



**CAPITALIZACIÓN Y CAMBIOS ESTRUCTURALES
EN LA AGRICULTURA: EL CULTIVO DEL TOMATE
EN GRAN CANARIA**

**LUIS ARGÜESO FERNÁNDEZ
JOSÉ V. SANTIAGO GARCÍA
ANICETO GUTIÉRREZ PÉREZ**

INTRODUCCIÓN

A nadie se le esconde que el cultivo del tomate en Gran Canaria es un claro exponente de la agricultura capitalista en el espacio agrario de la isla, siendo a su vez uno de los pilares básicos de su economía, no sólo por las divisas que genera la circulación externa del producto, sino también por la importancia de la mano de obra que ha movilizadado en el presente siglo, factores de vital importancia para comprender el ordenamiento del espacio isleño.

El estudio de la evolución que ha tenido este cultivo desde que fue introducido por los ingleses en el siglo XIX, nos ayudaría a comprender la realidad económica y social de la isla a lo largo del presente siglo. Su importancia espacial, económica y social han contribuido a que este subsector de la economía isleña se haya constituido en uno de los principales protagonistas en la configuración de su Formación Social, constituyéndose a su vez en uno de los principales instrumentos con que ha operado el modo de producción dominante en la articulación espacial de esta isla, estableciendo unas relaciones sociales y de producción concretas.

Admitimos que el modo de producción capitalista es dominante y establece con el resto unas relaciones sociales y de producción concretas que conforman en su conjunto una totalidad, constituyendo una unidad compleja estructurada por las diferentes instancias que conforman a los diversos modos de producción, aunque es el nivel económico quién en última instancia determina dicha globalidad.

Partiendo de esta concepción global, será obvio que el contexto socioeconómico es quién en definitiva determina unos niveles con-



cretos de articulación entre las diferentes instancias y que, por tanto, desde el momento en que se produzcan en el mismo cambios lo suficientemente indicativos como para alterar el modelo vigente, el modo de producción dominante establecerá unos nuevos niveles de articulación que se adapten a la nueva realidad económico-social, de forma que le asegure la apropiación de las plusvalías generadas en los procesos productivos.

Es dentro de esta óptica global, donde vamos a encontrar uno de los hilos conductores que nos permite comprender las transformaciones estructurales que se han operado en el subsector tomatero en las últimas décadas como consecuencia de los cambios que ha introducido, en el contexto socioeconómico de la isla, el auge del sector servicios y del turismo a partir de la década de los sesenta.

Estos cambios se van a traducir en un proceso de reconversión, aún no finalizado, que va a afectar sustancialmente a sus estructuras productivas y que dejará su impronta en el espacio destinado al cultivo en esta isla. Así, la reducción superficial del cultivo, la progresiva expansión del cultivo en invernadero, los propios cambios operados en la aparcería como relación de producción dominante, la estructura de las explotaciones, etc., son algunas de las huellas tangibles de la significación espacial que el proceso ha tenido, así como su claro carácter selectivo, manifiesto en la cada vez menor significación espacial de los anacronismos heredados de un pasado no muy lejano.

En la propia circulación externa del producto, es donde vamos a encontrar otro de los hilos conductores que nos ayude a comprender las transformaciones operadas en este subsector de la agricultura canaria. Es evidente que el papel que tiene asignado la agricultura canaria de exportación, dentro del contexto capitalista internacional, está marcado por su acentuado carácter «periférico», manifiesto en la gran dependencia que tiene del exterior.

El cultivo del tomate ha tenido su razón de ser en esta isla por factores, entre otros derivados de un clima que le permitía producir en unas épocas en que resultaba imposible para otras zonas productoras. Desde el momento en que aparecen otros competidores para ese espacio temporal, se manifiesta claramente su fuerte debilidad estructural y su alto grado de dependencia externa, hecho este latente en la actualidad política canaria con la polémica que está suscitado el modelo de adhesión a la CEE.

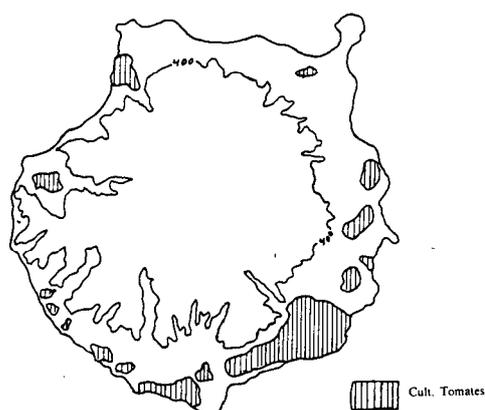
Las cada vez más complicadas exigencias del mercado han puesto en evidencia las deficiencias estructurales que permanecían latentes en ese subsector agrícola; pero, por otro lado, han actuado como dinamizadoras de los cambios que se han ido operando en las estructuras productivas, buscando un acercamiento hacia un modelo de «simbiosis» entre las diferentes etapas que constituyen el proceso de producción-consumo.

1. UBICACIÓN ESPACIAL Y EVOLUCIÓN DE LAS SUPERFICIES

La isla de Gran Canaria presenta una serie de condiciones físicas que favorecen la implantación de los cultivos termófilos en general, y del tomate en particular. La existencia de amplias plataformas costeras con escaso nivel de pendiente y abundancia de suelos, sus especiales características climáticas, con persistencia de temperaturas elevadas a lo largo del año, así como la disponibilidad de aguas basales captadas para el riego a través de numerosos pozos que compensan su indigencia pluviométrica; son una suma de factores que van a posibilitar el desarrollo del cultivo del tomate en esta isla.

GRAFICO 1

Ubicación espacial



Fuente: CIES. Elaboración propia.



