

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

El declive del tomate canario de exportación. Causas e implicaciones
The decline of Canary Islands' tomato exports. Causes and implications

Autoría: Javier Martínez Barranco (76661226H)

Tutorizado por: Dirk Godenau

Grado en ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2021/2022

En San Cristóbal de La Laguna, de 12 de septiembre de 2022

Resumen

La extensión de cultivo de tomate canario de exportación se ha reducido en los últimos años debido a diferentes factores. A pesar del declive, tanto en hectáreas cultivadas como en producción y exportación, las instituciones y los agricultores luchan para mantener las explotaciones de esta hortaliza. El presente trabajo realizará un análisis descriptivo del proceso de declive del tomate canario de exportación y pone su atención en el análisis temporal de distintas variables relacionadas con las principales causas de este declive y en las opciones estratégicas que plantean empresarios y organismos públicos, principalmente la reconversión y la diversificación del cultivo.

Palabras clave: tomate de exportación, diversificación sectorial, reconversión sectorial, Islas Canarias.

Abstract

The extent of Canary Islands tomato cultivation for export has been diminishing over the last years due to different factors. In spite of the decline, both in crop extension and in production and exports, institutions and farmers are fighting to maintain this crop. This study provides a descriptive analysis of the decline of the Canary Islands tomato exports and focuses on the temporal analysis of different variables related to the main causes of this decline, as well as on the strategic options proposed by farmers and public organizations, mainly the conversion and diversification of the crop.

Key words: tomato exports, sector diversification, sector conversion, Canary Islands

ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	4
2.	ANTECEDENTES DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS	5
2.1	El declive del tomate canario de exportación	5
2.2	Causas del declive	8
2.2.1	Factores de oferta	8
2.2.2	Factores de demanda	10
2.2.3	Marco institucional	10
2.3	Opciones estratégicas para un sector en declive	11
2.3.1	Condicionantes macroeconómicos	12
2.3.2	Condicionantes microeconómicos	14
3.	MÉTODO Y FUENTES DE INFORMACIÓN	16
4.	CAUSAS DEL DECLIVE DEL TOMATE CANARIO DE EXPORTACIÓN	16
4.1	Factores de oferta	16
4.1.1	Costes de producción desde una perspectiva comparada	17
4.1.2	Causas de los altos costes en Canarias	21
4.2	Factores de demanda	21
4.2.1	Mercado internacional del tomate	21
4.2.2	Consumo de tomate fresco	23
4.2.3	Cadena de valor del tomate	24
4.3	Marco institucional	25
4.3.1	Tomate en el mercado comunitario	25
4.3.2	El caso canario	26
5.	OPCIONES ESTRATÉGICAS PARA EL TOMATE CANARIO	27
5.1	Aspectos microeconómicos	27
5.2	Aspectos macroeconómicos	31
	BIBLIOGRAFÍA	34

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comparativa de los costes de tomate en Canarias, Almería y Marruecos	20
Tabla 2. Consumo per cápita de tomate fresco en la UE en kg (2014-2021)	24
Tabla 3. Evolución de las hectáreas de tomate por islas (2007-2009)	28
Tabla 4. Evolución de las hectáreas de tomate, pimiento, pepino y papaya por zonas geográficas en las Islas Canarias (2007-2020)	30
Tabla 5. Ayudas por Comunidad Autónoma (OPFH)	32
Tabla 6. Dinero destinado de las OPFH de Canarias a cada medida	33

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Superficie de cultivo de tomate en Canarias (ha) 1962-2020	7
Gráfico 2. Consumo per cápita de tomate fresco en España en los años 2000, 2010 y 2020	23
Gráfico 3. Evolución de las hectáreas de tomate por islas (2007-2020)	28
Gráfico 4. Evolución de las hectáreas de cultivo en Canarias (2007-2020)	29

1. INTRODUCCIÓN

La agricultura ha sido de gran importancia histórica en el archipiélago canario. Uno de los productos de mayor relevancia a nivel internacional en los cultivos insulares de exportación ha sido el tomate. El tomate canario ha sido de gran interés para diferentes países, pero con el paso del tiempo su demanda se ha visto reducida y su cultivo también.

Los objetivos generales de este trabajo se centran en exponer la historia reciente del tomate canario de exportación, explicar los distintos factores que han influido en la reducción de las exportaciones y las hectáreas de cultivo del tomate en las Islas Canarias y por último, plantear las diferentes opciones estratégicas que se pueden plantear para evitar su desaparición.

El tomate canario ha sido uno de los principales motores de la economía agraria canaria. Comenzó a cultivarse a finales del siglo XIX y su crecimiento fue continuado hasta principios del siglo XXI. La producción se destinó principalmente a la exportación.

La importancia del tomate en el Archipiélago va más allá de la extensión de cultivo que alcanzó, y es que esta hortaliza ha generado muchos puestos de trabajo y ha contribuido a diversos aspectos socioeconómicos en las Islas Canarias (Fernández Zamudio y Santos, 2019, p.126).

Sus principales destinos han sido Reino Unido y Países Bajos. Pero los niveles de exportación alcanzados se han visto reducidos drásticamente durante el siglo XXI. Las causas más destacables de este declive han sido los altos costes de producción y la aparición de nuevos competidores, destacando entre ellos el sur peninsular y Marruecos.

Además, otra causa de su declive es el reducido atractivo laboral que genera el sector agrícola en comparación con otros sectores, como el turismo. Esto ha provocado que los trabajadores abandonen dicha actividad y se orienten hacia los sectores más atractivos.

En el presente trabajo se expondrán las diferentes causas del declive continuado de las exportaciones de tomate y las opciones que tiene dicha actividad en el archipiélago canario.

2. ANTECEDENTES DE LAS EXPORTACIONES CANARIAS

2.1 El declive del tomate canario de exportación

El tomate empezó a cultivarse en México, pero a finales del siglo XIX toma gran importancia en las Islas Canarias debido a una serie de factores que hacían privilegiada esta zona para el cultivo de tomate: el clima (obtener tomate en invierno), la presencia de comerciantes británicos en las Islas, mano de obra barata y ausencia de competencia (aún no existían invernaderos, por lo que en el norte de Europa aún no se producía en invierno) (Cáceres Hernández, 1997, p. 49).

El principal destino del tomate canario de exportación era Inglaterra, seguido de Alemania. El mercado inglés llegó a absorber el 80% de la producción en 1914, una producción que rondaba los 38 millones de kg. Con la llegada de la Primera Guerra Mundial las exportaciones de tomate entran en una etapa de declive y se reorientan hacia la Península y el mercado inglés pasa a

consumir un 43% de la producción, absorbiendo una producción que se había visto reducida (3 millones de kg exportados en 1917) (Cáceres Hernández, 1997, p. 50).

Tras este conflicto bélico y hasta la llegada de la Guerra Civil las exportaciones de tomate experimentan una leve subida orientándose nuevamente al mercado inglés y más tarde al mercado alemán. Pero con la llegada de la Guerra Civil las exportaciones vuelven a paralizarse y es con la Segunda Guerra Mundial cuando los grandes mercados europeos se ven desabastecidos y el tomate canario de exportación retoma la senda expansiva.

La producción de tomate canario acaparaba el mercado en los meses de enero a marzo y en los meses posteriores lo hacía el tomate holandés. Los agricultores canarios si querían ver aumentado sus ingresos tenían que producir en otras fechas pero que no eran tan beneficiosas debido a un menor precio de venta en los mercados internacionales. Por esta razón, algunos agricultores se trasladaron a la Península (Alicante) para cultivar en otro periodo. Como consecuencia, las técnicas de cultivo, semillas, experiencias, etc. utilizadas en Canarias empezaron a expandirse por la Península (Cáceres Hernández, 1997, p. 52).

Es a principios de los años 50 del siglo XX cuando zonas peninsulares como Alicante, Murcia y más tarde Almería empiezan a exportar tomate fresco a Europa. La Península comienza una etapa de auge en la que con posterioridad alcanzará los niveles de exportación del Archipiélago dando lugar a una creciente competencia entre ambas zonas productoras. La Administración Pública tuvo que intervenir aplicando sistemas de cupos¹, pero este tipo de control benefició de facto a los productores peninsulares, ya que es más difícil controlar las exportaciones en el transporte terrestre que en el transporte marítimo (Cáceres Hernández, 1997, p. 53). Aun así, el declive experimentado por las exportaciones insulares no solo se puede achacar a este acontecimiento sino también a los elevados costes de oportunidad generados por el sector servicios y la construcción en Canarias, provocando una subida de los salarios agrarios y la desaparición de muchos pequeños productores de tomate.

Podemos decir que a partir de este momento se manifestó una de las principales causas del declive de tomate canario e incluso de otros tipos de cultivos en el archipiélago, haciéndose notable en el terreno peninsular ciertas ventajas indicadas por Cáceres Hernández (1997, p. 54): “la mayor rapidez de transporte, la disponibilidad de agua y tierras más baratas y la concentración en producción y comercialización”.

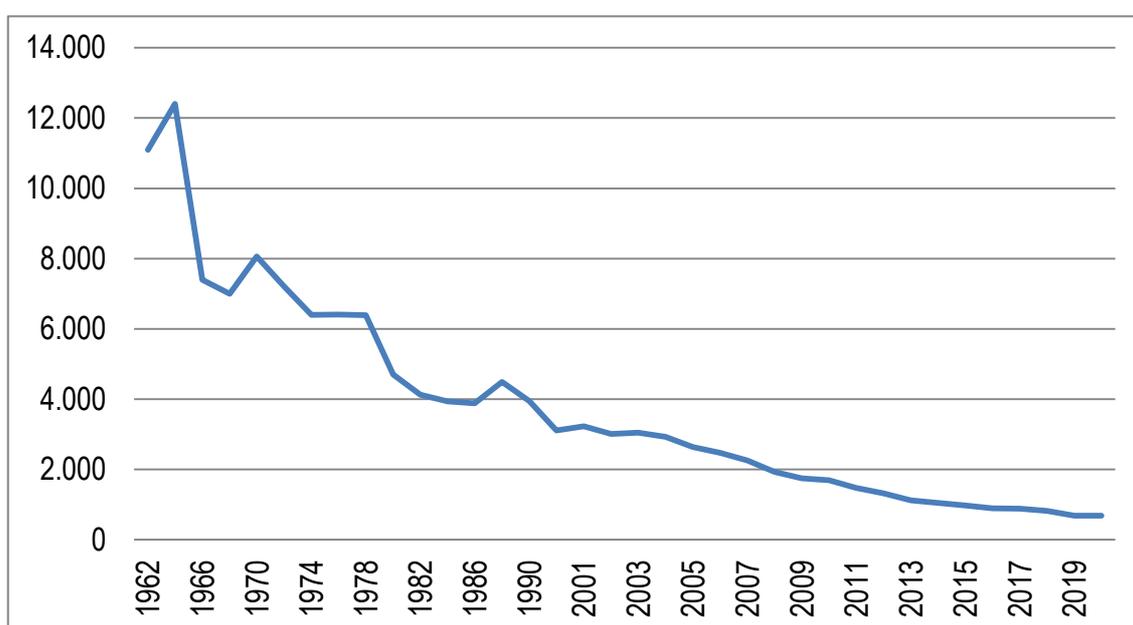
En la actualidad, los datos muestran una reducción de la superficie cultivada en las Islas Canarias, pasando de 59.163 hectáreas en 1985 a una superficie en 2020 de 39.412 hectáreas. Teniendo en cuenta que la superficie agrícola útil de Canarias es de 130.000 hectáreas, según datos del Instituto Canario de Estadística, la superficie agrícola cultivada representa el 5,63% de la superficie regional y un 30,32% de la superficie agrícola útil. Además, existe una gran diferencia entre las extensiones de cultivo entre islas, siendo de 16.053,8 hectáreas en Tenerife y de solo de 701,4 hectáreas en Fuerteventura.

