

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

EVOLUCIÓN DEL SECTOR PLATANERO CANARIO ANTE LOS CAMBIOS INSTITUCIONALES EN LA COMERCIALIZACIÓN (1993-2014)

*Evolution of the Canary banana sector to institutional changes in the
merchandising (1993-2014)*

Autor/a: D^a Carolina Luis Luis

Tutor/a: D^a Carmen Dolores Wehbe Herrera

Grado en ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2014/ 2015

En San Cristóbal de La Laguna, a 30 de junio de 2015

Dña. Carmen Dolores Wehbe Herrera del Departamento de Economía Aplicada y
Métodos Cuantitativos

CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado en Economía titulada *Evolución del sector platanero canario ante los cambios institucionales en la comercialización (1993-2014)* y presentada por la alumna Dña. Carolina Luis Luis realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la asignatura para su defensa

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La Laguna a treinta de junio de 2015

La tutora



Fdo: D./Dña Carmen D. Wehbe Herrera

La Laguna a 30 de junio de 2015

ÍNDICE

RESUMEN.....	1
1. INTRODUCCIÓN	2
2. MARCO INSTITUCIONAL	3
2.1 SITUACIÓN PREVIA.....	3
2.2 ORGANIZACIÓN COMÚN DE MERCADO (O.C.M) DEL PLÁTANO. INICIO, FUNCIONAMIENTO Y REFORMAS.....	4
3. CAMBIOS EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PLÁTANOS Y BANANAS EN EL MERCADO PENINSULAR Y BALEAR.....	9
3.1 IMPORTACIÓN DE BANANAS	9
3.2 ENVÍOS DE PLÁTANOS DESDE CANARIAS	11
3.3 REEXPORTACIONES DE PLÁTANOS Y BANANAS	12
3.4 OFERTA DISPONIBLE APARENTE EN PENÍNSULA Y BALEARES	13
3.5 IMPACTO SOBRE LOS PRECIOS.....	15
4. CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN PLATANERA CANARIA	17
4.1 IMPORTANCIA DEL CULTIVO DEL PLÁTANO.....	17
4.2 EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE CULTIVADA Y LA PRODUCCIÓN	20
4.3 EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS BRUTOS DEL SECTOR PLATANERO CANARIO	21
5. PERSPECTIVAS DE FUTURO	25
6. CONCLUSIONES	30
7. BIBLIOGRAFÍA	31
8. ANEXO	34

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 2.1.	Descreste arancelario (euros por tonelada), 2010-2020.....	8
TABLA 3.1.	Destinos y producción de plátanos de Canarias (en toneladas), 1993-2014.....	11
TABLA 3.2.	Cuota de mercado del plátano y la banana en Península (% de la oferta disponible), 1993-2014.....	15
TABLA 4.1.	Participación del plátano en el sector agrícola, 1993- 2014.....	18
TABLA 4.2.	Ingresos brutos del sector platanero de Canarias, 1994-2014.....	23
TABLA 4.3.	Distribución del número de perceptores de ayuda según kilos comercializados, 1997-2014.....	24

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICA 3.1.	Importadores de banana al mercado español (miles de toneladas), 1993-2014.....	10
GRÁFICA 3.2.	Oferta disponible aparente de plátano canario y banana en Península (miles de toneladas), 1993-2014.....	13
GRÁFICA 3.3.	Precio del plátano canario (€/kilos). Media anual, 2005- 2014.....	16
GRÁFICA 4.1.	Evolución de la superficie cultivada y de la producción de plátanos en Canarias, 1993-2013.....	21
GRÁFICA 4.2.	Curva de Lorenz (Perceptores - Ayuda), 2014.....	25

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es el estudio de la comercialización del plátano canario en el mercado peninsular desde la puesta en marcha de la Organización Común de Mercado (OCM) del plátano, en 1993, hasta 2014. Para ello, se aborda el marco institucional del sector, ciertas características del sector platanero en el Archipiélago y las perspectivas de futuro para el mismo. Se realiza una revisión bibliográfica y documental y se analizan diversas magnitudes e indicadores del sector partiendo de las bases disponibles a nivel internacional, nacional y local. En este trabajo se constata la pérdida de cuota de mercado del plátano canario en el mercado peninsular, situación en la que han incidido las modificaciones del marco institucional en el que se desenvuelve el sector, las condiciones del mismo y la actuación de los agentes implicados.

