Extinguida)

COAGRISAN (Cooperativa Agrícola de San Nicolás).
Dirección postal: C/ José Antonio, 68, 35470 San Nicolás de Tolentino. Tel: 928 891176.
Fax: 928 891157.
e-mail: coagrisan@fedex.es

COLICAM (Cooperativa Limitada del Campo).
C/ Ventura Ramírez, 13, 35280, Santa Lucía, Gran Canaria.
Tel. 928 751451.
Fax: 928 752639.
e.mail: colicam@tiservinet

COPAISAN (Cooperativa Agraria Industrial de San Nicolás).
Dirección postal: C/ Juan Pablo I, 27, 35470. San Nicolás de Tolentino.
Tel. 928 891191.
Fax: 928 891126.
e-mail: coipaisan@hotmail.com

Cooperativa Agrícola Gran Tarajal
C/ Moscardó, 15, 35260, Gran Tarajal.
Tel. 928 871006.
Fax: 928 870268.
e-mail: grantarajal@fedex.es

COUNAGA (Cooperativa Unión Agrícola y Ganadera).
C/ El Molino, 27, 35280 Sardina del Sur.
Telf. 928 750451.
Fax: 928 75 2575.
e-mail: uagsardina@fex.es

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

Anexo 5 (Continuación)

DATOS DE LAS INSTITUCIONES MENCIONADAS Y SIGLAS UTILIZADAS

FEDEX (Federación de Exportadores).
Dirección postal: Avd. de los Cambulloneros, s/n Muelle León y Castillo, 35008 Las Palmas
Tel. 928 488920.
Fax: 928 461768.
e-mail: ajurídica@fedex.es

Fortuna Fruti.
Dirección postal: Avad. de los Cambulloneros, s/n Muelle León y Castillo, 35008 Las Palmas
Tel. 928 488920.
Fax: 928 461768.
e-mail: ajurídica@fedex.es

MOBLANDOC (Cooperativa Molino Blanco del Doctoral).
C/ Fernando Guanarteme, s/n, 35110, Vecindario.
Tef. 928752808.
Fax: 928 758918.
e-mail: moblandoc@fedex.ex

SAT Soliventura.
C/Carretera General de Tuineje, 35629, Tuineje, Fuerteventura.
Tel. 928 164129.
Fax. 928 164004.

SCL DELCAMPO SAN RAFAEL (Sociedad Cooperativa Limitada del Campo San Rafael).
Apdo: 124 35110, Vecindario, Gran Canaria.
Tel. 928 753275.
Fax: 928 755292.
e.mail: sanrafael@fedex.es

SDAD COOPERATIVA FUER FRUT.
C/ Llanos de la Higuera, k. 5,9, 35619 Tuineje, Fuerteventura.
Tel. 928 162755.
Fax: 928 162995.
e-mail: fuerfrut@fedex.es

URHCA (Unión Regional Hortifrutícola de Canarias).
Tel: 922 278611.
Fax: 922 280321. Santa Cruz de Tenerife.

YEOWARD.
C/ Llanos El Polvo, 1, 35110, Vecindario, Gran Canaria.
Tel. 928 750993.
Fax: 928 7554587.
mail: yeoward@fedex.es

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005

RESUMEN

Evolución del cultivo del tomate en Canarias desde la incorporación a la Unión Europea (1986-2001)

En la situación actual, el tomate canario atraviesa serias dificultades respecto de su rentabilidad en el mercado europeo. Esta investigación trata de los cambios y de la evolución que se ha producido en este sector tras la incorporación a la UE, y pretende esbozar los posibles escenarios a los que puede enfrentarse en un futuro muy próximo. Las ventajas comparativas del tomate canario (calidad, mejores infraestructuras, condiciones climáticas) no aparecen optimizadas ante sus inmediatos competidores, particularmente Marruecos. La necesidad de superar la importante deuda del sector (por la inversión en infraestructura) y su déficit (por los problemas de competitividad en los mercados) hacen que las perspectivas sean muy difíciles; pero la inserción definitiva en los mercados comunitarios, el aumento de los fondos estructurales (y su mejor gestión) y, por último, una adecuada política proteccionista desde la PAC, pueden ser un instrumento adecuado para abortar cualquier competencia que se fundamente en el *dumping* social.

PALABRAS CLAVES: Tomate canario, productividad, competencia, integración comunitaria, relaciones de producción, concentración empresarial.

SUMMARY

The evolution of tomato cultivation in the Canary Islands since their integration into the European Union

Nowadays the tomato from the Canaries is having important difficulties regarding its profitability within the European market. This investigation deals with the changes and the evolution have taken place in this sector after joining the European Union, and its aim is to outline the possible stages the tomato could face in a very near future. The comparative advantages in the tomato from the Canaries (quality, better infrastructures, climate) are not optimised with its near competitors, particularly Morocco. The need to overcome the important debt in the sector (due to investment in infrastructures) and its deficit (because of competitiveness in the market) make the perspectives to be very difficult; but the definite integration in the community markets, the increase of structural funds (and its better management), and, finally, an adequate protectionist politics from the Politic Agriculture Community (PAC), can be a good instrument to abort any competence based on social dumping.

KEYWORDS: Tomato from the Canaries, productivity, competence, community integration, production relations, business concentration.

© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2005