¹ OM de 27 de abril de 1966. Establece limitaciones cuantitativas con programaciones semanales de envíos (Cáceres Hernández, 1997, p. 415).

A pesar de la contracción de la superficie cultivada, la producción canaria no se ha visto reducida, sino que ha aumentado. Esta divergencia entre producción y superficie cultivada se explica por un aumento en los rendimientos, aumento relacionado a su vez con la innovación tecnológica (invernaderos, material vegetal, prácticas de cultivo).

Por último, el empleo del sector agrario se ha visto reducido drásticamente. Ha pasado de ser uno de los sectores con mayor creación de empleo a verse reducido a 14.576 afiliados a la Seguridad Social en diciembre de 2021 (ISTAC. Afiliación a la Seguridad Social). El descenso comienza en el año 1950 cuando surge el éxodo rural y el sector servicios y de construcción empiezan a absorber gran parte de la mano de obra; pero no son solo estas las causas de la reducción del empleo agrario, a esto se añade el aumento de la inversión de capital (invernaderos, riego por goteo, etc.) encaminada a incrementar la productividad.

Gráfico 1. Superficie de cultivo de tomate en Canarias (ha) 1962-2020



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Cáceres Hernández (1997) e ISTAC: Estadística Agraria de Canarias

Si nos centramos en el tomate, la superficie cultivada se ha visto mermada con mayor intensidad. En el año 1962 la tierra cultivada con tomate era de 11.100 hectáreas según Cáceres Hernández (1997, p.54), a finales del siglo XX el tomate sólo ocupaba 3.948 hectáreas y en 2020, según el Instituto Canario de Estadística, la superficie cultivada² de tomate se limitaba a 683,1 hectáreas. En cuanto al empleo, el tomate había sido líder en generar empleo agrario en el archipiélago, como indica Cáceres Hernández (1997, p.69): “el tomate proporciona en Canarias unos 25 mil empleos directos, entre cultivo, empaquetado, administración y transporte”. No

² El trabajo se centra en el tomate canario de exportación. Aun así, los datos utilizados para el análisis temporal reflejan la producción total de tomate, puesto que la gran parte de su producción se destina al exterior.

obstante, en la actualidad se ha visto reducido de 6.000 a 1.500 (Sindicato Independiente de Trabajadores de Canarias, 2 de junio de 2020³).

2.2 Causas del declive

En las últimas décadas se ha producido una desagrarización de la economía canaria debido a un crecimiento muy superior del sector servicios. En el año 2020, las Islas Canarias se encuentran en tercer lugar como región con menor tierra cultivada relativa y es que su extensión media es de apenas de 181 m² de tierra cultivada por habitante y su densidad demográfica es de 291 hab/km², una de las más densamente pobladas de España. Un aspecto importante es la fuerza del turismo en el Archipiélago, con más de 13,1 millones de visitantes en 2019, aunque esta cifra se ha visto disminuida temporalmente con la pandemia del COVID-19, llegando a Canarias en el año 2021 5,2 millones de turistas.

Las causas del declive se deben a diferentes factores de oferta y demanda que interactúan entre sí, englobados por un marco institucional.

2.2.1 Factores de oferta

Para analizar el declive en el sector agrícola canario es necesario hablar de diferentes factores de oferta que influyen directamente y que diferencian a la agricultura canaria del resto: la principal causa es la escasez y los altos costes de los factores de producción, seguido de la lejanía de los principales destinos de la agroexportación, el auge de la competencia agroexportadora, la naturaleza perecedera del bien producido, la existencia de una cadena de valor con grandes diferencias en los márgenes de los distintos actores, el escaso relevo generacional y peores condiciones laborales que en otros sectores.

En primer lugar, la escasez y los altos costes de los factores de producción han dificultado la agricultura en Canarias, principalmente la escasez de agua, los terrenos áridos en gran parte de las Islas, el elevado coste y escasez de mano de obra y la existencia de dificultades tanto para el abastecimiento de materias primas como para la exportación de productos.

La escasez de la superficie agrícola utilizada en condiciones de alta eficiencia, como explica Alonso González (2020, p.25), “implica otra serie de connotaciones negativas: 1) abastecer canales comerciales de gran volumen y 2) provoca utilizar tierras más productivas, lo que limita aún más la SAU, abandonando las tierras marginales. Este último aspecto es un factor directo del abandono de tierras de cultivo hacia otras actividades más rentables”.

Esta situación, unida al incremento de los precios de los factores productivos dedicados a la producción agrícola, ha provocado un aumento de la renta de la tierra, una tendencia alcista del precio del agua, un incremento de los costes de mano de obra y costes asociados a la búsqueda de una mayor calidad (productos fitosanitarios, pesticidas, semillas, plásticos para invernaderos). Estos factores, junto a la mayor rentabilidad de otros sectores, ha llevado a muchos agricultores al abandono de los cultivos.

³ <http://www.sitca.es/el-tomate-canario-una-especie-en-via-de-extincion/>

En segundo lugar, la lejanía insular de sus principales destinos de la agroexportación hace que aumenten los costes de transporte, influyendo también el carácter perecedero de los productos, ya que los bienes comercializados por el sector agrícola (hortalizas y frutas, principalmente) maduran muy rápidamente y su colocación en el mercado de destino debe realizarse con rapidez y flexibilidad.

En tercer lugar, el aumento de la producción agraria en otros países, e incluso dentro del mismo país, conlleva la aparición de nuevos competidores con ventajas competitivas derivadas de menores costes de producción, particularmente menores costes de trabajo, y mayores dotaciones en tecnología (productividad). Un ejemplo a destacar en este contexto es el tomate marroquí. A esto se tienen que añadir los costes de transporte de la agroexportación canaria al continente europeo. Al tratarse de un archipiélago, la distancia respecto al mercado europeo es muy elevada y los costes de comercialización suponen una gran parte del coste total (Cáceres Hernández, 2000, p.193).

En cuarto lugar, ha influido el tipo de bien que se produce en el sector agrario. Se trata de bienes de primera necesidad (alimentos), con un valor unitario reducido y la correspondiente presión sobre los precios y costes de producción. A esto habría que añadir la aparición de cultivos sustitutivos, como es el caso del aguacate en los últimos años. Esto hace que una parte de los cultivos sea sustituida por otros en el mismo suelo agrario que aporte mayor rentabilidad.

Por último, la búsqueda por parte del agricultor (principalmente) de beneficios hace vital la formación de una cadena de valor en la que tenga poder de negociación. El agricultor necesita negociar con proveedores para contener sus costes de producción, pero también para generar productos de calidad. Pero también es vital la presencia de una cadena de distribución eficiente y una comercialización activa de los productos para que el producto llegue en perfecto estado al consumidor final. Por ello hay que mencionar una serie de particularidades que presenta la cadena de valor del sector agrario, principalmente la Ley de Cadena Alimentaria⁴ y el Observatorio de Precios y Mercado⁵, que mejoran la calidad de cada miembro de la cadena de valor.

Todos estos factores influyen en que una parte de la agricultura se haya vuelto un sector de “fin de semana” y que los jóvenes decidan orientarse hacia otros sectores como el turismo con un mayor atractivo, debido a que el trabajo en el campo es muy forzado y peor retribuido. Todo esto ha provocado el aumento de trabajadores no dados de alta en la Seguridad Social y un aumento de la economía sumergida (Martín Fernández, 2013, p.85).

⁴ La Ley de Cadena Alimentaria, regulada mediante la Ley 12/2013, de 2 de agosto, se centra en la importancia del sector agrario para la economía española. Actualmente, ha sido modificada por la Ley 16/2021, de 14 de diciembre, que pretende lograr relaciones comerciales más justas, equilibradas y transparentes. La base principal es reducir la desigualdad en la cadena de valor logrando unos precios más justos sobre todo para los agricultores.

⁵ El Observatorio de Precios y Mercado es una herramienta para analizar la tendencia del mercado y tomar decisiones en el sector agrario, logrando una mayor transparencia (La cadena de valor de los productos agroalimentarios, junio 2012). Entre sus objetivos principales encontramos: generar y difundir información clara para alcanzar los retos del futuro y lograr que el consumidor conozca el camino del producto, desde donde se produce hasta cuando lo obtiene (La cadena de valor de los productos agroalimentarios, junio 2012).

2.2.2 Factores de demanda

Con los factores de oferta explicados en el apartado anterior interactúan los factores de demanda, los cuales también están entre las causas del declive agrícola. Entre los principales factores de demanda encontramos: la baja elasticidad demanda-renta característica de los productos agrícolas, la competencia ejercida por las importaciones de productos agrícolas del exterior y la diferencia de precios entre lo que obtiene el agricultor y lo que paga el consumidor.

La agricultura es un sector donde la variación de la demanda de sus productos es limitada, al producir alimentos básicos con una elasticidad demanda-renta baja.

Esta afirmación genérica es compatible con efectos de composición en la cesta de la compra de alimentos a medida que aumenta la renta de los hogares, siendo la tendencia principal la expansión del consumo de productos ganaderos en detrimento de los alimentos de origen vegetal. No obstante, dentro del ámbito de los productos vegetales son los no transformados (frutas y hortalizas frescas) los que gozan de mayores niveles de elasticidad demanda-renta.

Además, otro factor explicativo del declive del sector agrario canario ha sido la competencia ejercida por los alimentos importados, provocada por la dependencia exterior y un marco legal que favorece a la importación. Las importaciones totales agrarias (productos de la floricultura, frutas, hortalizas, tubérculos, café, té, cereales, productos de la molinería y semillas) en el año 2000 eran de 275.511,10 €. En el año 2021 las importaciones alcanzaron 524.296,59 €. Este incremento ha provocado una creciente presión competitiva sobre los productos locales y el consecuente abandono de la actividad agraria por otras de mayor rentabilidad. Por otro lado, existe una gran diferencia entre el precio pagado por el consumidor y el dinero que recibe el agricultor (IPOD: Índice de precios origen-destino). Según datos de la COAG Canarias (IPOD diciembre 2016)⁶, el consumidor pagó en diciembre de 2016 3,24 veces más que lo que recibía de media el productor. Este dato se obtuvo a partir de alimentos como el aguacate, papaya, plátano, acelga, tomate de ensalada, berenjena, calabacín, pimiento, etc. En el caso del tomate de ensalada, el agricultor recibía en diciembre de 2016 0,5€/kg frente a un precio de venta al público de 1,68€/kg, lo que supone un incremento de 3,36 veces el precio de origen.

En la actualidad, esta diferencia se ha reducido considerablemente. En agosto de 2021⁷ la diferencia entre el precio de origen y el precio de venta al público era 1,99 veces más. En el caso del tomate de ensalada, el consumidor paga ahora 1,11 veces más de lo que recibe el productor (el agricultor recibe 1,67€/kg y el consumidor paga 1,85€/kg, un aumento considerable de la remuneración del agricultor por kg de tomate).

2.2.3 Marco institucional

En la Unión Europea, la agricultura es un sector asociado a las ayudas gubernamentales. La Política Agraria Común (PAC) fue implantada en la Unión Europea en 1962. Entre sus objetivos

⁶ <https://coagcanarias.com/ipod-diciembre-2016/>

⁷ <https://coagcanarias.com/ipod-agosto-2021/>

principales se hallan: apoyar a los agricultores europeos y aumentar la productividad, conservar el paisaje de la UE y luchar contra el cambio climático.