El cultivo del tomate se dispone ocupando las amplias plataformas costeras de la mitad meridional de la isla, donde tiene su principal ubicación, así como en los amplios fondos de barrancos del SW y W isleño y, en menor medida, en algunos reductos del Norte, donde la platanera muestra su clara dominación espacial. Así pues, el espacio costero destinado a la agricultura de exportación en esta isla presenta, de forma general, una dicotomía entre los dos cultivos dominantes —plátanos y tomates— mostrando el primero su dominio en el norte y el segundo en el sur. Esta especial distribución especial no obedece a motivos caprichosos, sino que está, en cierta medida, determinada por una serie de condicionantes naturales que favorecerán la regularización de este modelo a lo largo del presente siglo.

Las especiales características bioclimatológicas que esta solanácea exige para el buen desarrollo de su cultivo: régimen elevado de temperatura, umbrales medios de humedad, luminosidad, así como su escasa exigencia edafológica y su índice de tolerancia a la salinidad de las aguas utilizadas para su riego, constituyen una suma de factores que favorecen su cultivo en este marco físico, dado que la puesta en explotación de estos terrenos exigiría, al menos inicialmente, un menor grado de capitalización que el que demandaría otro cultivo termófilo, como pudiera ser la platanera. Así pues, si bien son las condiciones de mercado, así como otros factores humanos, los que en última instancia determinen la progresión o recesión espacial de estos cultivos, al igual que su ubicación o los cambios en el uso del suelo, no cabe duda que los condicionantes naturales van a actuar como coadyuvantes sobre la distribución y localización espacial de los mismos.

En lo referente a la evolución superficial de las principales zonas productoras y a sus participaciones porcentuales (vid. cuadro 1), podemos constatar como los cambios espaciales sufridos por el cultivo en esta isla, no han sido especialmente significativos en los últimos cincuenta años, máxime si tenemos en cuenta las condiciones de itinerancia en que tradicionalmente se ha desarrollado el mismo. Tan sólo, destacar el receso que ha sufrido el cultivo en la zona de Telde, motivado por una fuerte competencia urbana en el uso del suelo, así como la ejercida por otros cultivos bajo cierre. Por otro lado, de carácter positivo, el aumento superficial del cultivo en La Aldea, donde sus especiales condiciones climáticas han dificultado

tado la implantación de otros cultivos competidores, tal y como es el caso de la platanera.



CUADRO 1

Evolución superficial de las principales zonas productoras

1989 ZONA	1938		1977		1982		1989	
	Ha	%	Ha	%	Ha	%	Ha	%
Noroeste	325	8.0	290	9.8	221	9.6	161	6.0
Noreste	140	3.4	55	1.9	42	1.8	134	5.0
Telde	825	20.3	251	8.4	193	8.4	210	7.9
Sureste	2.110	49.4	736	24.8	564	24.5	1.045	39.3
Sur	635	15.6	1.271	42.8	996	43.3	630	23.7
Aldea	110	2.8	369	12.4	283	12.3	480	18.0
Sup. Total	4.045	100.0	2.972	100.0	2.299	100.0	2.663	100.0
Producción (TM)	63.101		115.215		126.352		157.715	

Fuentes: Rodríguez Brito, M. Consejería de Agricultura y Pesca. Elaboración propia.

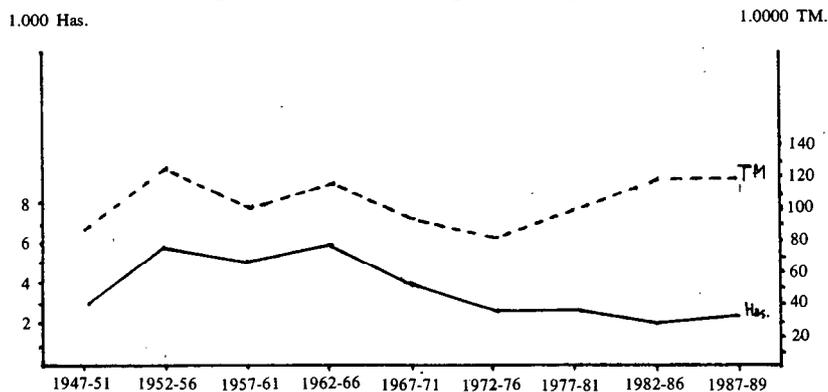
En cuanto a la evolución seguida por las superficies totales (vid. gráfico 2), podemos constatar un paulatino ascenso hasta la década de los sesenta, en la que se alcanzan valores próximos a las 6.000 Has., para posteriormente iniciarse una ininterrumpida involución hasta llegar a una, al menos aparente, estabilización en los últimos años y en torno a las 2.000 Has. Sin embargo, la correlación existente entre evolución superficial y evolución de producciones exportadas se rompe avanzada la década de los sesenta y más claramente en los setenta, produciéndose una divergencia entre ambas. Así, el paulatino incremento de los rendimientos contrarrestará los efectos de la recesión superficial, posibilitando una progresiva recuperación de las producciones hasta alcanzar valores iguales e incluso superiores a los de la década de los sesenta, donde las superficies prácticamente triplican a las actuales. Esta evidente paradoja es explicable dentro del contexto de la reconversión a que se ve sometido el subsector tomatero desde mediados de la década de los sesenta, en que la fuerte expansión del sector servicios y del turismo, competidores en la captación de mano de obra y recursos naturales,



obligará al tradicional sistema productivo, que fundamentaba su rentabilidad en la abundancia y accesibilidad de estos dos elementos, a adoptar nuevas estrategias empresariales que garanticen su supervivencia dentro del nuevo marco socioeconómico en que tendrá que desenvolverse a partir de este momento. Este fenómeno ha llevado implícito un paulatino incremento en la capitalización de las estructuras productivas, manifiesto en una progresiva adopción de nuevas técnicas de cultivo (semillas híbridas, fertilizantes, riego localizado, invernaderos, etc.), aunque una serie de factores derivados de la estructura de la propiedad y regímenes de tenencia han frenado la uniformidad y efectividad del proceso, permitiendo la pervivencia de modos de producción anacrónicos. En la actualidad, y en base a las tendencias constatadas, podemos afirmar que si bien será el mercado quien determine de una forma clara el aumento o descenso de las producciones, esta relación de causa-efecto no tendrá una especial incidencia en el incremento de la superficie cultivada, dada la clara evolución cualitativa que se ha operado en el cultivo, donde el aumento de los rendimientos permite unas mayores producciones sin que éstas vayan aparejadas, necesariamente, de un aumento superficial, e incluso, posibilitando un descenso de las mismas.