Palabras Clave: Comercialización, Organización Común de Mercado del plátano, Canarias, mercado nacional

ABSTRACT

The main objective of this work is the study of Canary banana merchandising in the mainland market since the launch of the Common Market Organization (CMO) for bananas in 1993, until 2014. For this, it has treated the institutional framework of the sector, certain features of the banana sector in the Canary Islands and the prospects for it. Has there been a literature and document review and various industry figures and indicators based on the databases at international, national and local level are analyzed. In this work, the loss of market share of Canary bananas in the mainland market, a situation in which changes have affected the institutional framework in which the sector operates is found, its conditions and the performance of the agents involved.

Key Words: Merchandising, Common Market Organization for bananas, Canary Islands, national market.

1. INTRODUCCIÓN

El plátano es uno de los principales productos agrícolas de exportación en Canarias, siendo su principal destino el mercado peninsular y balear. Este mercado estaba reservado para las exportaciones plataneras isleñas hasta 1995, pero con el establecimiento de la Organización Común de Mercado (OCM) del plátano, en julio de 1993, esa reserva desapareció y comenzó a entrar banana foránea en dicho mercado¹. En un principio las importaciones de bananas al mercado comunitario quedaron restringidas por el establecimiento de un contingente de 2 millones de toneladas y un arancel de 100 euros por tonelada. Asimismo, se estableció una ayuda por pérdida de renta a los productores comunitarios, entre ellos a los canarios, para que pudieran hacer frente a las nuevas condiciones del mercado. Desde sus inicios la OCM del plátano estuvo sometida a diversas denuncias interpuestas por países latinoamericanos que se quejaban del régimen de importaciones impuesto por la Unión Europea (UE). Así, el contingente fue incrementándose y el arancel disminuyendo acorde a la adaptación de los reglamentos comunitarios a las reiteradas sentencias condenatorias de la Organización Mundial de Comercio (OMC) a dichas restricciones. En el año 2006 se elimina el contingente y se establece un sistema de sólo aranceles (“tariff only”) por lo que empieza a incrementarse la incertidumbre en el sector platanero canario ante la entrada de bananas más baratas al mercado peninsular.

El objetivo principal de este trabajo es el estudio de la comercialización del plátano canario en el mercado peninsular y balear desde la puesta en marcha de la OCM del plátano hasta 2014. Para ello se aborda el marco institucional del sector y se lleva a cabo una aproximación a las características del sector platanero en las Islas añadiéndose también las perspectivas de futuro para el mismo.

Para su elaboración se ha realizado una revisión bibliográfica y documental para ver el marco regulatorio en la comercialización del plátano a partir del establecimiento de la OCM de dicho producto. Para la parte empírica del trabajo se han utilizado diferentes fuentes estadísticas locales, nacionales e internacionales. Por último, se realiza un acercamiento hacia las perspectivas de futuro del plátano de Canarias a través de entrevistas a agentes que se encuentran en contacto directo con el sector platanero canario.

La justificación de la elección del tema se basa fundamentalmente en la preocupación que existe por parte de los productores plataneros isleños ante las sucesivas modificaciones en el marco normativo del sector, y las consecuencias que esto puede tener para el desarrollo de su actividad.

El trabajo se ha estructurado en cinco apartados, además de la presente introducción y de las conclusiones. En el apartado segundo se aborda los inicios de la OCM del plátano y sus sucesivas modificaciones. Se trata de un cambio en el marco institucional que ha provocado la eliminación de las diferentes barreras comerciales intracomunitarias. Los numerosos cambios en la normativa para hacer frente a las denuncias presentadas por otros países productores ante la OMC, han obligado a seguir un proceso de adaptación constante de los productores canarios.

En el tercer apartado, se analiza la evolución de la comercialización del plátano y la banana en el mercado peninsular y balear. Se estudian los cambios en este mercado ya que es el principal destino de exportación de plátanos canarios y, por tanto, las

¹ A lo largo del trabajo se hará una distinción entre el plátano y la banana, refiriéndose el primero al producto canario y el segundo al producto extranjero.

modificaciones en éste afectan directamente a nuestros productores. Este apartado se divide a su vez en cinco subapartados. En el primero de ellos se analiza tanto el volumen, como el origen de las importaciones de banana. En el segundo, las reexportaciones desde este mercado. En tercer lugar, se estudian los envíos desde Canarias. Con todo ello se estructura el cuarto subpunto en el que se habla de la oferta disponible aparente y la cuota de mercado del plátano y de la banana. Para finalizar este apartado, se añade un subapartado en el que se analiza el impacto sobre los distintos niveles de precios (precio de venta al público, precio mayorista y precio percibido por el agricultor canario).

