

*El mercado, los gastos
de comercialización
y los países consumidores
de tomate en la isla de
Fuerteventura (1960-1988)*

ALEJANDRO GONZÁLEZ MORALES*

* Profesor Titular de Geografía Humana.
Facultad de Geografía e Historia. Universidad de Las Palmas
de Gran Canaria.

Hasta los años sesenta aproximadamente, el 70% del tomate¹ recalaba en los puertos de Londres y Liverpool² (Gran Bretaña), el resto era enviado al continente.

En 1975, la proporción es de 45% y 55% para el Reino Unido y el continente europeo respectivamente. En cambio, a partir de este momento el puerto de Rotterdam se convierte en el principal destinatario de la mercancía mayorera; ello no se debe a que Holanda sea el único país receptor sino a que éste actúa de distribuidor del tomate al resto del continente³.

Las exportaciones se han ido incrementando a lo largo del período estudiado, aunque con notables condicionantes como son los precios de referencia, impuestos por la C.E.E. tras la incorporación particular de Canarias (protocolo 2), y el mantenimiento de los cupos (contingentes)⁴.

En la actualidad, se exporta al Reino Unido sólo el 30% del total, mientras que el continente absorbe las 3/4 partes restantes (cfr. cuadro 1).

Los mecanismos que intervenían en la comercialización del tomate eran muy comple-

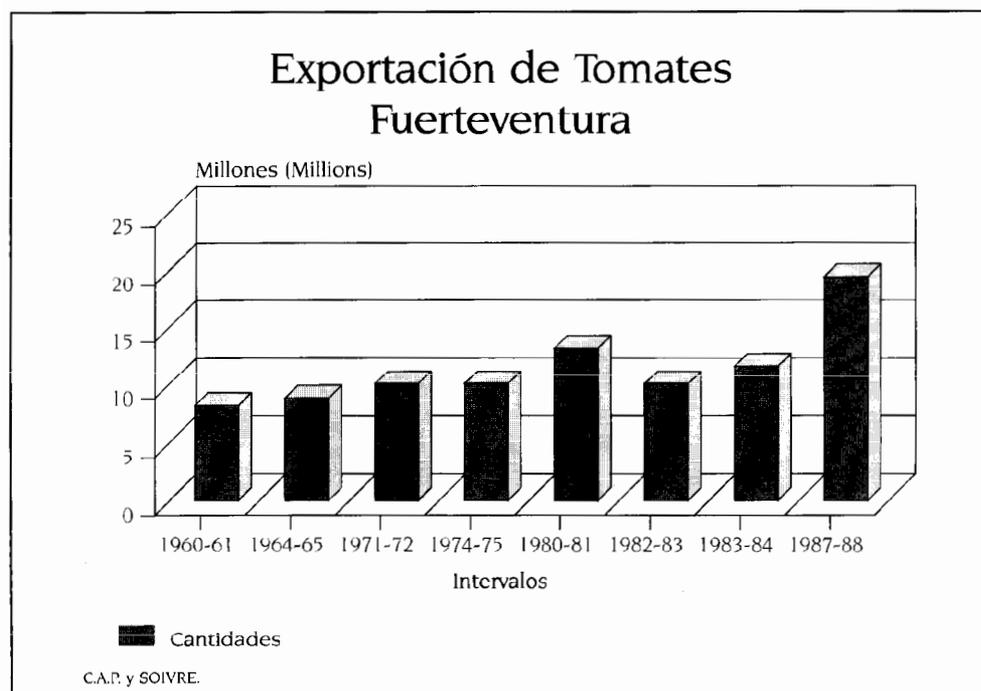
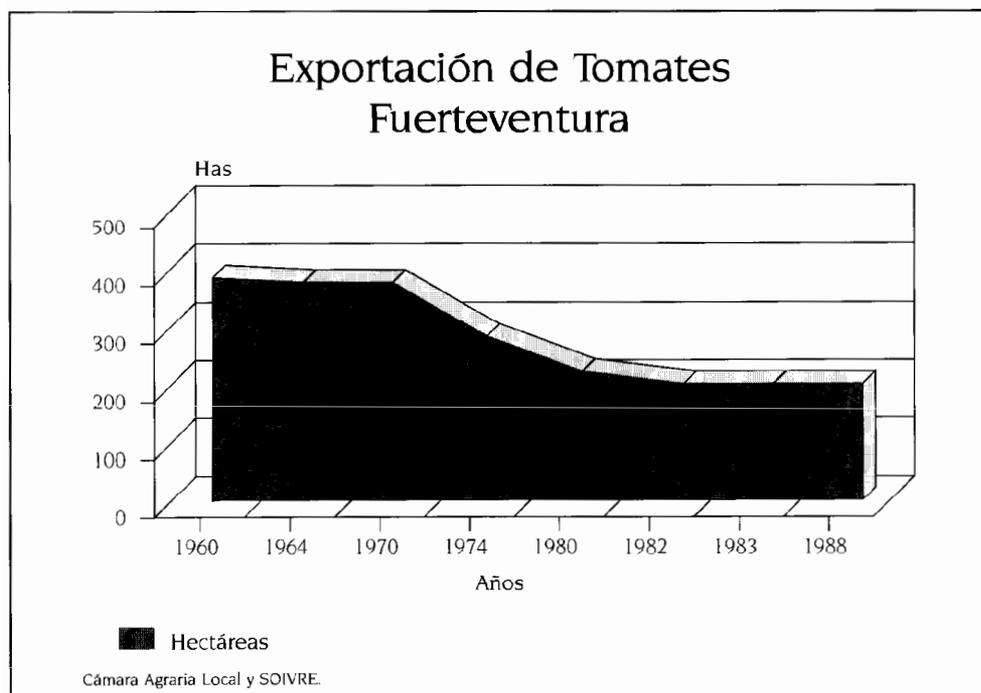
jos. El tomate llegaba a su lugar de destino previa consignación, que consiste en que el exportador envía la fruta a unos receptores-intermediarios allí establecidos (por regla general son canarios establecidos en estos países)⁵. Estos, a su vez, contactan con diversos intermediarios que se encuentran en distintas ciudades, los cuales obtienen el 5% del total de la ventas realizadas y no del producto sobre muelle. Otra cantidad que se detrae del total es la comisión del receptor-intermediario, siendo esta última variable y oscilando entre 5 y 10%. El resto del dinero es acaparado por el exportador a través del reenvío del importe de la venta de la fruta en divisas, que puede ser bien en libras esterlinas o bien en florines⁶.