GRAFICO 2

Evolución comparativa de las superficies y las producciones



Fuentes: Sans, J. A.; Rodríguez Brito, W. Consejería de Agricultura y Pesca. Elaboración propia.



Si bien la superficie cultivada de tomates ha sufrido un notable descenso cuantitativo en la generalidad de los municipios productores, no sucede lo mismo a nivel cualitativo, al menos en los diez últimos años, dado que se han conservado, en la mayoría de los casos, los valores de participación superficial con respecto a variables como: la Superficie Agraria Cultivable, la Superficie Agraria Utilizada y la Superficie en Regadío. Este dato nos revela la estabilidad superficial del cultivo en los últimos años, en contraste con las variaciones que han sufrido otros subsectores de la agricultura de esta isla. Por otro lado, nos permite constatar la desigual significación de este cultivo en el contexto agrario de estos términos municipales, adquiriendo, en algunos, verdadera entidad de monocultivo. (Vid. cuadro 2.)

La incidencia espacial que tiene el tomate en el contexto de los cultivos de exportación más significativos (vid. cuadro 3), nos permite comprobar la importancia del mismo en este ámbito, donde manifiesta su actual supremacía espacial. La evolución de los cultivos de exportación en los últimos años, nos da pie a pensar que la dicotomía establecida para este tipo de cultivos por J. A. Sans¹, entre una Agricultura Tradicional de Exportación y una Agricultura Innovadora de Exportación, se basaba más en un hecho coyuntural que estructural en sí mismo. Así, ésta, a nuestro juicio aparente diferencia entre ambas, ha perdido vigor en el transcurso de las últimas décadas, corroborándonos el grado de adaptación con que el modo de producción capitalista se amolda a los cambios que se van operando en el contexto socioeconómico, con la finalidad de garantizarse la apropiación de las plusvalías generadas en el proceso productivo.

2. PRODUCCIÓN, RENDIMIENTOS Y COSTOS

Tal y como apuntábamos en el apartado anterior, desde mediados de los años sesenta y principalmente a partir de la década de los setenta, el descenso de la superficie de cultivo ha sido contrarrestado con un paulatino aumento de los rendimientos, propiciando una progresiva recuperación de las producciones. (Vid. cuadro 4.) Este fenómeno no hubiese sido posible sin la adopción de nuevas técnicas de cultivo y una creciente, aunque no uniforme, capitalización de las estructuras productivas.

CUADRO 2

Participación porcentual del cultivo del tomate en diferentes variables superficiales. Año 1989

AÑO: 1989 MUNICIPIOS	% con respecto a la Superficie Total Cultivable		% con respecto a la Superficie Agrícola Utilizada		% con respecto a la Superficie de Regadío	
		Diferencia 1979		Diferencia 1979		Diferencia 1979
Agaete	23.00	+ 4.03	39.39	- 0.61	43.44	- 1.57
Agüimes	4.24	-0.24	42.29	-15.4	43.48	-14.21
Gáldar	3.10	-0.16	6.34	+ 0.29	7.18	+ 0.38
Ingenio	2.00	-1.98	13.07	- 5.06	15.81	- 7.19
Mogán	0.00	-4.94	0.00	- 8.33	0.00	- 8.50
Las Palmas G. C.	4.95	+ 3.64	11.10	+ 7.52	12.70	+ 8.62
S. Bartolomé Tirajana	7.12	+ 2.20	43.55	+ 0.08	49.08	+ 3.48
S. Nicolás de Tolent.	12.64	+ 3.63	71.22	+ 1.42	71.96	+ 1.44
Santa Lucía de Tiraj.	16.32	+ 4.43	57.80	+ 11.24	60.28	+ 12.80
Telde	8.99	-3.83	16.13	-11.56	16.34	-11.42
Media Munic. Product.	8.23	+ 0.88	30.08	- 2.05	32.01	- 1.59

Fuente: Cámara Agraria Provincial. Elaboración propia.

CUADRO 3

Participación superficial del tomate en el contexto de los principales cultivos de exportación

	Tomate	%	Plátano	%	Pepino	%	Pimiento	%	Flores P. ornm.	%	Aguacate	%
1974	3.283	42.5	3.765	48.8	371	4.8	161	2.0	85	1.1	44	0.5
1982	2.299	32.4	3.471	48.9	398	5.6	551	7.7	163	2.3	204	2.9
1988	2.773	51.2	1.650	30.5	356	6,8	370	6,8	109	2,0	151	2,8

Fuente: Consejerí de Agricultura y Pesca. Elaboración propia.

CUADRO 4

Evolución de las producciones y de los rendimientos

AÑO	Aire libre (Tm)	%	Rend. (Tm/ha)	Invernadero (Tm)	%	Rend. (Tm/ha)	Prod. Total (Tm)	Rend. (Tm/ha)
1960	142.000	100.00	23.0				142.000	23.0
1973	99.050	92.90	31.6	7.500	7.10	48.7	106.550	32.4
1977	95.715	83.10	35.8	19.500	16.90	65.0	115.215	38.7
1982	94.350	74.70	49.7	32.000	25.30	80.0	126.352	54.9
1989	105.215	66.70	55.0	52.500	33.30	70.0	157.715	59.2

Fuentes: Rodríguez Brito, W. Consejería de Agricultura y Pesca. Elaboración propia.