Con la anexión de España a UE se orienta la producción agrícola a un mercado único europeo. Esta decisión acarrea una serie de implicaciones positivas y negativas. Entre las positivas podemos destacar: la libertad de comercio dentro del mercado único, la desaparición de aranceles, precios más competitivos, etc.⁸

Los fondos creados por la PAC para dar ayuda a la agricultura comunitaria son: el Fondo Agrícola de Desarrollo Rural (FEDER) y el Fondo Agrícola de Garantía (FEAGA).

La integración de Canarias en la UE implicó la negociación de un régimen legislativo específico llamado POSEICAN (Alonso González, 2020).

La adopción de una política agraria diferente a la general de la PAC tuvo una serie de consecuencias sobre la agricultura canaria, principalmente la reducción de los altos costes de transporte debido a lejanía e insularidad, y las ayudas asociadas a la topografía que limita la utilización del suelo agrícola. Además, las importaciones intracomunitarias se beneficiaron de las restituciones a la importación a través del Régimen Específico de Abastecimiento (REA).

En 2006, mediante el Reglamento (CE) n.º 247/2006 del Consejo, se modificó el POSEI con el fin de mejorar el suministro y la producción agrícola.

En 2010 se aprobó el Programa Comunitario de Apoyo a las producciones agrarias canarias, el cual consta de tres aspectos fundamentales: el primero, hace referencia a las ayudas para el abastecimiento de Canarias reduciendo los costes mediante contingencias a la entrada de productos de terceros países y ayudas al suministro de productos comunitarios; el segundo, trata de apoyar el mantenimiento del cultivo agrario con ayudas a las superficies de producción vegetal, protección del plátano y producción animal; por último, trata de apoyar mediante categorización con denominación de origen.

Actualmente el POSEI queda regulado por el Reglamento (UE) n.º 228/2013 del Parlamento Europeo y el Consejo.

2.3 Opciones estratégicas para un sector en declive

Una vez introducidos y explicados los factores que engloban el declive de la agricultura canaria en general, será de interés explicar ciertas opciones estratégicas que se pueden llevar a cabo para reconvertir un sector o una actividad en declive y especialmente el cultivo del tomate. Para ello nos centraremos primero en los aspectos macroeconómicos, relacionados con las políticas sectoriales, para luego pasar a las opciones microeconómicas, vinculadas a las decisiones de los actores empresariales.

⁸ Estas ventajas señaladas de la anexión de España al mercado único, sirve para explicar las consecuencias del Brexit sobre el tomate canario. La salida de Reino Unido de la Unión Europea y del mercado único han provocado que los precios para los consumidores británicos de tomate canario hayan aumentado y por consiguiente se haya reducido la demanda de tomate canario por parte de este país.

2.3.1 Condicionantes macroeconómicos

Cuando un sector o una actividad está en declive es vital realizar un diagnóstico de las causas. Una vez realizado este diagnóstico es necesario preguntarse cómo se puede evitar o reducir el declive sectorial, en caso de que se quiera optar por este objetivo conservador. De esta forma, fijarse en la historia de ciertos sectores, o incluso en una actividad dentro de un sector que ha quedado obsoleta, puede ayudar a tomar una decisión que minimice los costes para el conjunto de la sociedad. Cabe destacar que entre las opciones estratégicas se encuentra el abandono por completo de la actividad o del sector.

A lo largo de la historia han existido diversos declives de productos e incluso de sectores y esto obliga hablar del ciclo de vida de un producto o de un sector.

En el ciclo de vida encontramos cuatro etapas:

1. **Introducción:** es la etapa de inicio cuando sale al mercado un producto o aparece un sector en la economía. En esta fase no existe competencia o es muy pequeña.
2. **Crecimiento:** en esta etapa el producto, la empresa o sector comienza a diferenciarse de sus competidores con el fin de lograr un nicho de mercado.
3. **Madurez:** es la fase donde el crecimiento se frena y comienza a haber rendimientos decrecientes. En esta etapa hay que resaltar la diferenciación para seguir siendo fuertes en el mercado ya que la competencia es mayor.
4. **Declive:** esta última etapa es donde las ventas se reducen.

En este caso, nuestro interés se centra en la fase 4, el declive de una actividad sectorial. Así, existen varias vías para enfrentarse al declive sectorial: mantenerse en el producto concreto que se encuentra en declive (relanzamiento), reorientar la actividad dedicándose a otros productos (reconversión) y abandonar la actividad por completo (abandono).

En primer lugar, el mantenimiento de una actividad que elabora un producto en concreto se puede llevar a cabo mediante diferentes estrategias:

- Mejora del proceso productivo mediante inversión tecnológica para generar mayores economías de escala y reducir los costos unitarios.
- Reducir costes de producción por otra vía como puede ser la reducción de los precios de los inputs, principalmente del factor trabajo.
- Lograr ayudas públicas más eficientes. En ocasiones, el importe de las ayudas no se aporta en el momento establecido y se retrasa el pago.
- Obtener mayores precios de venta mediante diferenciación del producto y/o integración horizontal, como puede ser la denominación de origen, la etiqueta de producto bajo en emisiones o ecológico, mayor poder de negociación en la cadena de valor, etc.

- Otra forma de obtener un mayor precio por producto se encuentra en la apertura de nuevos mercados y maximizar las ventas en los periodos con mayores precios (optimización de la estacionalidad de la producción).

Por otro lado, puede ser conveniente la reconversión sectorial mediante una diversificación del abanico de productos elaborados, disminuyendo la producción del producto principal y ampliarla a nuevos productos. Entre las principales opciones se encuentran:

- Ofrecer una gama de productos con el fin de acaparar una mayor demanda de mercado e incluso alcanzar un mayor poder de mercado durante un periodo más largo, es decir, ofreciendo productos en diferentes etapas del año.

Otra idea es la reconversión de la actividad, internalizando eslabones de la cadena de valor, es decir, llevando a cabo un proceso de integración vertical (distribución propia de la producción, generar un producto secundario, etc.).

Ahora bien, para mantener el sector agrario es necesario llevar a cabo una serie de actuaciones para resolver los problemas mencionados anteriormente: solucionar la escasez y coste de los factores de producción, crear una unión por parte de los agricultores mediante cooperativas y aumentar el interés de la administración por dicho sector.

- En primer lugar, es necesario el aumento de la cantidad y la calidad del agua. Por un lado, el almacenamiento de agua en las épocas con exceso de lluvia para abastecer las islas en los meses de sequía. Por otro lado, regenerar el agua logrando una mayor calidad para poder aplicarlo en la agricultura.
- Por otro lado, la falta de mano de obra y el coste que ésta supone para los agricultores hace necesaria la intervención y la mejora de este factor. Los jóvenes que se incorporan al mercado laboral no quieren trabajar en el campo. Para mantener este sector es necesario crear un mercado más atractivo que atraiga mano de obra joven y especializada y asegure el relevo generacional. Para ello, se necesita crear centros de formación orientados al sector y generar mayor rentabilidad.
- En segundo lugar, para hacer frente a la competencia en el exterior urge la unión entre productores. Mediante una comercialización conjunta lograrán reducir costes y generar mayores ingresos. Además de poder proteger el producto mediante una mayor diferenciación de la marca territorial de Canarias (denominación de origen). El hacer visible una denominación de origen en los países extranjeros mediante la cadena de distribución y comercialización, produciría un incremento de las ventas en el extranjero. Además, se puede utilizar el elevado turismo que existe en las islas como forma de publicitar estos productos. A esto se podría unir el aumento del consumo por parte de la hostelería mediante un sistema de incentivos.

Por último, sería necesario un incremento de la voluntad política y una mayor implicación. Además de un control más exhaustivo por parte de la administración para evitar que Terceros Países introduzcan en el mercado europeo más producto del permitido.

Una propuesta por parte de los agricultores es la unión por parte de las consejerías para plantear los cambios y emplear acciones específicas para que se logren. Estas estrategias deberán tener

en cuenta la deuda existente del sector, el relevo generacional y el establecimiento de créditos específicos, entre otros (Campo Canario nº131, de enero a marzo 2022)⁹.

2.3.2 Condicionantes microeconómicos

El declive continuado del sector agrario canario ha hecho que muchos especialistas (Godenau, 2015; Godenau y Nuez Yáñez, 2015; Rodríguez Martín y Gutiérrez Hernández, 1999; Sans, 1977) estudien la viabilidad del sector y las opciones estratégicas que existen.

Entre las principales opciones a disposición de los actores empresariales encontramos la diversificación y la reconversión. Pero estas opciones requieren mejoras por parte de los agricultores en determinadas actividades de la comercialización.

Por un lado, para transportar los productos a los lugares de destino se almacenan en contenedores. Estos contenedores muchas veces no se llenan. Mediante la cooperación entre los agricultores podría aumentarse la eficiencia de estos, logrando realizar transportes desde el Archipiélago hacia los destinos de una forma más eficiente.

Por otro lado, almacenar los productos en palés supone un alto coste. De esta forma, mediante un cambio en el sistema de almacenar el producto podrían reducirse los mismos. Una opción puede ser el cambio del material de los palés, ya hay empresas que optan por la fabricación de palés de cartón. En cuanto al transporte, la comercialización mediante navegación marítima es relativamente barata y además supone una baja emisión de CO₂ (Hernández Encinosa y Osorio Acosta, 2013, p.54).

A continuación, se presenta otra serie de estrategias que facilitan la reconversión o diversificación del sector agrario. Una de las principales vías de reconversión de este sector es facilitar el acceso de personas desempleados a los factores de producción, incluida la tierra (Godenau et al., 2009). De esta forma, no se verá en el corto plazo un aumento de la mano de obra en el sector, pero sí un aumento visible de espacios cultivados. Otras opciones que se señalan en el Análisis de los resultados de la Encuesta Rural Tenerife 2007 (Godenau et al., 2009) son las siguientes:

- Relevo generacional: aseguran la continua formación de las generaciones futuras mediante escuelas agrícolas.
- Empleo: atraer empleados agrícolas mediante instrumentos de política de empleo para desarrollar el medio rural.
- Seguro de cultivo: sugieren la implantación de una cultura en la sociedad que favorezca la conservación de los terrenos cultivados.
- Acción en urbes: mediante la distribución acercar los productos locales a las zonas con mayor densidad poblacional de las Islas Canarias para apoyar al agricultor (intensificar el consumo interior). En este aspecto podría lograrse un aumento de las exportaciones; en

⁹ <https://es.calameo.com/read/00625211729a06993fad8>

el caso de Tenerife si se incrementa el consumo del tomate en la zona sur se podría aumentar el consumo de esta hortaliza por parte de los turistas extranjeros producido un aumento del consumo de tomate canario en sus respectivos países.

- Educación rural: implantación en los diferentes cursos educativos de asignaturas sobre la importancia del sector agrario.
- Ruralidad laboral: mejorar las actividades desarrolladas en el medio rural de tal forma que se facilite el acceso a los recursos y a la mejora tecnológica logrando una diversificación de actividades.
- Red de riego: lograr mayor accesibilidad a la red de riego y así aumentar la eficiencia de “recursos infrautilizados”.
- Compromiso paisajístico: la conservación del medio ambiente y del paisaje del archipiélago va asociado a todos los sectores, sobre todo el turístico. El mantenimiento de la agricultura favorece a sostener el medio en el que conviven numerosas personas las cuales disfrutan de este ya sea en periodo vacacional o durante un largo periodo de tiempo.
- Reducción burocrática: la existencia de diversas obligaciones con distintas entidades dificulta las tareas de los agricultores. La unión de las administraciones para lograr facilitar información y acceso al agricultor con el fin de tener que acceder solo a una administración para obtener los diferentes permisos.
- Jubilación y agricultura: gran parte de la población jubilada ejercen actividades agrícolas como hobby, de esta forma los autores sugieren la recompensa o incentivo a estos por ayudar al mantenimiento del medio.
- Campañas informativas: informa de forma general a todos los habitantes de la importancia que tiene el sostenimiento del paisaje y los incentivos que estos generan en nuestro día a día.