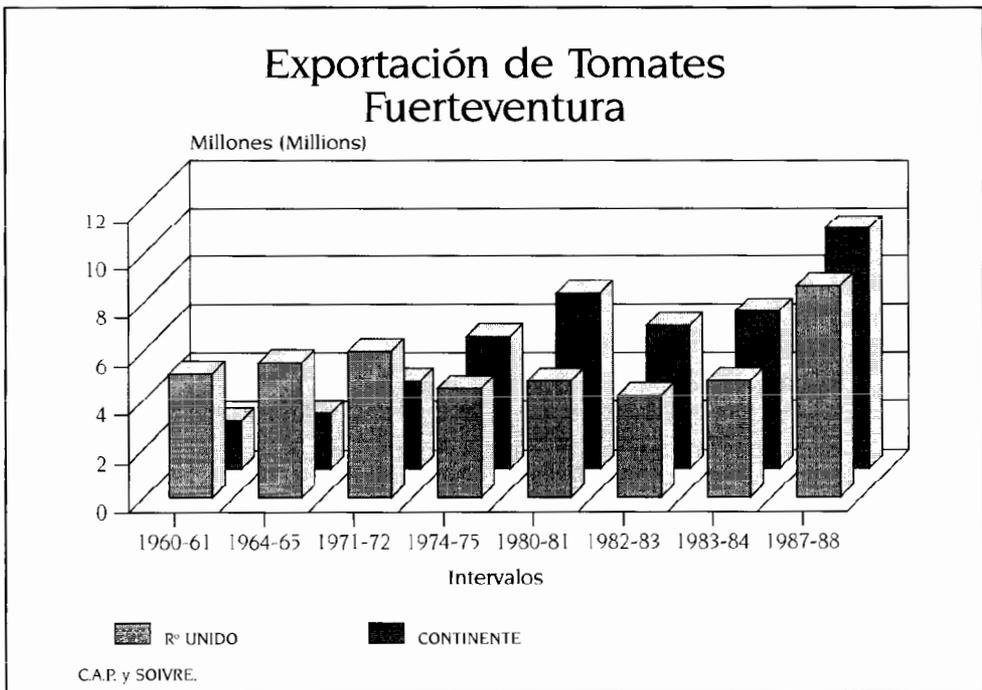
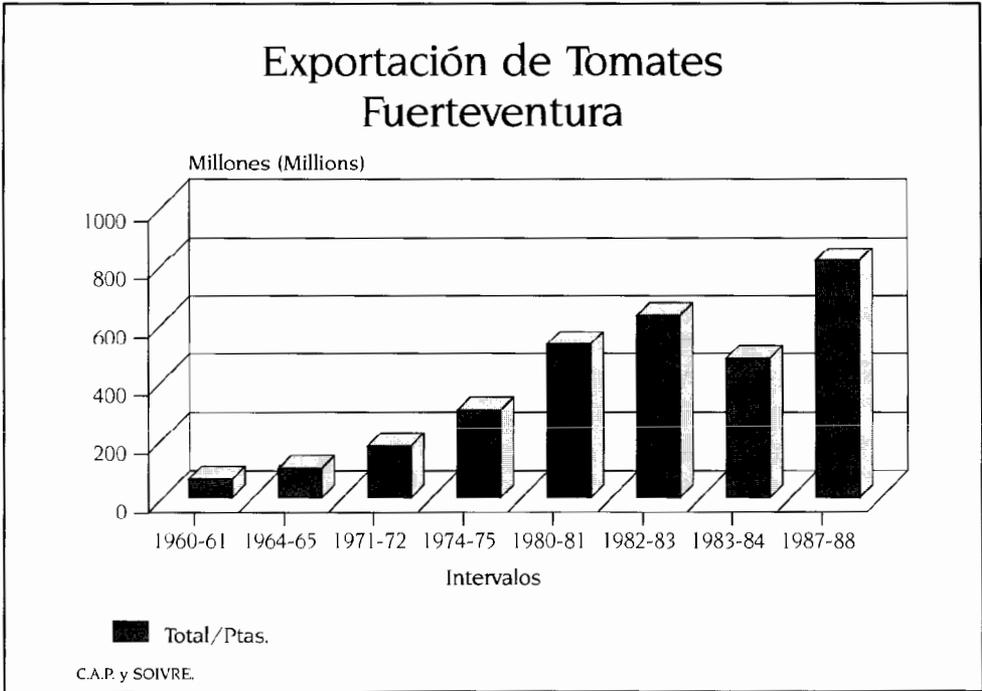
En la actualidad, el sistema ha cambiado sustancialmente, pues la mayoría de los exportadores de Fuerteventura se han asociado creando sus propias compañías distribuidoras⁷. Un ejemplo de ello es la firma Mayor Ventura que tiene dos compañías distribuidoras: una en el Reino Unido (Fortuna Fruit Ltd.) y otra en Holanda (Fortuna Fruit Continental)⁸. Ambas compañías manipularon en 1984 un