Las fuertes transferencias de fuerza de trabajo y capitales hacia otros sectores económicos, así como el encarecimiento de los «inputs», se traducirá en un progresivo abandono de las explotaciones menos capacitadas, principalmente las pequeñas y con regímenes de tenencia indirectos, así como en una paulatina transformación de las estructuras productivas en las explotaciones capitalistas, que son las que hoy en día muestran una clara dominación espacial, al igual que el control mayoritario de la producción.

Es éste el ámbito en que hemos analizado la reciente evolución de los invernaderos, como un claro exponente de los cambios que se han venido operando en las estructuras productivas de este subsector de la agricultura gran Canaria en las dos últimas décadas. El cultivo bajo cierre forma parte del estadio más avanzado en el desarrollo de las fuerzas productivas del agro canario. Igualmente, su reciente implantación y expansión en determinadas zonas del Sur de la isla, puede ser tomada, aunque con precaución, como un indicio de que se estén operando cambios en la estructura de la propiedad de esta zona, en la que tradicionalmente la susceptibilidad de obtención de «renta absoluta» de la tierra se había constituido como un obstáculo en el desarrollo de las fuerzas productivas.

En lo referente a los costos de cultivo y su evolución, hemos podido constatar como el aumento de capitalización en las estructuras productivas, se ha traducido en un paulatino descenso de dichos costos con respecto a su participación porcentual en el total de los costos derivados del proceso producción-consumo. (Vid. cuadro 5.) La partida más problemática a la hora de establecer conclusiones, será, sin lugar a dudas, la referente a los costos de la mano de obra. Si bien parece constatar su mantenimiento como la más gravosa a lo largo del periodo analizado (vid. cuadro 6), su incidencia final en el precio del producto en el mercado ha disminuido, dado el descenso porcentual que han experimentado los costos de cultivo en su conjunto. Esto nos permite confirmar el mantenimiento, e incluso aumento, en los niveles de apropiación, por parte del empresario, de las plusvalías generadas por la fuerza de trabajo en el proceso productivo. Igualmente problemático resultaría el establecimiento de conclusiones referentes a la diferencia de costos entre aparcería y trabajo asalariado, si bien de los datos aportados por el sector empresarial se desprende una mayor incidencia de los costos de aparcería (vid. cuadro 7). Aún admitiendo esta posibilidad, pensemos de la familia del aparcerero, así como la especial incentivación que le



mos que la diferencia que se establece entre ambas relaciones de producción obedece a una visión parcializada, dado que en ella no se contemplan variables como la introducida por la fuerza de trabajo produce su participación en la producción, factores estos que sin duda repercutirán en los resultados finales de la cosecha.

CUADRO 5

Evolución de los costos de cultivo

Concepto	1940	1960	1967	1981	1985
Jornales	41.10	32.77	39.61	43.78	45.33
Agua	12.37	21.94	13.96	14.25	15.40
Abono	16.76	12.56	11.75	9.70	6.10
Otros	29.77	32.73	34.68	32.27	33.13

Fuente: Rodríguez Brito, W. Cosecheros-Exportadores. Elaboración propia.

CUADRO 6

Evolución de los costos totales

Concepto	1978	1981	1985
Costos de Cultivo	39.43	37.09	34.87
Empaquetado y puesta en muelle	19.05	26.87	21.98
Exportación	41.02	36.04	43.14

Fuente: Varios. Elaboración propia.

CUADRO 7

Gastos según tipos de cultivo/fanegada. Año 1985. (Cont.)

Concepto	Aire libre (goteo)				Invernadero (goteo)			
	Aparcería	%	Admón.	%	Aparcería	%	Admón.	%
Retirada resto cultivo			21.120	1.82			16.890	0.91
Amortización invernad.					250.666	9.91	250.666	13.65
Plástico					161.260	6.38	161.260	8.78
Colocación plásticos					64.500	2.53	64.500	3.56
Mano de obra	758.800	45.33	‡		904.150	35.45	‡	
Total	1.672.004	100	1.149.748	100	2.522.336	100	1.836.276	100
Producción Kgr.	40.000				49.000			
Costo ptas./kgr.	41.8				51.4			

Fuente: Cosechero-Exportador. Elaboración propia.

CUADRO 7

Gastos según tipos de cultivo/fanegada. Año 1985. (Cont.)

Concepto	Aire libre (goteo)				Invernadero (goteo)			
	Aparcería	%	Admón.	%	Aparcería	%	Admón.	%
Retirada resto cultivo			21.120	1.82			16.890	0.91
Amortización invernad.					250.666	9.91	250.666	13.65
Plástico					161.260	6.38	161.260	8.78
Colocación plásticos					64.500	2.53	64.500	3.56
Mano de obra	758.800	45.33	‡		904.150	35.45	‡	
Total	1.672.004	100	1.149.748	100	2.522.336	100	1.836.276	100
Producción Kgr.	40.000				49.000			
Costo ptas./kgr.	41.8				51.4			

Fuente: Cosechero-Exportador. Elaboración propia.



En definitiva, la creciente capitalización, así como las innovaciones tecnológicas, han propiciado mejoras significativas que repercutirán de forma cuantitativa y cualitativa en las producciones, posibilitando, a su vez, un mayor control temporal sobre las mismas, factor éste de vital importancia, dada las especiales características del mercado al que va destinado el producto. Las transformaciones operadas han sido lo suficientemente significativas como para afirmar que, a pesar de las imperfecciones que aún se manifiestan, la estructura productiva en Gran Canaria está lo necesariamente evolucionada como para hacer frente a la demanda del mercado, y que no es en ésta etapa del proceso de producción —consumo donde se encuentran las principales deficiencias que gravan a este subsector de la agricultura de nuestra isla.

3. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización del tomate ha adquirido gran importancia en los últimos años. 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 son debidos fundamentalmente a deficiencias en los canales de comercialización, a pesar de lo mucho que ha mejorado en las dos últimas décadas y como consecuencia de una progresiva concentración encaminada a un mejor control del mercado. La cada vez mayor competencia ejercida por el sureste peninsular y otros centros productores (Marruecos, Israel, Rumanía y la propia producción comunitaria) ha impulsado una reestructuración en el sector productivo y comercial.

La creación de la C.E.E. (prácticamente el único mercado del tomate canario) marca un hito importante: motiva un incremento en la exportación del producto, que si bien a partir de 1966 sufre un retroceso², desde 1976 va a experimentar un nuevo auge. En las últimas cuatro campañas se ha producido una estabilización en las cantidades exportadas.

Desde 1966 deja de ser libre la exportación por la competencia creciente, lo que hacía bajar los precios. La ordenación se basa en la fijación de un programa anual de exportación en función de los dos grandes bloques de mercado: Reino Unido e Irlanda y resto del Continente (O.M. 27-4-66). Las programaciones existentes pueden tener una elasticidad de un 20%. Así se pone en marcha el sistema



de contingenciación que con apreciables retoques ha permanecido vigente hasta el momento actual. En 1969 se empieza a perfeccionar el sistema: la campaña está sujeta a contingenciación desde el 20 de octubre y se precisa la modalidad de reparto y aplicación. También se crea el Registro Especial de Exportadores de tomate de las Islas Canarias.

Las exportaciones en la última década se han incrementado fuertemente en las campañas 1982/83 y 1984/85 con notables condicionantes, como son los precios de referencia (impuestos por C.E.E.) y el mantenimiento de los cupos. En 1986 se produce un cambio profundo con el ingreso de España en la Comunidad y la peculiar adhesión de Canarias (vid. cuadro 8).

CUADRO 8

Resumen de la exportación del tomate de Gran Canaria en la última década (bultos)

Campaña	R. Unido	Continente	Merc. no reg.	Península	Total G.C.	%Prov.	%Reg.
1979-80	8.811.681	7.906.682		361.245	17.079.608	93.43	67.28
1980-81	8.868.685	8.153.148		446.884	17.468.717	91.25	65.16
1981-82	9.335.226	7.735.648		631.782	17.702.656	91.82	64.94
1982-83	10.250.146	8.944.506		1.024.566	20.219.218	92.95	65.58
1983-84	9.773.341	7.782.752	4.760	1.343.871	18.904.724	87.96	61.41
1984-85	10.699.317	9.403.175		1.884.722	21.987.264	89.34	62.77
1985-86	9.414.805	8.737.462	17.505	1.395.293	19.565.066	91.43	62.55
1986-87	9.242.435	7.958.550	470	894.672	18.096.127	91.07	60.27
1987-88	8.813.672	8.843.366		1.246.012	18.903.050	90.97	61.38
1988-89	8.441.436	9.584.690		808.347	18.834.473	91.53	61.88

Fuente: Memorias de campañas. FEDEX. Elaboración propia.

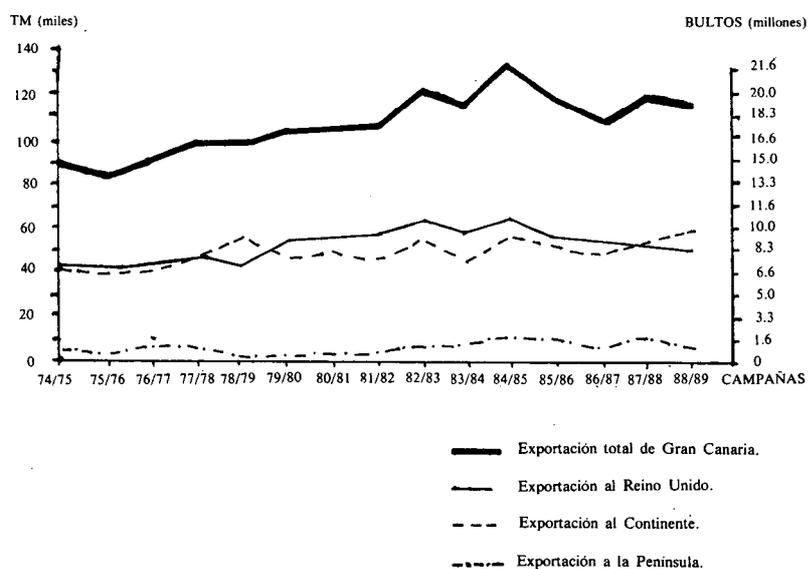


El destino de esta fruta es el Reino Unido y el Continente Europeo. El puerto de Rotterdam cumple el papel de redistribuidor para los países del continente. El resto de los mercados, mercados no regulados (U.S.A., Canadá, Zaire), no son prácticamente representativos —en la campaña 1985/86, por ejemplo, supuso un 0.09% del total exportado por Gran Canaria.

A la Península se remite el fruto que no se pudo colocar en los mercados extranjeros (vid. gráfico 3); estando sometido, así, temporalmente a la competencia de otros países productores.

GRAFICO 3

Evolución de la exportación de tomates de la isla de Gran Canaria por mercados (1975-1989)



Fuentes: S.O.I.V.R.E. y FEDEX. Elaboración propia.



Por lo que respecta al capítulo de gastos y cotizaciones, la información de que se dispone es meramente orientativa, pues, en general, las empresas y cooperativas se muestran remisas a la hora de aportar datos sobre gastos, cuentas de venta y documentos afines.