Pero señalan que el éxito de estas propuestas requiere la coordinación de las entidades privadas y públicas.

Atendiendo al ciclo de vida del producto, las estrategias que pueden adoptar los agricultores son las siguientes:

- La opción más drástica es el abandono total del producto y la venta del terreno, es decir, una venta total de los activos. Pero caben distintas posibilidades después, como pueden ser: la continuidad de dicha actividad en otro territorio con mayores ventajas fiscales, menores costes, mayor accesibilidad, etc.; una inversión en otra actividad, pero sin abandonar el lugar (movimiento intersectorial).
- Otra opción puede ser el abandono de la producción, pero sin la venta total de los activos. Como puede ser la reorientación del terreno a inversión urbanística, arrendar el terreno a empresarios que quieran generar rendimientos en ellas, etc.

3. MÉTODO Y FUENTES DE INFORMACIÓN

El consumo de tomate en la actualidad tiene un gran abanico de posibilidades. En este caso, el trabajo se centra en el consumo de tomate fresco y especialmente el de exportación.

El trabajo ha seguido un método de análisis descriptivo a partir de la información disponible en las estadísticas oficiales y los trabajos de varios autores. Además, se han consultado revistas y periódicos con el fin de actualizar las tendencias más recientes en cuanto a ayudas, posicionamiento público del sector, etc.

Por otro lado, se han visitado páginas de carácter gubernamental como son el Gobierno de Canarias, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de España y la Comisión Europea, con el fin de acceder a las últimas modificaciones en el ámbito de reglamentos y ayudas.

Por último, el análisis temporal de diferentes variables ha requerido extraer información de distintas fuentes estadísticas principalmente del Instituto Canario de Estadística (ISTAC).

Debido a los recursos disponibles para la realización del trabajo se han omitido otras opciones, como es la producción de información primaria (realizar encuestas de campo) y la extracción de datos estadísticos de los Mapas de Cultivo del Sistema de Información Geográfica del Gobierno de Canarias.

Se han combinado los datos obtenidos de diferentes fuentes para lograr un estudio más extenso en cuanto a espacio temporal y más específico por centrarse en el tomate fresco de exportación. De esta forma, se ha logrado unir los datos de Cáceres Hernández (1997) e ISTAC para lograr una evolución temporal más amplia de la reducción de la superficie cultivada de tomate en el archipiélago canario (1962-2020), la reducción de las exportaciones, el consumo per cápita de tomate fresco en España y en la UE y las tendencias desde 2007 hasta 2020 en el cultivo a escala municipal del tomate y sus potenciales sustitutos (pimiento, pepino, aguacate y papaya).

4. CAUSAS DEL DECLIVE DEL TOMATE CANARIO DE EXPORTACIÓN

El tomate canario de exportación ha visto reducido su presencia en el mercado europeo y mundial en los últimos años. Un claro indicador de este declive es la superficie cultivada, la cual en 1990 estaba en torno a 4.500 hectáreas y en 2018 rondaba las 700 (Cáceres-Hernández et al., 2018).

El declive continuado del tomate canario de exportación se debe a una serie de factores de oferta y demanda que han provocado su continua reducción. Junto con estos factores existe un marco institucional que ha pretendido reducir las consecuencias y evitar su desaparición.

4.1 Factores de oferta

Los factores de oferta han sido los principales responsables del declive de la exportación del tomate canario, fundamentalmente por la diferencia de costes de producción, empaquetado y transporte respecto a sus principales competidores.

4.1.1 Costes de producción desde una perspectiva comparada

La pérdida de peso del tomate canario de exportación se debe principalmente a un aumento de la oferta de tomate de otros países, unido a unos costes inferiores en comparación con los del archipiélago canario.

A continuación, se expondrán los costes que supone el tomate canario desde el cultivo en las Islas Canarias hasta su exportación. Para ello se tendrán como referencia los datos obtenidos en el estudio realizado por Cáceres-Hernández et al. (2018).

Coste desde el cultivo hasta el empaquetado

El elemento fundamental del cultivo de tomate es la mano de obra y es que es la hortaliza que más empleo agrario genera por hectárea. En el estudio realizado para la campaña 2015/16 por Cáceres-Hernández et al (2018, p. 285) indican: “El número promedio de horas de mano de obra por hectárea así calculadas ascendió a 4.775 horas: 6.291 para cultivo moderno y 4.265 en tradicional”. El cultivo moderno, “el holandés”¹⁰, supone un mayor número de horas de trabajo, pero los rendimientos generados duplican a los del sistema tradicional, se estima que 6 kg más por hora de trabajo.

Ahora bien, estableciendo como promedio 1.826 horas anuales por trabajador, se obtiene que recibe en promedio 5,77€/hora. A esto el propietario le tiene que añadir 1,8€/hora por seguros sociales.

Por otro lado, el consumo de agua, uno de los factores de los que escasean en las Islas Canarias, asciende a 7.764 y 6.991 m³/ha según cultivo tradicional y moderno, cuyo coste supone entre 59 y 55 céntimos por m³, respectivamente (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.286). Lo que conlleva unos costes totales por hectárea de 4580.76 € para cultivo tradicional y 3845.05 para cultivo moderno.

En cuanto al coste de la semilla existen dos diferencias: por un lado, las semillas utilizadas en el cultivo moderno (planta injertada) con un coste unitario de aproximadamente 55 céntimos de euro y un volumen de 12.300 plantas por hectárea (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.286); por otro lado, el cultivo tradicional en el que podemos encontrar la planta injertada y la planta no injertada. En el cultivo tradicional la densidad del cultivo ronda las 11.000 plantas por hectárea, el coste unitario es de aproximadamente 50-75 céntimos para el tipo “planta injertada” y de 30 céntimos para el tipo “planta no injertada” (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.286).

En dicho estudio los costes de transporte al lugar de empaquetado solo cuantifican el número de horas, el combustible va incluido en los costes de luz y agua y la amortización del vehículo se incluye en un apartado concreto de amortización de maquinaria (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.286). De este modo, los autores cuantifican un promedio ponderado de 894€/ha para el coste de transporte, considerando solo las horas empleadas. El combustible lo cuantifican junto a la luz y el agua, alcanzando los 1.895€/ha. Por otro lado, las amortizaciones rondan un valor de 11.848€/ha.

¹⁰ Técnica de descuelgue en cultivo hidropónico en invernaderos de raspa y amagado o de tipo multitunel. Véase Cáceres-Hernández et al. (2018).

Otro aspecto de menor importancia son las primas de seguros agrarios y los servicios externos, los cuales tienen un coste promedio de 668€/ha y 1.271€/ha respectivamente. En cuanto al arrendamiento del suelo, se calcula que el precio medio pagado en la zona encuestada es de 2000€/ha y los costes financieros son el 2% de todos los costes anteriores.

Coste de empaquetar el tomate

El coste del proceso de empaquetado depende principalmente del volumen de producto que se empaqueta para generar así economías de escala y lograr reducir costes unitarios. Los principales factores que influyen en este coste son la mano de obra y los materiales empleados. En cuanto a la mano de obra se considera que son necesarias 7 horas por tonelada y que el coste asciende a una media de 8,40 €/hora (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.287); los materiales, especialmente las cajas de cartón, tienen un coste de 41 céntimos de euro por cesto de 6kg. Los procesos administrativos conllevan también un coste y se contabilizó con un gasto de 10,27€/hora (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.288). En cuanto al coste financiero como se comentó anteriormente corresponden a un total del 2% de los costes de empaquetado.

Coste de comercialización

Existen tres tipos de transporte para la comercialización de tomate: barcos fletados con destino a Southampton o Rotterdam desde Gran Canaria, transporte marítimo en contenedores con destino Tillbury, Southampton o Rotterdam desde Gran Canaria o Tenerife y transporte en remolques que pasan por los puertos peninsulares y luego se dirigen a Southampton o Rotterdam por carretera (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.288).

-Transporte en barcos fletados. Se parte de un coste inicial de 650 y 600 euros por plancha para productores de Tenerife y Fuerteventura respectivamente. Cada plancha consta de 12 metros de longitud y una carga total de 21.840 kg, es decir, 26 pallets de 840 cestos de 6kg (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.289). Una vez la mercancía se encuentre en Gran Canaria, el transporte marítimo a Europa se dirige primero a Southampton y posteriormente a Rotterdam, se estiman unos costes de 155,8 y 158,43 € respectivamente por pallet de 140 cestos de 6 kg.

-Transporte marítimo en contenedores. El tomate canario se distribuye en contenedores formados por 20 pallets de 150 cestos de 6 kg y un pallet de 120 cestos de 6 kg, en total se transportan 18.720 kg en cada contenedor (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.290). En este caso, existen dos tipos de costes: los barcos con origen en Gran Canaria (y Fuerteventura) que se dirigen a los puertos de Southampton y Rotterdam con unos costes de 3.455 y 2.511 €/contenedor respectivamente; por otro lado, los barcos procedentes de Tenerife con destino a Tillbury y Southampton con unos costes de 2.363 y 3.178 €/contenedor respectivamente.

Para este tipo de transporte la normativa¹¹ concede una ayuda de 1.382,54 €/contenedor.

-Transporte mediante remolque en territorio continental. En este caso el tomate llega procedente de Canarias o Tenerife a un puerto peninsular y desde ahí se dirige al país de destino. En el

¹¹ Véase Orden FOM/1182/2016 (BOE 173, de 19 de julio de 2016)

estudio realizado en la campaña 14/15 se tomó como referencia la comercialización desde el puerto de Canarias al puerto de Alicante y posteriormente la comercialización a Southampton o Rotterdam. El camión puede cargar 21.840 kg y el coste total del transporte desde Canarias hasta Southampton o Rotterdam asciende a 3.994 o 3.293 euros respectivamente (Cáceres-Hernández et al. 2018, p.290).

Para este tipo de transporte la subvención es de 1.382,54 €/contenedor.

Comparación con los competidores

Si comparamos el coste de producción del tomate canario de exportación con el de sus principales competidores como son Almería y Marruecos, podemos ver cómo difieren estos costes (tabla 1).

En primer lugar, el coste laboral en Almería si se considera un empleado fijo su salario ronda los 8,37 €/hora estableciendo una media de 1.826 horas e incorporando en este coste los gastos de seguros sociales. Por otro lado, en la agricultura marroquí un empleado trabaja 1.596 horas al mes y su retribución asciende a 69,73 dirhams/jornada, es decir, 0,93€/hora.

En cuanto a los costes de empaquetado. La estructura de costes de empaquetado en la provincia de Almería se fundamenta principalmente en la mano de obra y los materiales, al igual que en el Archipiélago. Su coste es de 8,61 €/hora. En cuanto al empaquetado en el territorio marroquí, se ha establecido que la producción es similar a la de un pequeño empaquetado de Canarias. El coste, en este caso, es de 107,68 dirhams/jornada, lo que corresponde a 1,25€/hora.

Por último, la comercialización del tomate almeriense se realiza en camiones por carretera y su principal destino es el mercado francés, teniendo un coste de 14,45 cent/kg. Anteriormente se expuso que el remolque tiene la capacidad de transportar 21.840 kg, es decir, el coste total sería 3.155,88€/contenedor. Por otro lado, el transporte del producto marroquí, que se ha considerado que parte desde Agadir, se transporta en camión hasta Tánger y de ahí se lleva a Algeciras en barco. Una vez llegado a la Península se traslada nuevamente por carretera hasta Perpignan (Francia). El coste total del transporte marroquí asciende a 3.600€/contenedor.