CUADRO I
EXPORTACIÓN DE TOMATES EN LA ISLA DE FUERTEVENTURA
SEGÚN LA SUPERFICIE, EL VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y EL PAÍS DE DESTINO

CAMPAÑA	HAS.	CANTIDAD	VALOR	TOTAL PTAS.	%	REINO UNIDO NÚMERO	%	CONTINENTE NÚMERO
1960-1961	409	7.362.000	6	44.172.000	70	5.153.400	30	2.208.600
1964-1965	400	8.000.000	9	72.000.000	70	5.600.000	30	2.400.000
1971-1971	400	10.000.000	17	170.000.000	60	6.000.000	40	4.000.000
1974-1975	300	10.000.000	17	270.000.000	45	4.500.000	55	5.500.000
1980-1981	220	12.000.000	40	480.000.000	40	4.800.000	65	7.200.000
1982-1983	200	10.000.000	60	600.000.000	40	4.000.000	60	6.000.000
1983-1984	200	11.000.000	40	440.000.000	40	4.400.000	60	6.600.000
1987-1988	200	19.531.031	40	781.241.240	48	9.245.493	52	10.285.538

Fuente: Cámara Agraria Local y SOIVRE. Elaboración propia.





CUADRO 2
FORMACIÓN DEL PRECIO FINAL DEL PRODUCTO (AÑO 1983/1984)

	PTAS. POR KGS./BULTO
Explotación	40
Costes adicionales por bulto	220
Salida puerto	4,6
Flete Reino Unido	138
Aduana	83
Manipulación en lugar de destino	28
Transporte Reino Unido	30
Comisión empresa distribuidora	5% del total

Fuente: *Sebastián Mayor Ventura*. Elaboración propia.

CUADRO 3
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN DEL TOMATE EN FUERTEVENTURA (PTAS./BULTO)

AÑO	EXPLOTACIÓN	PTO. LAS PALMAS	RESTO COMERCIALIZACIÓN	TOTAL
1960	36	66	48	114
1970	96	210	105	315
1980	240	360	120	480

Fuente: *Cooperativa COEXFUR*. Elaboración propia.

total de 2.200.000.000 de pesetas que se repararon de la siguiente manera. La Fortuna Fruit Ltd. facturó 1.200.000.000 de ptas, mientras el resto lo hacía la Fortuna Fruit Continental.

El proceso de manipulación de la mercancía desde que se obtiene en la explotación hasta que se coloca en los puertos de destino es el que se detalla en el *cuadro 2*⁹.

Asimismo los gastos de comercialización y los costes adicionales por bultos se desglosan tal como aparecen indicados en los *cuadros 3 y 4*¹⁰.

Los envíos a los países de destino se concentran en el intervalo comprendido entre di-

ciembre y abril¹¹, aunque en la década de los sesenta también participaban los meses de mayo y noviembre, pero debido a la gran competencia y a la existencia de los cupos estos dos últimos se han desechado.

Enero constituye el mes de mayor número de envíos, con un 30% del total de la zafra, siguiéndole febrero y marzo, aunque ya con contingentes inferiores.

En definitiva, la isla ha disminuido su exportación durante el mes de octubre, mientras noviembre, diciembre, enero, y febrero permanecen estables, tanto en la cantidad como en los porcentajes. En cambio, no ocurre lo mis-

CUADRO 4
COSTES ADICIONALES POR BULTOS (1983/1984)

	PESETAS
Envase	70
Papel de envoltura	5
Seguros sociales	10
Empaquetado	45
Mano de obra	15
Otros	145
Manipulación Pto. de Las Palmas	3
Transporte Fuerteventura-Las Palmas	35
Carga Pto. de Las Palmas	19
Transporte de la finca a la empaquetadora	18
TOTAL	220

Fuente: *Mayor Ventura*. Elaboración propia.

mo con la zafra tardía, pues, durante los meses de abril y mayo disminuyó paulatinamente en beneficio de la producción holandesa y de las islas del Canal. La zafra media, por su parte, concentra aproximadamente las 3/4 partes del total comercializado, pues en estos meses hay menor competencia y se obtienen mejores precios¹².

Evolución de las cotizaciones y estructura de las empresas

Las cotizaciones son menos fluctuantes en el Reino Unido que en Holanda. Los valores más altos corresponden al mes de abril en Reino Unido y a diciembre en el Continente, aunque para la zafra de 1983/1984 la máxima cantidad de bultos corresponde a enero y febrero.

Cuando las oscilaciones son muy marcadas, se debe fundamentalmente a saturaciones en los mercados con la consiguiente baja de los precios, aunque también pueden estar relacionadas con las bajas temperaturas y el consiguiente descenso del consumo.

En los años sesenta, las firmas exportadoras se correspondían con empresas familiares: Betancor, Suárez, Bonny, etc.