En el apartado cuarto, se estudia los cambios en la producción platanera canaria después de la puesta en marcha de la OCM del plátano. En un primer subapartado se analiza la importancia de este cultivo para Canarias a través del análisis de datos sobre el número de hectáreas, toneladas producidas, el valor de la producción final agrícola y el valor de las exportaciones en referencia con el total del sector agrícola. En el segundo subapartado se realiza un análisis de la evolución de la superficie cultivada y de la producción, para posteriormente finalizar este apartado con el estudio de los ingresos brutos percibidos por el sector platanero canario.

En el quinto apartado, se han realizado entrevistas a agentes que están estrechamente relacionadas con el sector platanero en el Archipiélago con el objetivo de tener una visión del sector en la actualidad. Estas entrevistas se han realizado tras la elaboración previa de una serie de preguntas que engloban la mayor parte de los apartados de este trabajo. Dadas las limitaciones de espacio y tiempo se han realizado tres: La primera de ellas se hizo a Don Ginés de Haro Brito, Ingeniero Agrónomo y Gerente de SAT GUANCHA AGRÍCOLA, la segunda a Don Manuel Redondo, Economista y Técnico de COAG-CANARIAS y la última a Don Sergio Cáceres, Secretario General de la Asociación de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN).

2. MARCO INSTITUCIONAL

2.1 SITUACIÓN PREVIA

Según Ledesma (1995), hasta julio de 1993 coexistían en la UE tres grupos de países abastecedores de plátanos. Se distinguía entre países comunitarios, países ACP (África, Caribe y Pacífico) y países de la zona dólar. Los países comunitarios eran Francia, España, Portugal y Grecia, los países ACP procedían de las antiguas colonias de África, Caribe y Pacífico de los Estados Miembros² y los países de la zona dólar lo formaban países de América Central, Ecuador y Colombia.

En este sentido Nuez (2001) en su estudio sobre el mercado europeo de plátanos previo a 1993 indica que se diferenciaba entre aquellos países que aplicaban medidas proteccionistas (mercados preferenciales) y aquellos que eran partidarios del libre comercio (mercados liberalizados). En el grupo de países proteccionistas se encontraban Francia, Italia, Portugal, España, Grecia y Reino Unido; unos por tener una producción propia y otros por seguir con las medidas de apoyo a la producción colonial que habían iniciado anteriormente. El segundo grupo lo conformaban Alemania, Holanda, Bélgica, Dinamarca, Irlanda y Luxemburgo.

² Estos países disfrutaban de las preferencias comerciales negociadas en el marco del Convenio de Lomé.

Cuando se estableció el Mercado Común Europeo, países como Francia e Italia llevaron a cabo una negociación con la que lograron la inclusión de una Convención adjunta al Tratado de Roma, para mantener el tratamiento preferencial con determinados territorios. Como resultado, las producciones de plátanos de los Departamentos de Ultramar franceses y Somalia quedaron exentas de pagar la Tarifa Exterior Común (TEC) (Nuez, 2001).

Por otro lado, Alemania que desde 1953 disponía de plena libertad en el comercio del plátano, contaba con la aprobación para la importación sin pagar aranceles de una cuota del 75 por ciento de las entradas originarias de terceros países realizadas en 1956, la cual se modificaría cada año en función de la evolución en el consumo. El resto de países que firmaron el Tratado de Roma, pagarían un arancel del 20 por ciento *ad valorem* para la importación del plátano, al considerar que se trataba de un producto más (Nuez, 2001).

A través de la Convención de Yaundé en 1963 se reconfirmó la protección a las antiguas colonias, después de que en 1957 finalizara la situación de régimen especial para estos países y se incrementara el número de países de África, procediéndose a su renovación en 1969. Después de que Reino Unido se incorporara a la Comunidad Europea (CE), se ampliaron los privilegios a ciertos países de la Commonwealth³, que fueron recogidos en la Convención de Lomé. Con ello, se aseguraba el libre acceso al mercado comunitario de la oferta de los países firmantes, llamados ACP, a lo cual se sumaba el establecimiento de un sistema de estabilización de precios para algunos de sus productos básicos de exportación con el objetivo de garantizar sus niveles de renta (Wehbe, 1999).