Nos centraremos en dos bloques: costes de empaquetado y transporte a muelle y costes de fletes y recepción. (Vid. cuadro 9, 10 y 11.)

CUADRO 9

Coste de empaquetado y transporte a muelle (bultos)

Conceptos	Costes	%
Mano de obra	45	33.38
Material de empaquetado	58	43.61
Otros gastos	3	2.26
Transporte a muelle	7	5.26
Estiba y tarifas portuarias	20	15.04
TOTAL Costes	133	100

Fuente: Previsiones de gastos de cooperativas. Campaña 1984/85.

La partida más importante de los costos de empaquetado la constituye la mano de obra, aproximadamente el 30%, y el material, un 41% (aunque varía de una empresa a otra). Otro capítulo que agrava los costes son la estiba y los trámites portuarios. El peso de la burocracia portuaria, no muy ágil a veces, en los trámites obligados para la expedición de mercancías incide negativamente —el tomate es un producto perecedero.



CUADRO 10

Costes de exportación de tomates a Londres (bultos)

Concepto	Costes	% s/p final
Flete	118.52	21.48
Aduana	30.11	5.46
Comisión y manipulación	45.59	8.77
Otros gastos	78.43	14.2

Fuente: Cuentas de ventas de cooperativas. Campaña 1984/85.

CUADRO 11

Costes de exportación a Rotterdam (bultos)

Concepto	Costes	% s/p final
Flete y portes	175	28.29
Aduana	34.30	5.67
Comisión	33.38	5.5
Otros gastos	18.79	0.03

Fuente: Cuentas de ventas de cooperativas. Campaña 1984/85.

En los gastos desde muelle o destino, destacan las tarifas de los fletes. Lamentablemente las compañías que se dedican a este tipo de transporte son en su mayor parte extranjeras y los efectos multipli-



cativos de la exportación revierten en Canarias en forma de salarios. Sin embargo, estas empresas ofrecen un servicio bastante bien organizado.

El transporte aéreo comenzó a utilizarse a mediados de los años sesenta. Los fletes son bastante superiores al transporte marítimo. Si bien en la campaña 1972/73 llegó a alcanzar el 10% del total exportado, actualmente se sitúa en torno a un 5%, siendo utilizado prácticamente por las grandes empresas (Grupo Bonny), cuando las condiciones del mercado así lo aconsejan.

Las comisiones de las casas receptoras suponen desde un tres hasta un once por ciento del precio final. Por ello, la importancia que tiene controlar también este eslabón de la comercialización, sólo conseguido por las grandes empresas.

En conjunto, los gastos unitarios desde el muelle hasta los mercados europeos son aproximadamente del 50% del precio final.

En cuanto a las cotizaciones del tomate en dichos mercados, las fluctuaciones, aunque con variaciones semanales, son menores en el Reino Unido que en el Continente. Las cotizaciones medias más altas se producen en los meses de febrero y marzo, si bien resultan elevadas, también, a fines de diciembre y de forma más irregular en abril. (Vid. cuadro 12.) En esas fechas es menor o nula la competencia de otros países productores, por lo que los volúmenes exportados son mayores, concentrándose la producción en ese período.

CUADRO 12

*Cotizaciones medias mensuales más elevadas
(bultos/libras y florines)*

Meses	1985/86		1986/87		1987/88		1988/89	
	R.U.	Cont.	R.U.	Cont.	R.U.	Cont.	R.U.	Cont.
Oct.	3.18	9.22	3.7	10.37	3.9	8.9		
Nov.	2.9	10.20	3.6	8.5	4.6	14	3.12	9.75
Dic.	4.8	16.25	4.3	13.5	4.87	14.25	4.25	12.5



*Cotizaciones medias mensuales más elevadas
(bultos/libras y florines). (Cont.)*

Meses	1985/86		1986/87		1987/88		1988/89	
	R.U.	Cont.	R.U.	Cont.	R.U.	Cont.	R.U.	Cont.
En.	3	15.37	3.4	11.5	5.67	16.12	3.75	11.37
Feb.	5.45	15.25	5.1	13.6	6	17.25	5.3	16.75
Marz.	4.44	16.9	5	15.6	6.7	17.8	5.6	18.4
Abr.	3.62	14.25	6.3	19.75	4.8	9.5	5.6	18.75

Fuente: FEDEX. Elaboración propia.

Cuando las cotizaciones son muy marcadas se debe fundamentalmente a saturaciones en los mercados, llevando aparejada la baja de los precios. Pero también puede estar relacionada con la baja de temperaturas y el consiguiente descenso del consumo³.

Existe una abismal diferencia entre la organización comercial del subsector exportador y el orientado al mercado local. La exportación presenta una mayor ordenación y transparencia. Ello es debido a la naturaleza de los procesos que la integran: empaquetado y expedición que requieren una escala mínima de organización y por tanto un acopio de mercancías regular, organizado y de una determinada magnitud, mientras dure el período de la misma

La centralización de la producción en grandes explotaciones facilita la concentración de una cantidad suficiente para el empaquetado, expedición y distribución en el mercado. Así, en este caso, coinciden en una misma empresa la producción, empaquetado y comercialización (Grupo Bonny).

Para las pequeñas explotaciones, las cooperativas o las asociaciones subsanan la dispersión de la producción, organizando el empaquetado y la exportación. Donde faltan, la dependencia de una firma empaquetadora es obligada.



Otro factor que ha contribuido a esta concentración son los cambios socio-económicos generados a partir de los años sesenta con el auge del sector servicios y del turismo, dando lugar a un trasvase de mano de obra. Ello va a dar lugar a un encarecimiento de los costes destinados a este concepto, capítulo éste importante en cuanto a su participación porcentual en los costes totales del proceso de empaquetado, dando lugar a una mayor capitalización que permita una disminución de dichos gastos. Ello lleva aparejado la tendencia de las pequeñas y medianas explotaciones a asociarse para subsistir. Asimismo, hay un interés por controlar los distintos eslabones de la comercialización, que elimine al máximo la figura de los intermediarios, lo que supone mayor rentabilidad.