Las cantidades exportadas por cada una de ellas nunca sobrepasaron los 500.000 bultos. Estas empresas controlaban la producción, generalmente en régimen de tenencia de medianería, corriendo a cargo de los dueños los gastos de agua, transporte y empaquetado, mientras el medianero aportaba la fuerza de trabajo propia y de su familia, así como una pequeña parte de los medios de producción.

En la década de los setenta, desaparecen numerosas firmas exportadoras, sobre todo aquellas que enviaban menos de 50.000 bultos en campaña, obligando, asimismo, a otras muchas a asociarse, pues el sistema de «cupos» les impiden subsistir solas. Con todo, los exportadores de la isla quedan reducidos a diez, cuatro de los cuales son grandes empresas capitalistas.

En esta misma década comienzan las cooperativas a exportar tomates. La U.M.C.E. y la

Cooperativa Agrícola de Gran Tarajal son las primeras que se crearon, únicamente exportaban, y su volumen ascendía al 20% del total exportado por la isla.

En la zafra de 1983/1984, la situación ha cambiado de manera significativa. Tras la quiebra de la firma Betancor se crea la cooperativa COEXFUR (Cooperativa de exportadores de Fuerteventura). La mayoría de sus socios son los antiguos medianeros que entregaban el tomate a dicha empresa. En este último año contaba con 187 socios, de los cuales 15 controlan el 70% de la fruta exportada¹³, destacando de manera particular A. Cabrera, A. Mesa y M. Peñate, todos ellos antiguos intermediarios. Esta cooperativa es la única empresa exportadora de Fuerteventura que supera por campaña los 500.000 bultos, cofigurando el 16,7% del total de los envíos de la isla. Por su parte los exportadores privados han quedado reducidos en estos momentos a tres, estando sus contingentes entre 100.000 y 500.000 bultos, aunque lo exportado por ellos supone la mitad del total. Las restantes cooperativas conforman aproximadamente 1/3 del total de los envíos. En la actualidad, los exportadores privados que tienen cierta importancia son los Herederos de Juliano Bonny y la S.A.I. Tisigorcey, controlada por Mayor Ventura; mientras las tres cooperativas se han unido en una APA. (Asociación de productores Agrícolas), incrementando de manera notable los envíos, aunque con una cierta tendencia a la baja, pues de la campaña 86/87 con 1.219.994 bultos se pasa a tan sólo 1.041.597 en la siguiente, es decir unos 178.379 bultos menos. (vid *cuadro 5*).

En general, se puede afirmar que los exportadores-cosecheros privados envían aproximadamente la mitad de la fruta, mientras las cooperativas exportan el 50% restante.

Los países consumidores de tomates

Los principales países consumidores de tomates canarios en general y de Fuerteventura en particular son:

A) REINO UNIDO. Este país importa una amplia gama de productos agrícolas canarios, batata, cebolla y, sobre todo, tomates, debido a los altos costes en determinadas épocas del año, por el enorme gasto de energía en los invernaderos.

Las importaciones de tomates del Reino Unido provienen de Canarias en primer lugar, seguidas de las islas del canal, Holanda y Península¹⁴.

La época de mayor importación se produce entre noviembre y abril, aunque el mayor número de bultos se concentra en los meses de enero y febrero, sobre todo en los que a tomate majorero respecta. Enero es el mes principal con un 30% de los envíos totales de su campaña. El resto de los meses (de mayo a octubre), el mercado lo cubre la producción nacional.

B) HOLANDA. Ésta se ha convertido, hoy día, en el principal cliente de Fuerteventura, desbancando al Reino Unido de la primera posición, puesto que este último venía desempeñando de manera secular. Los Países Bajos absorben aproximadamente el 65% del total exportado, tal como se observa en el *cuadro 6*.

Ese incremento se justifica por la entrada en vigor del Tratado de Roma, que convierte a Rotterdam en el puerto del NW de Europa, actuando posteriormente éste como centro reexpedidor de mercancías, lo que explica, en buena medida, el aumento de las importaciones de este país en perjuicio de terceros, entre los que cabe destacar: R.F.A., Suecia, Francia y Bélgica.