Tabla 1. Comparativa de los costes de tomate en Canarias, Almería y Marruecos

	Canarias	Almería	Marruecos
Coste laboral	7,57 €/hora	8,37 €/hora	0,93 €/hora
Coste de empaquetado (mano de obra)	8,40 €/hora	8,61 €/hora	1,25 €/hora
Comercialización	2.611,46 €/contenedor ²	3.155,88 €/contenedor	3.600€ /contenedor
Total ¹	0,89 €/kg	0,80 €/kg	0,66€/kg

Fuente: elaboración propia a partir de datos Cáceres-Hernández et al. (2018)

¹Contabilizando todos los costes.

²Teniendo en cuenta el transporte mediante remolque en territorio continental con destino Southampton.

Una vez expresados los costes podemos ver como el coste de producción de Canarias es superior al de sus principales competidores. El coste total neto de tomate es de 0,89 €/kg para Canarias, 0,80 para Almería y 0,66 para Marruecos.

La diferencia de costes con la provincia de Almería se basa en la productividad por hora de trabajo de este territorio. De esta forma, el coste de la mano de obra por hora es mayor que en Canarias, pero su productividad es mayor, lo que supone un menor coste unitario total. En cuanto al sistema de empaquetado, en Canarias el coste de los materiales es mayor que en el territorio peninsular pero el coste de mano de obra es inferior, en Almería pasa lo contrario. La ventaja competitiva de Almería se encuentra en los menores costes de transporte y distribución gracias a la mayor cercanía al mercado de destino. Por último, cabe destacar el precio claramente inferior de los insumos, como puede ser el agua, los productos fitosanitarios, etc. Aunque en 2022 se ha notado una clara convergencia que hace dudar sobre la viabilidad del tomate en el territorio almeriense, debido al creciente coste del agua (*Diario de Almería*. 3 de enero de 2022)¹².

La comparación de Canarias con Marruecos indica que la productividad del tomate marroquí es claramente inferior, con bajos costes de mano de obra tanto en el cultivo como en el empaquetado. Por otro lado, destaca el alto precio de los insumos que son parecidos a los precios de los territorios insulares.

Finalmente, a pesar de las ayudas recibidas por los productores canarios, el territorio cuenta con un claro declive y “ni siquiera las explotaciones mejor posicionadas serían rentables” (Cáceres-Hernández et al., 2018, p. 299). Esta afirmación sigue siendo válida para los últimos años y ha evidenciado el continuo declive que ha seguido el tomate canario en la actualidad. De esta

¹² https://www.diariodealmeria.es/finanzas/agricultura/costes-produccion-cuello-agricultores-ganaderos-2021-balance-Almeria_0_1644136127.html

forma, muchas ayudas dirigidas a la protección del tomate canario de exportación ahora se orientan más hacia la reconversión o diversificación.

4.1.2 Causas de los altos costes en Canarias

Una vez expuestos los costes que soporta un agricultor en diferentes territorios es hora de explicar la causa de los altos costes de la agricultura canaria.

En Canarias existen tres condiciones que dan lugar a los altos costes: altos costes de oportunidad ejercidos por otros sectores, la escasez y el precio del agua y de la tierra.

En primer lugar, la competencia por la mano de obra en Canarias, principalmente entre la agricultura y el sector turístico, hace que se incremente el abandono de la actividad agraria. La presencia de un sector tan potente y con tanta inversión extranjera, como es el turismo, hace que la rentabilidad de la agricultura se vea mermada debido a la atracción de mano de obra y salarios más elevados que genera este otro sector.

Es necesario aumentar los ingresos percibidos por los productores para atraer gente al sector mediante políticas, captación de gente joven, mejoras tecnológicas en el cultivo, energías renovables y mejoras en el uso del agua, con el fin de generar una mayor rentabilidad en el sector y reducir costes.

En segundo lugar, la escasez y el alto precio del agua se debe a la falta de precipitaciones durante gran parte del año lo que ha provocado la necesidad de almacenar el agua de las épocas del año con mayor intensidad de precipitaciones e incluso depurar y desalinizar agua para poder utilizarla en el sector.

Por último, la limitación de la superficie debido a las características del suelo y la competencia con el suelo residencial y turístico hace que el suelo agrícola canario sea el más caro de España, rondando los 79.001€/hectárea (Encuesta de los precios de la tierra, Ministerio de Agricultura, 2020)¹³.

4.2 Factores de demanda

Los factores de oferta comentados anteriormente están en continua interacción con los factores de demanda.

4.2.1 Mercado internacional del tomate

El tomate es la hortaliza más vendida en la Unión Europea. Entre sus principales exportadores se encuentran: Holanda, España, Francia y Bélgica. Fuera de la UE un gran exportador de tomate hacia el mercado comunitario es Marruecos.

¹³https://www.mapa.gob.es/es/estadistica/temas/estadisticas-agrarias/encuestadepreciosdelatierra2020_tcm30-576897.pdf

Holanda, Francia y Bélgica se caracterizan más por su capacidad de comercializar que por su capacidad de producir. Aun así, el territorio holandés cada vez mejora más su producción sobre todo en los meses de invierno.

El aumento de la competencia ha provocado que el tomate canario haya sido sustituido por el de otras procedencias. Países que anteriormente solo se dedicaban a la compraventa de tomate ahora han empezado a cultivarlo. Otros países que ya se dedicaban al cultivo de tomate han aumentado su cultivo.

En el lado opuesto de la cadena de valor se encuentran los compradores, principalmente Alemania, Reino Unido y Francia. Aunque España también importa tomate procedente de Portugal, Países Bajos e incluso de Marruecos.

En este apartado se hará una comparativa de los principales competidores intra y extracomunitarios del tomate español, centrándonos sobre todo en la provincia de Almería, la cual es la comarca de España que más volumen de tomate exporta.

Entre las campañas de 2004-2009 a las de 2010-2016 el comercio de tomate dentro de la UE ha crecido un 9% (Pérez Mesa et al., 2018, p.382)¹⁴. Los principales países que han contribuido a este aumento son Marruecos, Francia y Holanda. Pero también hay países que han visto reducido sus ventas como es el caso de España (-2%), Italia y Turquía (Pérez Mesa et al., 2018, p.382).

En el caso de Marruecos y Francia, existe una cierta conexión entre ambos. Marruecos vende al estado francés el 79% de todo lo que exporta al mercado europeo y Francia revende la producción de tomate marroquí (Pérez Mesa et al., 2018, p.383). Debido a esto España ha visto reducidas sus exportaciones, aunque países como Alemania, Polonia, República Checa e Italia han aumentado sus importaciones de tomate español.

Por su parte, Holanda destaca como distribuidor de tomate, pero en los últimos años su papel como productor de tomate ha aumentado considerablemente. Ha ampliado su calendario acaparando los meses desde octubre hasta mayo, notándose un cierto interés por cubrir los meses de otoño e invierno. Entre sus principales características encontramos el incremento de hectáreas con luz artificial, lo que ha contribuido a un aumento de productividad y a una reducción de sus costes unitarios, consiguiendo una aproximación a los costes del tomate español (Pérez Mesa et al., 2018, p. 387).

La reducción de las exportaciones de tomate en España no ha sido homogénea en todo el territorio, existe una clara diferencia entre Almería y el resto de provincias que han visto un claro descenso de sus exportaciones. El Brexit ha provocado una disminución de las importaciones de Reino Unido (12%) que han afectado considerablemente al archipiélago canario (Pérez Mesa et al., 2018, p. 384). La comarca andaluza ha visto un aumento de sus envíos en un 38%, pero dicho crecimiento ha sido principalmente provocado por una reducción de sus precios de venta (Pérez Mesa et al., 2018, p. 383). Esta medida supone una reducción de los ingresos percibidos por el agricultor.

¹⁴ Dato extraído a partir de ICEX (2017) y Eurostat (2017).

El estudio de la tendencia a medio-largo plazo del margen de beneficios del agricultor, teniendo en cuenta los costes de producción, señala el descenso de dicho margen y la determinación de la variabilidad de dicho sector en un contexto de precios ajustados (Pérez Mesa et al., 2018, p. 390). Muestra por una parte una tendencia similar en precios y cantidades, pero una clara divergencia entre el precio de venta en la UE y el precio percibido por el agricultor en origen.

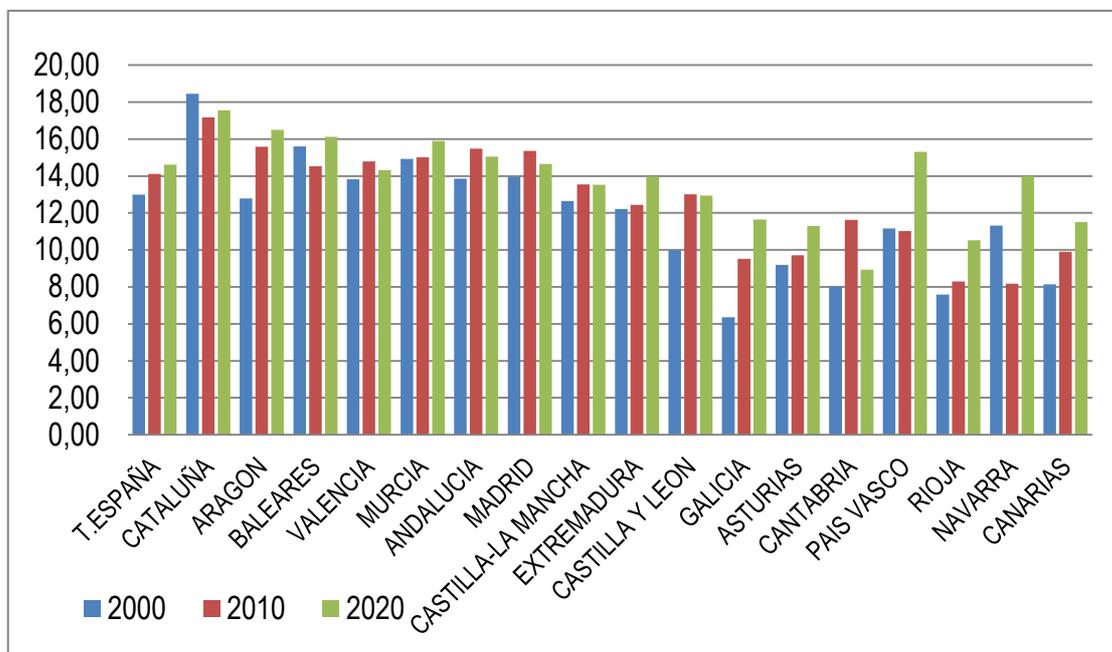
Por último, la comercialización vía cooperativas es el sistema más empleado, con una venta directa al extranjero. En los últimos años ha aparecido una nueva tendencia, la venta directa del agricultor al minorista. Esto supone un incremento de la competencia entre agricultores donde el beneficiado es el agricultor con más hectáreas y mayor tecnología. A todo esto se añade un estancamiento de la demanda, resaltando el estancamiento de las adquisiciones alemanas, el descenso de las compras británicas y un aumento de las compras de producto marroquí por parte del estado francés con el objetivo de vender a Alemania (Pérez Mesa et al., 2018).

4.2.2 Consumo de tomate fresco

Si tenemos en cuenta el consumo per cápita, la demanda de tomate fresco no se ha visto reducida. A principios de siglo se consumió en los hogares españoles un total de 523.053,38 miles de kg frente a los 675.558,9 de 2020, es decir, su uso se vio incrementado un 29,16% (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Datos anuales del panel de consumo alimentario en hogares).

Este incremento del consumo no se ha debido a un incremento de la población. Si nos centramos en el comportamiento de los habitantes españoles, muestran una tendencia al alza. En el año 2000 el consumo per cápita fue de 12,98 kg frente a los 14,61 de 2020.