Este paso de la atomización a una mayor concentración ha tenido unos evidentes efectos sobre la estructura productiva y comercial. Las dificultades generadas por la competencia del sureste peninsular, aunque no ha supuesto una drástica reducción en las exportaciones, sí ha impulsado una reestructuración en el sector productivo y comercial. En el sur de la isla predominan las grandes explotaciones capitalistas, siendo ellas mismas empresas exportadoras. En el resto, la concentración de la producción es menor y la participación de las cooperativas en el empaquetado y la producción es más significativa.

En Gran Canaria, el número de empresas exportadoras creció, paradójicamente, de 35 en 1980 a 98 en 1985, sin un aumento significativo de las exportaciones. Aparecieron sobre todo empresas y cooperativas de poca facturación. También se constituyeron cuatro Sociedades Agrarias de Transformación (S.A.T.), cuya exportación no significa ni el 4% del total de la isla. A todo ello contribuyó la adversidad del mercado, el decreto de S.A.T. de 1981 y la nueva modalidad de la distribución del cupo. En las dos últimas campañas hacen su aparición un nuevo tipo de sociedades, las Agrupaciones de Productores Agrarios (A.P.A.), como modelo de integración económica de cara a la comercialización, llegando a controlar el 8.01% del total exportado en la última campaña. (Vid. cuadro 13).

Desde la producción hasta el mercado de destino, la exportación del tomate supone diferentes funciones: transporte al almacén, clasificación y empaquetado, transporte a muelle, expedición y distribución en destino. Estas funciones en su totalidad son realizadas por las grandes empresas. Las pequeñas recurren a los almacenes de las grandes explotaciones y de las cooperativas. Las medianas fluc-

CUADRO 13

Evolución de la exportación de tomates por volumen y entidades en Gran Canaria (TM)

CAMPAÑA 1979/80

Coopertiv.	%	Vol. Export.	Vol. %	TM S.A.T.	Empresas %	% Export.	Vol. Export. %	%	
0	100								
100	200	1	2.8	573,2	0.5				
200	500	5	14.3	2.064,4	2.1				
500	1.000	3	8.7	2.406,0	2.3				
1.000	5.000	23	67.5	58.973,6	57.6	3	100.0	9.583	
5.000	10.000	1	2.8	7.386,5	7.2				
10.000	20.000	1	2.8	10.657,0	10.4				
20.000		1	2.8	20.420,0	19.9				
TOTAL		35	100.0	102.480,7	100.0	3	100.0	9.583	100.0

CUADRO 13

Evolución de la exportación de tomates por volumen y entidades en Gran Canaria (TM). (Cont.)

CAMPAÑA 1984/85

Coopertiv.	%	Vol. Export.	Vol. %	TM S.A.T.	Empresas %	% Export.	Vol. Export. %	%	S.A.T.	%	Vol. Export.	%	
0	100	30	30.6	857,9	0.7								
100	200	15	15.3	2.028,6	1.6								
200	500	17	17.3	8.082	6.4	8	57.2	2.643,8	16.9				
500	1.000	11	11.2	7.968,6	6.8	2	14.3	1.532,1	9.8	1	25	549	9.6
1.000	5.000	18	18.7	39.691	31.2	3	21.4	6.397,8	41.0	3	75	5.190,5	90.4
5.000	10.000	6	6.1	41.654	31.7	1	7.1	5.039	32.3				
10.000	20.000												
20.000		1	1.0	26.925	21.2								
TOTAL		98	100.0	127.211,7	100.0	14	100.0	15.612,7	100.0	4	100	5.739,5	100.0

CAMPAÑA 1988/89

Coopertiv.	%	Vol. Export.	%	Vol. S.A.T.	TM S.A.T.	Empresas %	% Export.	Vol. Export. %	%	S.A.T.	%	Vol. Export.	%
0	100	7	17.5	465	0.7								
1	200	5	12.5	715	1								
2	500	7	17.5	1.941	2.7	1	10	535	3.1	3	23	837	7.2
3	1.000	7	17.5	4.819	6.8	3	30	2.193	12.8	6	46	4.249	36.6
4	1.000	5.000	10	25	25.696	36.5	60	14.382	84.1	4	31	6.541	56.2
5	5.000	10.000	3	7.5	20.580	29.2							
6	10.000	20.000	1	2.5	16.265	23.1							
7	20.000												
TOTAL		40	100.0	70.481	100.0	10	100.0	17.110	100.0	13	100	11.627	100
A.P.A.	%	Vol. Export.	%										
1	50	4.805	34										
1	50	9.319	66										
2	100	14.124	100										

Fuente: Memorias de campaña. FEDEX. Elaboración propia.



túan entre la integración en cooperativas o en S.A.T. A partir del empaquetado la mecánica es la misma para todas las firmas exportadoras, aunque con matices de gran importancia.

Dentro de lo que es la concentración se distinguen tres niveles. Primero, el que agrupa a los pequeños y medianos productores de cara a una mejora de las técnicas y sistemas de producción, lo que redundará en una mayor productividad. El segundo nivel está constituido por lo que es el empaquetado y la expedición, que permite una mayor capitalización y rentabilidad del proceso. Un tercer grupo lo conforman las empresas receptoras y de distribución del producto, lo que les permite llegar al detallista y a las grandes cadenas de mercado.

Por lo tanto, las empresas receptoras, por su mayor concentración y conocimiento del mercado pueden ejercer presiones sobre las firmas exportadoras dada la incapacidad de estas últimas para crear su propia red de distribución y afianzarse en el mercado.