Holanda recibe sus mayores envíos en los meses de diciembre, enero, febrero, y marzo, registrándose los máximos también en los meses de enero y febrero, como en el caso anterior.

C) REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA. Constituye el tercer país, aunque ha perdido importancia, pues antes de la Segunda Guerra Mundial constituía el principal importador de tomates de todo el Continente

CUADRO 5
COTIZACIONES MÁXIMAS Y MÍNIMAS OBTENIDAS EN LAS ZAFRAS DE 1983/1984 Y 1987/1988

MESES	MÁXIMA	MÍNIMA	MEDIA (Libra/bulto)	TOTAL KGS. EXPORT.
REINO UNIDO				
Diciembre	4,10	1,02	1,64	35.310
Enero	2,64	0,77	2,00	144.012
Febrero	2,81	1,55	2,03	161.412
Marzo	2,53	1,99	2,22	99.888
Abril	3,10	2,78	3,01	100.554
CONTINENTE			(Florín/bulto)	
Diciembre	14,3	9,30	10,95	52.782
Enero	12,95	6,95	8,85	222.906
Febrero	13,70	8,45	10,35	170.810
Marzo	12,70	8,87	8,25	156.810
PENÍNSULA				
Enero	154,0	3,00	53,0	42.000
Febrero			1,7	33.180
REINO UNIDO (1987/1988)				
Diciembre	5,50	2,00	3,80	
Enero	6,50	2,00	4,25	
Febrero	8,00	2,00	5,00	
Marzo	8,00	3,00	5,50	
CONTINENTE (1987/1988)				
Diciembre	17,00	8,00	12,5	
Enero	21,00	8,00	14,5	
Febrero	23,00	10,00	16,5	
Marzo	26,00	10,00	18,0	

Fuente: SOIVRE. Elaboración propia.

Europeo. Después del conflicto bélico y hasta la constitución del Mercado Común, su porcentaje osciló en torno al 10% del total enviado al exterior, disminuyendo, considerablemente, las importaciones tras la firma del Tratado de Roma (1957) en favor de Holanda.

Otros países consumidores, aunque con cantidades muy inferiores, y que casi siempre no importan directamente sino a través de Holanda son: Dinamarca, Francia, Bélgica, Suiza, Finlandia, Suecia, Noruega e Italia.

CUADRO 6
EVOLUCIÓN DE LAS ENTIDADES EXPORTADORAS DE TOMATE
AL EXTRANJERO Y PENÍNSULA EN FUERTEVENTURA

	1960				1970				1980			
	Nº. bultos	Nº. export.	Cantidad	%	Nº. export.	Cantidad	%	Nº. export.	Cantidad	%	Nº. export.	Cantidad
+ 500.000	—	—	—	—	—	—	1	—	—	16,7		
+ 100.000 — 499.999	3	—	18,7	4	—	40	3	—	50,0			
+ 50.000 — 99.999	4	—	25,5	6	—	60	2	—	33,3			
+ 10.000 — 49.999	9	—	56,3	—	—	—	—	—	—			
TOTAL	16	1.200.000	100,0	10	1.800.000	100	6	6.630.000	100			
Exportación privada	16	1.200.000	100,0	8	1.600.000	80	3	3.500.000	50			
Exportación cooperativas	—	—	—	2	200.000	2	3	3.130.000	50			

Fuente: *Cooperativas Agrícolas de Fuerteventura*. Elaboración propia.

Las exportaciones a la Península se hacen en pequeñas cantidades y, como ya manifestamos con anterioridad, siempre que exista rechazo en los mercados exteriores, pues se busca principalmente los mercados más rentables por los enormes costos de producción y, sobre todo, de distribución.

Conclusiones

La comercialización del tomate ha adquirido una gran importancia en los últimos años, pues los problemas que padece el subsector en la actualidad no se derivan de la escasa productividad, ni de la falta de medios de producción adecuados, sino que, por el contrario, son debidos fundamentalmente a unos deficientes canales de distribución de la mercancía tomate.