Gráfico 2. Consumo per cápita de tomate fresco en España en los años 2000, 2010 y 2020



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Agricultura: Consumo alimentario en hogares (1999-2021)

En el gráfico se observa como en la mayoría de comunidades autónomas se mantiene el consumo promedio, aunque existen casos de incrementos de consumo, como puede ser País Vasco y Navarra. Estas comunidades pasaron de un consumo por habitante de 11,02 y 9,8 kg en 2010 a valores próximos a los 15 kg en 2020. En el caso de Canarias su consumo no se ha visto reducido en este período analizado (2000-2020).

Por otro lado, si nos centramos en el consumidor europeo, el consumo per cápita desde 2014 hasta 2021 ha tenido un incremento acumulado de 1,46% según datos de la Comisión Europea y Eurostat¹⁵.

Tabla 2. Consumo per cápita de tomate fresco en la UE en kg (2014-2021)

Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Tasa de Variación Acumulada 2014-2021
Consumo per cápita de tomate fresco en la UE	14,88	12,95	13,80	13,39	13,36	12,90	14,49	16,75	1,49%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat y la Comisión Europea.

En 2021 los habitantes de la UE consumieron 7.489 mil toneladas de tomate fresco, lo que corresponde a 16,75 kg de tomate fresco por habitante en un año. Con respecto al año anterior se produjo un incremento del consumo de un 15,55%, lo que corresponde a algo más de 2kg adicionales por habitante.

Es decir, la reducción de la superficie de cultivo y la reducción de su producción no se ve relacionada con una disminución del consumo de tomate fresco, sino con una desviación de la procedencia de compra de sus principales importadores.

4.2.3 Cadena de valor del tomate

La cadena de valor en la agricultura es bastante sencilla si la comparamos con productos que tienen procesos tecnológicos complejos. Los productos agrícolas son bienes con un bajo grado de elaboración y procesamiento (Vigil-Villodres, 2021, p. 47).

En el caso del tomate (productos hortofrutícolas) se trata de un bien perecedero lo que condiciona su almacenamiento y comercialización. Existen tres características en la cadena de valor del tomate, tal y como explica Vigil-Villodres (2021):

1. La comercialización y distribución ganan peso por encima de la producción.
2. Los agricultores en el canal de distribución moderno (hipermercados y supermercados) obtienen menores beneficios que en un canal tradicional (tienda de barrio).

¹⁵ Los datos han sido calculados a partir del consumo de tomate fresco en la UE y el número de habitantes desde 2014 hasta 2021, teniendo en cuenta que en 2020 pasó a ser UE-27. Origen de los datos: https://agriculture.ec.europa.eu/data-and-analysis/markets/overviews/market-observatories/fruit-and-vegetables/tomatoes-statistics_en

3. Los beneficios obtenidos por las grandes superficies mediante el sistema moderno son mayores que los obtenidos por las tiendas tradicionales.

De esta forma las ganancias se centran principalmente en las fases de envasado y distribución, provocando que la denominación de origen repercuta más sobre estos que sobre el productor. Un ejemplo es el aceite de oliva virgen extra. Por tanto, los productores carecen de poder de negociación frente a unas grandes empresas que comercializan sus productos y presionan para aceptar las condiciones que ellos proponen. Los agricultores aceptan dichas condiciones y unos beneficios menores para poder mantener sus cultivos (Vigil-Villodres, 2021, p. 51). De igual forma pasa con los negocios tradicionales, como son las fruterías de barrios, se enfrentan a grandes superficies que venden a precios menores y generan mayores beneficios debido a su gran poder de negociación en toda la cadena de valor.

Esta falta de poder de negociación y control por parte de los pequeños agricultores hace emerger el cooperativismo. De esta forma, mediante la agrupación consiguen aumentar su poder y generar mayores beneficios. Aun así, esto también puede generar cierto aprovechamiento por parte de la cooperativa para presionar a los agricultores que decidan seguir de forma individual presionando en precios.

El comercio de exportación de tomate está compuesto por varios actores, siguiendo la clasificación realizada por Valenciano Valenzuela y Giacinti Battistuzzi (2010), encontramos:

- Productor: encontramos dos clasificaciones de los productores. Por un lado, los pequeños productores con una superficie inferior a 5 hectáreas, los cuales comercializan con las estaciones de acondicionamiento y embalaje. Por otro lado, existen los grandes productores que disponen de alta tecnología y comercializan por cuenta propia.
- Estaciones de Acondicionamiento y Embalaje: tienen como función añadir valor al producto, prestando servicios como embalaje y acondicionamiento. Además, sirven de enlace entre productores y exportadores.
- Grupos exportadores: se forman alrededor de las estaciones de acondicionamiento para llevar a cabo una misma estrategia comercial. Sus principales funciones son la de logística y tránsito entre las estaciones.

4.3 Marco institucional

Junto a los factores de oferta y demanda expuestos anteriormente se encuentran una serie de leyes y políticas que ayudan a paliar las diferencias existentes entre la agricultura canaria y la peninsular y europea.

4.3.1 Tomate en el mercado comunitario

La Unión Europea cuenta con un Mercado Común; además, en el caso del sector agrario existe la Política Agraria Común que aporta una serie de ayudas.

En el caso de las frutas y hortalizas, su mercado común viene regulado por el Reglamento UE N° 1308/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de diciembre de 2013. Su aplicación tiene como objetivo el cumplimiento de las obligaciones de la PAC.

Teniendo en cuenta los costes expuestos anteriormente y la clara diferencia del tomate canario respecto a sus principales competidores, es necesario observar qué ayudas se han llevado a cabo para intentar paliar estas diferencias.

Las ayudas destinadas al tomate en la Península son inferiores¹⁶ puesto que no reciben las ayudas que reciben en el archipiélago por tratarse de una Región Ultraperiférica. Existen diversas ayudas destinadas a las frutas y hortalizas en la Península, principalmente las destinadas a las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas y las destinadas a la renta básica.

4.3.2 El caso canario

Las Islas Canarias debido a su reconocimiento como Región Ultraperiférica (RUP) tiene un régimen diferenciado al igual que otras regiones. De este modo, consta de una serie de ayudas que se expondrán a continuación.

Ayuda a la producción

Para el tomate canario se ha establecido una ayuda (acción 1.5) mediante el Programa Comunitario de Apoyo a las Producciones Agrarias de Canarias (POSEI), a su vez financiado por Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA), de un total de 5,5 millones de euros para la campaña 2022. El objetivo es mantener el cultivo de tomate y la demanda del producto. Así como dar la oportunidad de una reconversión del cultivo canario.

De este modo el acceso a la ayuda anteriormente mencionada está destinada a los agricultores que se encuentren asociados a una Organización de Productores de Frutas y Hortalizas, hayan sido beneficiados de esta ayuda en las tres campañas anteriores 2018, 2019 y 2020, comercialicen la producción obtenida en la campaña actual y su cultivo se encuentre en la Comunidad Autónoma de Canarias. También pueden utilizar dicha ayuda para la reconversión.

Las cuantías ascienden a un máximo de 24.000€ por hectárea en caso de mantener el cultivo total (1.5.1) de tomate o 15.000 en caso de reconvertir (1.5.2) el cultivo parcial o totalmente.

Por último, se establece una ayuda del 10% del importe recibido en caso de instalación de jóvenes agricultores del Programa de Desarrollo Rural.

Ayuda al transporte

Por otro lado, debido a la salida del Reino Unido de la Unión Europea, muchos agricultores han visto encarecidas sus exportaciones al país británico. Consiste en una ayuda a la readaptación de los mercados (acción 1.9). Para ello los agricultores habrían de haberse acogido con anterioridad a las ayudas para la comercialización fuera de Canarias (acción 1.2) en las tres campañas anteriores y continuar con su actividad en la actualidad.

¹⁶ No se han encontrado datos sobre las ayudas de la PAC (€/kg) que se dan a los productores de tomate en la Península. Pero las Islas Canarias, al considerarse una RUP, reciben ayudas superiores para reducir esos costes adicionales que supone la agricultura en esta región.

De esta forma las cuantías corresponden a: 150€ por promedio de toneladas de tomate enviadas al Reino Unido en las tres campañas o 1000€ por tonelada en caso de transporte aéreo.

La financiación de estas subvenciones se realiza mediante FEAGA y consta de 32.213€ para ayudar al Archipiélago en el transporte.

A pesar de estas ayudas específicas, el declive del tomate canario de exportación no se ha podido evitar y su desaparición continúa. Lo que plantea la necesidad de incrementar las medidas o destinar estos importes a otro tipo de cultivo (Gobierno de Canarias, 18 de febrero de 2022)¹⁷.

5. OPCIONES ESTRATÉGICAS PARA EL TOMATE CANARIO

El tomate canario de exportación muestra un claro declive en los últimos años. A pesar de las medidas tomadas hasta la fecha, el declive continúa. Los acontecimientos sucedidos en los últimos años, la pandemia del COVID-19 y la plaga del mildiu han provocado mayores obstáculos para el tomate canario. Todo esto hace replantearse la situación y las opciones que tiene dicho sector.

5.1 Aspectos microeconómicos

En primer lugar, se expondrán datos sobre la evolución del cultivo, tanto del tomate como de sus principales sustitutos. Analizando así la tendencia evolutiva de los cultivos en el archipiélago canario.

Por un lado, muchos agricultores luchan por mantener el cultivo de tomate. Esta hortaliza ha sido un cultivo esencial para las islas y ha dado trabajo a muchas familias. Los horticultores tienen mucha experiencia sobre la misma y se plantean seguir cultivando. La idea principal es la mejora tecnológica y la petición de mayores ayudas para el tomate.

Por otro lado, muchos agricultores han decidido emplear las ayudas para reconvertir y diversificar su producción orientándose a otros productos como el pepino, el pimiento, la papaya y el aguacate. También optan por arrendar su terreno, orientarse a otros mercados e incluso cultivar en otros territorios.

Si nos centramos en la variación de las hectáreas cultivadas de tomate en el periodo 2007-2020, podemos ver un claro descenso que se hace más notable en las islas de Gran Canaria y Tenerife, donde la superficie ha pasado de 1.367 hectáreas a 424,1 y de 739,1 a 188,9 respectivamente. A continuación se presenta la tabla 3, la cual muestra los datos para cada isla del archipiélago canario.