Un factor más que ha contribuido a la concentración ha sido la progresiva regulación de la exportación para dar respuesta a las exigencias del mercado.

El desarrollo de la exportación del tomate ha supuesto a su vez un crecimiento de los canales de comercialización. Producción y comercialización están muy relacionados entre sí: el desarrollo de uno implica o condiciona el desarrollo de la otra y viceversa. Así, para que la comercialización funcione es necesaria una simbiosis con la producción de cara a conseguir una ordenación flexible que responda adecuadamente a la evolución del mercado. Desde esta perspectiva, vemos cómo el desajuste de décadas precedentes va dando paso actualmente a un mayor control de todo el proceso.

4. CONCLUSIONES

El subsector tomatero de la isla de Gran Canaria, ha experimentado importantes transformaciones en sus estructuras productivas en las últimas décadas, fundamentalmente determinadas por los cambios operados en el contexto socio-económico de la isla, así como por una serie de variables que dimanaban de la propia circulación externa del producto.

Desde mediados de los años sesenta se ha producido un importante descenso de la superficie dedicada al cultivo, sin embargo, este



descenso ha sido contrarrestado por un paulatino aumento de los rendimientos, propiciando una progresiva recuperación de las producciones. Evidentemente, este aumento de los rendimientos no hubiese sido posible sin la existencia de un importante, aunque no uniforme, incremento en la capitalización de sus estructuras productivas, posibilitando una mayor tecnificación de las explotaciones y propiciando la disminución de los costes de cultivo con respecto a su participación porcentual en el precio final del producto.

Si bien, las relaciones de propiedad y los regímenes de tenencia han sido factores que han frenado o retardado el proceso de desarrollo de las fuerzas productivas, también es cierto que han propiciado una estructura de las explotaciones caracterizada por la fuerte presencia de las grandes explotaciones que después de haber afrontado el proceso selectivo al que han sido sometidas por la reconversión operada en el subsector, constiuyen un elemento que posibilita la acumulación de capitales y por tanto la posibilidad de una mayor composición orgánica del mismo, facilitando al mismo tiempo una más alta concentración de la producción, factor de vital importancia a la hora de establecer una mejor conexión con los canales comercializadores.

La comercialización del tomate ha adquirido una gran importancia en los últimos años. En ella podemos encontrar los principales problemas que padece el subsector. La aún excesiva atomización que se produce en el empaquetado y expedición, la gran desconexión que se establece con la fase de distribución en destino (salvo en algunas grandes empresas como Bonny), así como el importante lastre que supone los gastos de transporte para la competitividad del producto y que requeriría el establecimiento de subvenciones para el mismo u otro tipo de medidas que contrarresten el efecto de la lejanía de los mercados, son algunos de los más importantes problemas con que se enfrenta actualmente el subsector.

Con todo, hay que manifestar que la comercialización de esta hortaliza ha mejorado mucho en estas dos últimas décadas como consecuencia de una progresiva, pero aún insuficiente, concentración encaminada a un mayor control del mercado, impulsando una reestructuración en el sector productivo y comercial.

En cuanto a las cooperativas de comercialización, su evolución ha sido desigual. Su participación en los volúmenes finales exportados sigue siendo poco significativa. Varios son los factores que a nuestro entender han contribuido a esta situación.



Por un lado, su excesiva atomización, producto, en muchas ocasiones, de rivalidades locales o internas, imposibilita una mayor concentración de la producción, impidiendo el acceso a una economía de escala. Por otra parte, a nuestro juicio fundamental, el motivado por las relaciones de propiedad y las estructuras de las explotaciones que caracteriza el sector productivo de esta isla, que, indudablemente, han actuado como un obstáculo de primer orden para que progresen este tipo de entidades.

A pesar de las evidentes mejoras que se han producido en el proceso producción-consumo, éstas son aún insuficientes e incapaces de contrarrestar la tradicional inestabilidad que ha caracterizado a este subsector de la agricultura canaria. Es en este marco donde se centra el debate sobre el modelo de adhesión a la C.E.E. y en el que las fuerzas más representativas del subsector, amparándose en la viabilidad de la plena integración en la P.A.C., ven una posible medida que contrarreste el tradicional papel de periferia que el sistema capitalista ha reservado para el sector agrícola canario en el contexto internacional.

CUADRO 14

Superficie Agraria Util por explotación en el cultivo del tomate. Provincia de Las Palmas (Has.)

Has. %	TOTALES				AIRE LIBRE			INVERNADEROS				
	Núm. Ex-plotaciones	% sobre total	Superf. en cult. Has.	% sobre %	Núm. Ex-total	plotaciones	Superficie %	Ha.	Núm. Ex-%	plotaciones	Superf. %	Ha.
0 - 1	473	43	133	6	444	44.5	122	6.40	29	32.2	11	2.1
1 - 5	413	38	360	15	377	37.8	327	17.30	36	40.0	33	6.3
5 - 10	81	7	145	6	74	7.4	134	7.8	7	7.7	11	2.1
10 - 20	61	6	322	13	55	5.5	285	15.07	6	6.6	37	7.1
20	58	6	1.488	60	46	4.6	1.022	54.00	12	13.3	426	82.2
TOTAL	1.086	100	2.408	100	996	100	1.890	100	90	100	518	100

Fuente: Censo Agrario. 1982.



NOTAS

1. SANS, J. A. (1977): La crisis de la agricultura en Gran Canaria. Excma. Mancomunidad de Cabildos de Las Palmas. Madrid.
2. VILLALBA MORENO, E. (1978): Estudio del Cultivo del Tomate en Tenerife y Gran Canaria. Instituto Tinerfeño de Expansión Económica. Santa Cruz de Tenerife.
3. GONZÁLEZ MORALES, A. (en prensa): «El mercado, los gastos de comercialización y los países consumidores del tomate.»