Con todo, hay que manifestar que la comercialización de esta fruta-hortaliza ha mejorado mucho en estas dos últimas décadas, tanto por la mejora en los medios de transporte con modernos y rápidos buques frigoríficos, como por la más adecuada infraestructura comercial de las empresas y cooperativas que distribuyen la fruta en los mercados de destino. No obstante, sigue habiendo numerosos inconvenientes que impiden un adecuado desarrollo del subsector del tomate en la isla de Fuerteventura en particular, y de Canarias en general.

En efecto, la imposición de los precios de referencia por parte de la C.E.E. —único mercado del tomate canario—, pues a la Península sólo se exporta cuando hay rechazo de la fruta en Europa, y la existencia de los contingentes

(«cupos») ha impedido un crecimiento mayor de la superficie cultivada y de la producción, incluso han habido zafras como la de 1986/1987 donde una buena parte del producto ha tenido que ser desechado para impedir la caída de los precios, y por la imposibilidad de superar el cupo y la consiguiente aplicación de los precios de referencia que hacen completamente inviable la exportación.

En definitiva, la distribución del tomate y los aspectos relacionados con la comerciali-

zación del mismo constituyen los principales problemas que tiene este subsector agrícola en estos momentos. Esto ha llegado a cuestionar no sólo la viabilidad del cultivo en las islas por las evidentes desventajas que existen con respecto a países terceros (Israel, Marruecos, etc...), sino que incluso se está cuestionando si la opción adoptada por el Parlamento de Canarias con respecto a la integración en la Comunidad Económica Europea es la más adecuada.

NOTAS

- 1 TRUJILLO HIDALGO, F.: *Cultivos especiales de Canarias*. Consejo Provincial de Fomento. Sta Cruz de Tenerife, 1916, pág.4.
- 2 «El vapor Sherbo (inglés) para Liverpool cargó 511 cestas de plátanos y dos cajas de tomates». *El Liberal*, 2-X-1890.
- 3 TRUJILLO HIDALGO, F.: *Op. cit.*, pág. 14.
- 4 LÓPEZ GUERRA, M.: *La provincia*, 19 de marzo de 1928.
- 5 VILLALBA MORENO, E.: *El cultivo del tomate en Tenerife y Gran Canaria*, Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Sta Cruz de Tenerife. Sta Cruz de Tenerife, 1978, pág. 58.
- 6 Hasta la aplicación del Plan de Estabilización (1959) imperó la doble paridad de la peseta, ya que los exportadores de tomates tenían que cambiar obligatoriamente las divisas obtenidas en el Instituto de Moneda Extranjera, de acuerdo con el cambio oficial y no con el mercado libre de divisas. Las diferencias eran sustanciales; una libra esterlina equivalía a 30,66 ptas, y a 110,22 ptas en uno y otro mercado antes de 1959. El resultado fue, aparte de las continuas quejas de los exportadores canarios un gran crecimiento del mercado negro de divisas.
- 7 *Canarias Económica*, nº. 42, 7-noviembre-1952.
- 8 *Ibidem*, nº. 36, 6-agosto-1952.
- 9 Desde la zafra 1966/67, la exportación deja de ser libre fijándose una ordenación de los envíos, que es llevada por la Dirección General de Comercio, conjuntamente con el Sindicato de Frutos. Las cantidades que se asignan a cada grupo de mercado se distribuyen entre las provincias productoras, que a su vez son repartidas por los Sindicatos de Frutos entre los distintos exportadores. Este reparto se hace atendiendo a lo exportado en la campaña anterior. Estos «cupos» tienen una elasticidad del 20% con el fin de poderse adaptar a la demanda, previo permiso de la D.G.C.E.
- 10) O.M. del 20 de julio de 1971; en B.O.E., de 26 de julio de 1971.
- 11 VILLALBA MORENO, E.: *Op. cit.*, pág. 88.
- 12 VILLALBA MORENO, E.: *Op. cit.*, pág. 67.
- 13 RODRÍGUEZ BRITO, W.: *Op. cit.*, pág. 117.
- 14 *Ibidem*, pág. 121.