¹⁷ <https://www3.gobiernodecanarias.org/noticias/gobierno-canario-y-cabildo-grancanario-coordinan-un-mecanismo-de-respuesta-a-la-situacion-del-sector-del-tomate/>

Tabla 3. Evolución de las hectáreas de tomate por islas (2007-2009)

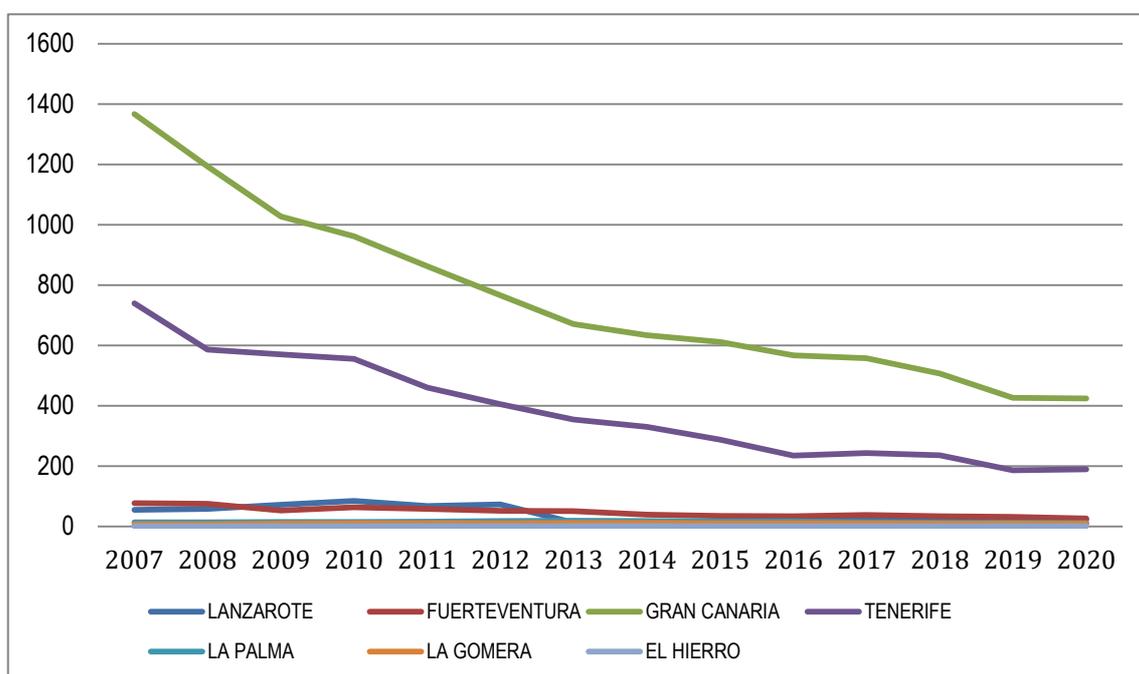
	2007	2020	Tasa de Variación
Lanzarote	55 ha	22.1 ha	-6,31%
Fuerteventura	77 ha	25.9 ha	-7,49%
Gran Canaria	1.367 ha	424.1 ha	-8,02%
Tenerife	739.1 ha	188.9 ha	-9,29%
La Palma	14 ha	11.8 ha	-1,2%
El Hierro	6.8 ha	9.2 ha	0,68%
La Gomera	1 ha	1.1 ha	2,18%

Fuente: Elaboración propia a partir de ISTAC: Estadística agraria.

En el Gráfico 3 se muestra el declive del cultivo de tomate en las Islas Canarias, resaltando ese declive que se comentó anteriormente de las islas de Gran Canaria y Tenerife. El Hierro muestra una tendencia al alza hasta 2012 donde vuelve a recaer hasta niveles próximos a los iniciales.

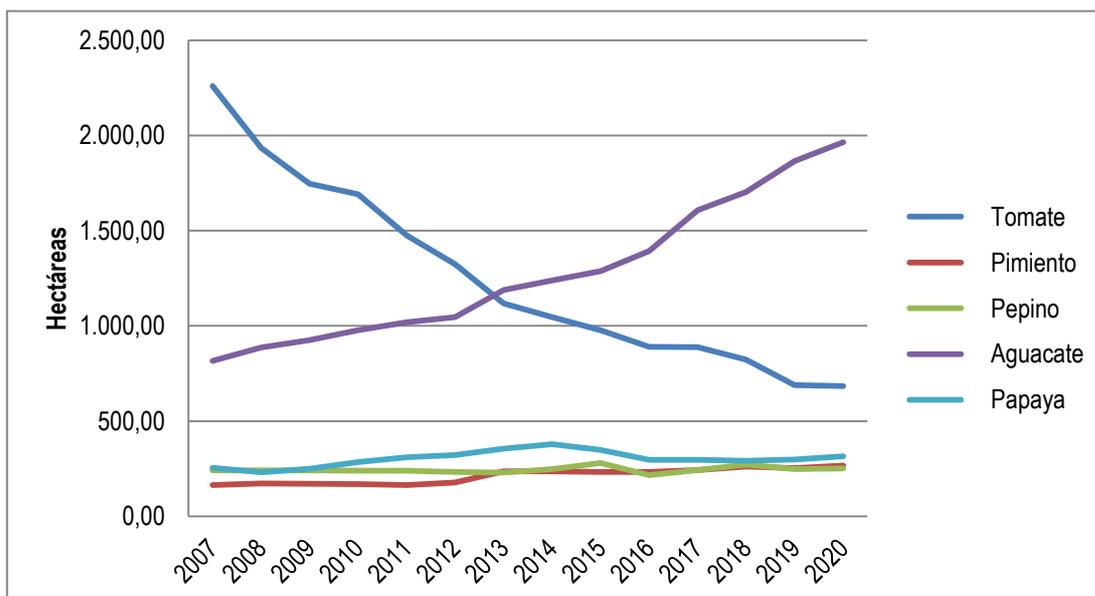
Atendiendo a los comentarios de expertos y del presidente de la FEDEX, Jose Juan Bonny, el cultivo de tomate está luchando por mantenerse en las islas, pero su permanencia se enfrenta a un incremento de productos como el pimiento, el pepino, la papaya y el aguacate.

Gráfico 3. Evolución de las hectáreas de tomate por islas (2007-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de ISTAC: Estadística agraria.

Gráfico 4. Evolución de las hectáreas de cultivo en Canarias (2007-2020)



Fuente: Elaboración propia a partir de ISTAC: Estadística agraria.

Estas comparativas muestran una clara variación del cultivo insular, donde el tomate mantiene su declive y el cultivo de otros productos pasa a ser prioritario.

En la Tabla 4 se muestran las variaciones que se han producido en diferentes zonas geográficas de cada isla en cuanto a los 5 cultivos mencionados anteriormente: tomate, pimiento, pepino, aguacate y papaya.

En primer lugar, resalta el descenso de las hectáreas de tomate en muchas de las zonas geográficas delimitadas. Aun así, algunas presentan un aumento de esta hortaliza, como ocurre en el oeste de Lanzarote, La Gomera y el sur de La Palma. Aunque este aumento, en términos de hectáreas, no se considera un incremento relevante.

En segundo lugar, las hectáreas de pimiento han aumentado en casi todas las zonas. Principalmente son el sureste de Gran Canaria y el sur de Tenerife las zonas donde más se ha reducido el cultivo de tomate.

En tercer lugar, el pepino ha visto reducido su cultivo en Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote, pero ha experimentado un incremento en La Palma y en Tenerife, principalmente en el sureste de Tenerife donde ha pasado de 6,6 ha a 62,7.

Por último, la tendencia hacia el cultivo de árboles, como la papaya y el aguacate¹⁸, se está incrementando en los territorios insulares. Se ha ampliado su cultivo en todas las islas a excepción de Lanzarote y Fuerteventura donde el clima y el terreno no favorecen a estos cultivos.

¹⁸ La importación de las frutas tropicales está protegida por la Ley 43/2002, de 20 de noviembre.

Tabla 4. Evolución de las hectáreas de tomate, pimiento, pepino y papaya por zonas geográficas en las Islas Canarias (2007-2020)

ISLAS	ZONAS ¹⁹	TOMATE (ha)			PIMIENTO (ha)			PEPINO(ha)			AGUACATE(ha)			PAPAYA(ha)		
		2007	2020	TVA(%)	2007	2020	TVA(%)	2007	2020	TVA(%)	2007	2020	TVA(%)	2007	2020	TVA(%)
Gran Canaria	Z1(Noroeste)	412,0	153,5	-62,7%	23,0	11,9	-48,3%	18,0	15,9	-11,7%	21,0	82,8	294,3%	39,0	72,9	86,9%
	Z2(Noreste)	108,0	91,9	-14,9%	20,0	26,2	31,0%	34,0	22,3	-34,4%	43,0	153,5	257,0%	22,0	6,5	-70,5%
	Z3(Suroeste)	289,0	51,6	-82,2%	14,0	15,9	13,6%	40,0	39,9	-0,3%	15,0	44,8	198,7%	26,0	10,6	-59,2%
	Z4(Sureste)	558,0	126,8	-77,3%	36,0	71,0	97,2%	125,0	82,5	-34,0%	10,0	19,0	90,0%	35,0	45,0	28,6%
Lanzarote	Z1(Oeste)	36,0	51,6	43,3%	12,0	9,5	-20,8%	1,0	0,0	-100,0%	0,0	0,2		0,0	0,9	
	Z2(Este)	19,0	5,0	-73,7%	3,0	3,5	16,7%	2,0	0,0	-100,0%	0,0	0,2		0,0	0,6	
Fuerteventura	Z1(Norte)	2,0	1,8	-10,0%	0,0	0,9		0,0	0,0	0,0%	0,0	0,2		0,0	0,2	
	Z2(Sur)	75,0	24,1	-67,9%	2,0	2,4	20,0%	1,0	0,0	-100,0%	0,0	0,2		1,0	0,3	-70,0%
Tenerife	Z1(Noroeste)	42,9	11,1	-74,1%	1,7	6,7	294,1%	0,1	3,9	3800,0%	131,1	372,7	184,3%	4,9	2,0	-59,2%
	Z2 (Noreste)	26,5	21,8	-17,7%	17,0	17,6	3,5%	11,0	10,1	-8,2%	58,5	157,7	169,6%	45,0	59,9	33,1%
	Z3(Sureste)	423,8	130,4	-69,2%	21,5	63,5	195,4%	6,6	62,7	850,0%	85,6	114,9	34,2%	42,3	76,2	80,1%
	Z4(Suroeste)	245,9	25,6	-89,6%	3,0	21,8	626,7%	0,0	8,6		17,6	49,3	180,1%	20,5	29,0	41,5%
La Gomera	Z1(Este)	6,0	7,4	23,3%	1,2	3,6	200,0%	0,3	0,3	0,0%	7,8	33,9	334,6%	3,1	2,1	-32,3%
	Z2(Oeste)	0,8	1,8	125,0%	0,6	1,0	66,7%	0,0	0,0	0,0%	3,2	9,5	196,9%	1,0	0,4	-60,0%
La Palma	Z1(Norte)	9,0	5,4	-40,0%	3,0	3,2	6,7%	1,4	2,3	64,3%	171,5	434,3	153,2%	3,7	1,7	-54,1%
	Z2(Sur)	5,0	6,4	28,0%	4,8	7,7	60,4%	1,1	1,9	72,7%	250,0	468,3	87,3%	6,4	2,4	-62,5%
El Hierro	Z1(Este)	1,0	1,0	0,0%	0,5	0,5	0,0%	0,1	0,1	0,0%	1,5	14,4	860,0%	1,4	3,7	164,3%
	Z2(Oeste)	0,0	0,1		0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	0,0%	0,0	9,5		0,2	1,0	400,0%

¹⁹ Gran Canaria, Z1: Agaete, Artenara, Gáldar, La Aldea de San Nicolás, Santa María de Guía de Gran Canaria y Tejeda; Z2: Arucas, Firgas, Moya, Las Palmas de Gran Canaria, Santa Brígida, Telde, Teror, Valsequillo de Gran Canaria, Valleseco y Vega de San Mateo; Z3: Mogán y San Bartolomé de Tirajana; Z4: Ingenio, Agüimes y Santa Lucía de Tirajana. Lanzarote. Z1: Yaiza, Tías, Tinajo, San Bartolomé y Arrecife; Z2: Tegui y Haría. Fuerteventura. Z1: La Oliva y Puerto del Rosario; Z2: Antigua, Betancuria, Pájara y Tuineje. Tenerife. Z1: Buenavista del Norte, Los Silos, Icod de los Vinos, El Tanque, San Juan de la Rambla, Los Realejos, La Guancha, Puerto de la Cruz, La Orotava y Santiago del Teide; Z2: Garachico, Santa Úrsula, El Sauzal, Tacoronte, San Cristóbal de La Laguna, La Matanza de Acentejo, La Victoria, El Rosario, Santa Cruz de Tenerife, Candelaria y Arafo; Z3: Güimar, Fasnia, Arico, Granadilla y San Miguel de Abona; Z4: Vilaflor de Chasna, Arona, Adeje y Guía de Isora. La Gomera. Z1: Agulo, Alajeró, Hermigua y San Sebastián de la Gomera; Z2: Valle Gran Rey y Vallehermoso. La Palma. Z1: Barlovento, Santa Cruz de La Palma, Garafía, San Andrés y Sauces, Tijarafe, Puntagorda, Puntallana; Z2: Los Llanos de Aridane, Breña Alta, Breña Baja, Fuencaliente de La Palma, Tazacorte, El Paso y Villa de Mazo. El Hierro. Z1: Frontera; Z2: El Pinar y Valverde.

A pesar de esto, el cultivo de aguacate²⁰ ha alcanzado valores más elevados que la papaya. Además, el aguacate ha experimentado una tendencia al alza en todas las zonas de las islas. En cambio, la papaya ha experimentado un descenso de su cultivo en algunas zonas de las islas e incluso en su totalidad como es el caso de La Gomera y La Palma.

Por consiguiente, se observa que la reducción de las hectáreas cultivadas con tomate no ha sido reorientada en su totalidad a otras frutas y hortalizas, intervienen otras actividades como la construcción, abandono, etc.

5.2 Aspectos macroeconómicos

Junto a las actuaciones llevadas a cabo por los agricultores y empresarios de este sector, se añaden las medidas tomadas por el Gobierno de Canarias para seguir apoyando al tomate canario de exportación.

Por un lado, mediante el régimen específico de ayudas, POSEI, se han destinado 5,5 millones de euros al tomate canario. Entre los principales objetivos que pretende lograr el POSEI en Canarias, se encuentran: aumentar la renta del agricultor, incentivar la contratación de jóvenes, mejorar la eficiencia y los rendimientos y apoyar la reconversión.

Por otro lado, tras la pandemia vivida por el COVID-19 ha hecho que las instituciones apoyen a los sectores más afectados. En el caso de la agricultura canaria, el Gobierno insular ha destinado 8,5 millones para paliar los efectos de este virus sobre el tomate fresco.

También existen ayudas destinadas a apoyar a las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas (OPFH). Los cuales realizan programas con una duración de 3-5 años.

En el caso de Canarias para el año 2019 se destinaron 3.124.895,90 € y contaban con 14 OPFH, su ayuda representaba tan solo el 1% del total. La gran parte de las ayudas son absorbidas por Andalucía y Murcia con unos importes de 107.834.741,26 € (40%) y 57.683.314 (21%) respectivamente. Estas Comunidades Autónomas contaban con 94 OPFH y 75, para Andalucía y Murcia respectivamente.

²⁰ El aguacate ha logrado unos valores más elevados debidos a una fuerte demanda internacional, elevados precios y una creciente demanda de los importadores en la Península.

Tabla 5. Ayudas por Comunidad Autónoma (OPFH)

Comunidad Autónoma	Ayuda FEAGA pagada	%	NºOPFH	%
Andalucía	107.834.741,26	40	94	21
Aragón	12.747.105,21	5	45	10
Asturias	40.560,04	0	1	0
Baleares	472.062,31	0	3	1
Canarias	3.124.895,90	1	14	3
Castilla-La Mancha	4.709.092,56	2	11	2
Castilla y León	695.031,99	0	6	1
Cataluña	21.901.345,28	8	64	14
Extremadura	9.737.915,66	4	20	5
Galicia	80.814,85	0	1	0
Murcia	57.683.314	21	75	17
Navarra	9.586.057,08	4	13	3
País Vasco	230.650,78	0	2	0
La Rioja	2.779.585,43	1	4	1
Comunidad Valenciana	37.445.747,58	14	90	20
Total	269.068.919,93	100	443	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Ayudas a los Programas Operativos de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas. Anualidad 2019

En cuanto a las medidas realizadas por las OPFH, cabe resaltar la planificación de la producción y la mejora de la comercialización. Estas son las medidas que mayor proporción de la ayuda reciben.

Las OPFH de Canarias han destinado 2.023.751,01€ a la planificación de la producción y 261.972,41€ a la mejora de la comercialización. Aunque en esta CCAA resalta el importe destinado al Medioambiente, 612.924,85€.

Tabla 6. Dinero destinado de las OPFH de Canarias a cada medida

	Importe (€)	%
1.Planificación de la producción	2.023.751,01	64,76%
2.Mantenimiento o mejora de la calidad	175.549,66	5,62%
3.Mejora de la comercialización	261.972,41	8,38%
4.Investigación y producción experimental	0	0%
5.Formación y servicios de asesoría.	7.168,79	0,23%
6.Prevenición y gestión de crisis	818,49	0,026%
7.Medioambiente	612.924,85	19,61%
8.Otras medidas	42.710,70	0,014%
TOTAL	3.124.895,90	100% ¹

¹ La sumatoria del porcentaje da como resultado 98,64%. La desviación resulta de la aplicación de aproximaciones en los diferentes porcentajes.

Fuente: Elaboración propia a partir de Ayudas a los Programas Operativos de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas. Anualidad 2019

Todo esto muestra la importancia que han tenido las frutas y hortalizas en las Islas Canarias, además de la lucha por mantener vivo el tomate en el territorio canario. Pero a pesar de todas las ayudas y medidas llevadas a cabo, su cultivo sigue reduciéndose. Los especialistas²¹ hablan de la necesidad de reconversión del cultivo como única solución.

6. CONCLUSIONES

El tomate es la principal hortaliza exportada a nivel mundial. En el archipiélago canario, muchos agricultores lograron en su momento colocar el tomate en la cúspide del mercado, pero en la actualidad, y como se ha expuesto en este trabajo, el tomate canario de exportación está camino de la desaparición.

²¹ Jose Juan Bonny, presidente de la Federación Provincial de Asociaciones de Exportadores de Productos Hortofrutícolas de Las Palmas (FEDEX) ha comunicado que muchos empresarios están reconvirtiéndose sus cultivos: pimientos, pepinos, aguacate, papaya, etc. (*Gobierno Canario, 18 de febrero de 2022*). <https://www3.gobiernodecanarias.org/noticias/gobierno-canario-y-cabildo-grancanario-coordinan-un-mecanismo-de-respuesta-a-la-situacion-del-sector-del-tomate/>

Los años gloriosos del tomate en las Islas Canarias se han terminado debido a la competencia ejercida por otros territorios, los costes de producción, la atracción del empleo generado por otros sectores a raíz del incremento urbanístico y turístico en todas las islas, han provocado un abandono del campo por parte de la población y como consecuencia la ausencia de relevo generacional.

Todos estos motivos analizados anteriormente, han provocado que, a pesar del esfuerzo de los agricultores, empresarios y gobierno, la situación no haya mejorado. En la actualidad, la principal vía de escape que encuentra el tomatero en el archipiélago canario es la reconversión o la diversificación: la reorientación de su cultivo a territorios con menores costes de producción, cultivar otros productos vegetales frescos con un mayor grado de diversificación, orientarse al mercado local, dedicar el terreno a otra actividad o venderlo.

Se ha demostrado que el mantenimiento y la intensificación de las ayudas para sostener el declive continuado del tomate canario de exportación ha fracasado y que estas subvenciones no son suficientes o no son eficaces para lograr el resurgimiento del tomate canario de exportación. Por este motivo, las ayudas dadas a los productores de tomate también apoyan a la reconversión (diversificación).

BIBLIOGRAFÍA

Alonso González, J. (2020). Los cultivos agrícolas en Canarias: los cambios y sus causas. Universidad de La Laguna.

Cáceres Hernández, J. (1997). El tomate canario de exportación. Estacionalidad de las series semanales de ofertas y precios. Universidad de La Laguna.

Cáceres Hernández, J. (2000). Costes de producción y exportación de tomate en Canarias. Estudios Agrosociales y Pesqueros, nº 186, pp. 175-201. Universidad de la Laguna.

Cáceres Hernández, J., Godenau, D., González Gómez, J., Martín Rodríguez, G., Ramos Henríquez, J. (2018). Tomate canario de exportación: una evaluación de costes, Vol 114 (3), pp. 280-302. Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife.

Campo Canario nº131, de enero a marzo 2022
<https://es.calameo.com/read/00625211729a06993fad8>

COAG Canarias. Índice de precios origen destino agosto (2021) <https://coagcanarias.com/ipod-agosto-2021/>

COAG Canarias. Índice de precios origen destino diciembre (2016)
<https://coagcanarias.com/ipod-diciembre-2016/>

Diario de Almería (3 de enero de 2022) Los costes de producción ponen con el agua al cuello a agricultores y ganaderos. https://www.diariodealmeria.es/finanzas/agricultura/costes-produccion-cuello-agricultores-ganaderos-2021-balance-Almeria_0_1644136127.html

Fernández Zamudio, M., Santos, L. (2019). Revisión de la situación del tomate canario: un fruto con nombre propio. Agrícola Vergel 2019, pp. 126-129.

Gobierno de Canarias (18 de febrero de 2022) Gobierno canario y Cabildo grancanario coordinan un mecanismo de respuesta a la situación del sector del tomate <https://www3.gobiernodecanarias.org/noticias/gobierno-canario-y-cabildo-grancanario-coordinan-un-mecanismo-de-respuesta-a-la-situacion-del-sector-del-tomate/>

Godenau, D. (2015) Estado actual de la agricultura en Canarias. La agricultura canaria a principios del siglo XXI. Análisis de los Mapas de Cultivos de Canarias. pp. 81 - 104. Madrid: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España.

Godenau, D. y Nuez Yáñez, J.S. (2015), "El sector agrario", en D. Padrón Marrero y J.A. Rodríguez Martín (coords.), La economía de Canarias. Evolución, estructura y retos, pp. 389 - 421, Valencia: Tirant-Lo-Blanch.

Godenau, D., Suárez Sosa, S., Febles Ramírez, M. (2009) Análisis de los resultados de la encuesta rural Tenerife 2007. https://agrocabildo.org/publica/Publicaciones/enru_232_Lanares_EncRur.pdf

Hernández Encinoso, D., Osorio Acosta, J. (2013). Propuesta de comercialización del tomate canario de exportación al mercado europeo. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Martín Fernández, C., Martín Martín, V. (2013). Crisis económica y retorno a la actividad agrícola en Canarias. Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles Nº 70, pp. 77-99. Universidad de La Laguna.

Observatorio de precios y mercados. La cadena de valor de los productos agroalimentarios. (2021) https://www.juntadeandalucia.es/defensacompetencia/sites/all/themes/competencia/files/Estudio_Metodologico_Cadena_de_Valor_0.pdf

Pérez-Mesa, F., Pérez Mesa, J., Valera Martínez, D. (2018) Viabilidad comercial del tomate español en la Unión Europea, Vol 114 (4), pp. 378-397. Universidad de Almería, Almería.

Rodríguez Martín, A. y Gutiérrez Hernández, P. (1999) 'La agricultura en las Islas Canarias', en Molina Ibáñez, M. et al (coords), El sector agrario. Análisis desde las Comunidades Autónomas, Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid: Mundi-Prensa, pp. 119-150.

Sans, J.A. (1977) La crisis de la agricultura en Canarias, Las Palmas de Gran Canaria: Excma. Mancomunidad de Cabildos de Las Palmas.

Sindicato Independiente de Trabajadores de Canarias (2020) <http://www.sitca.es/el-tomate-canario-una-especie-en-via-de-extincion/>

Subdirección General de Análisis, Coordinación y Estadística (2020). Encuesta de los precios de la tierra 2020 (Base 2016), Resultados 2021. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Valenciano Valenzuela, J.P., Giacinti Battistuzzi, M.A. (2010) Nuevos parámetros del comercio internacional del tomate para Almería. Analistas Económicos de Andalucía. Málaga.

Vigil-Villodres, A. (2021) Extractivismo agrario e industria agroalimentaria en Andalucía. ANDULI (20) 2021, pp. 35 - 58. <http://10.12795/anduli.2021.i20.03>