Grecia se adhirió a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1981, mientras que España y Portugal lo hicieron en 1986. Las regiones de Creta, Laconia, Madeira, Azores, Algarve y Canarias son productoras de plátano, por lo que los tres últimos países señalados se unieron a Francia (con Martinica y Guadalupe) y establecieron el grupo de países productores con intereses en la continuidad de mecanismos de protección. Así, la necesidad de respetar la preferencia comunitaria de un lado y el cumplimiento de los Acuerdos de Lomé por otro condicionaron la política a seguir en la comercialización de plátanos cuando se implantó el Acta Única en 1993 (Nuez, 2001). Según entiende Wehbe (1998) la existencia de trabas a la libre circulación del plátano, así como la existencia de diferentes regímenes llevó a la posibilidad de crear una Organización Común de Mercado para este producto.

2.2 ORGANIZACIÓN COMÚN DE MERCADO (O.C.M) DEL PLÁTANO. INICIO, FUNCIONAMIENTO Y REFORMAS

Para homogeneizar las políticas comerciales aplicadas al plátano hasta entonces, se hizo necesario establecer una Organización Común de Mercado (OCM) para el plátano.

“El objetivo de crear una Organización Común de Mercado para el plátano había sido largamente perseguido por Francia, pero fue en la década de los ochenta con la aprobación del Acta Única Europea; el imperativo de la realización del mercado interior; la importancia que adquieren las regiones ultraperiféricas en los planteamientos de la Comunidad y la postura de los nuevos Estados Miembros

³ La Commonwealth (Mancomunidad de Naciones) es una organización formada por 53 países de los distintos que tienen alguna vinculación con el Reino Unido (a excepción de Ruanda y Mozambique).

con intereses en el sector, cuando se dan las condiciones propicias para que esta propuesta tuviese los apoyos necesarios” (Wehbe,1998, p.116).

Dicha organización nació bajo el Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo. El Reglamento fue aprobado el 17 de diciembre de 1992 y adoptado el 13 de febrero de 1993 como parte del proyecto en construcción del mercado interior de la Unión Europea⁴. Su objetivo era crear una organización común de mercado equilibrada y flexible capaz de sustituir los diferentes regímenes nacionales existentes quedando separados por Títulos los siguientes objetivos⁵:

- I. Normas comunes de calidad y comercialización
- II. Organizaciones de productores y mecanismos de concertación
- III. Régimen de ayudas
- IV. Régimen de intercambio con países terceros

Según Dodo (2009), con todo ello lo que se pretendía en primer lugar era establecer una política de importación uniforme a través de la cual se regulase la entrada de plátanos en el mercado comunitario. En segundo lugar, llevar a cabo la creación de organizaciones de productores con el fin de mejorar la gestión del mercado del producto. En tercer lugar, a los productores comunitarios se les concedería una ayuda por pérdida de renta para que pudiesen hacer frente a las nuevas condiciones del mercado. Y por último, trataba de ofrecer un mercado seguro para los plátanos ACP y garantizar, también, a algunos países terceros el acceso al mercado comunitario. En general, “el objetivo era llegar a una liberalización progresiva del mercado internacional de productos agrícolas de acuerdo con las directrices del GATT y respetar al mismo tiempo el compromiso de no aumentar la tasa arancelaria de dicho comercio” (Dodo, 2009, p.21).

En dicho Reglamento se fijó una política comercial basada en tres pilares básicos: protección arancelaria, licencias y ayuda compensatoria. Según Nuez (2003), en primer lugar con la finalidad de evitar una saturación del mercado europeo con banana procedente de Latinoamérica y el consiguiente hundimiento de los precios, las importaciones de fruta del área dólar y de los países ACP no tradicionales se limitaron con un contingente anual de 2 millones de toneladas. Dicho volumen debía abonar un arancel de 100 euros por cada tonelada (si las importaciones de estos países superaban el contingente, se les aplicaría a la cantidad excedida un arancel de 750 euros por tonelada), salvo para los países ACP tradicionales que estaban exentos del pago de este derecho. Para estos últimos, se permitió la entrada libre de 857,7 mil toneladas⁶ (teniendo que pagar una tasa de 750 euros por tonelada si sobrepasaban esa cantidad).

Segundo, con el propósito de que siguiera existiendo interés por la comercialización comunitaria, el volumen correspondiente al contingente anterior se distribuyó en certificados de importación, licencias, de tres categorías diferentes (teniendo en cuenta las operaciones realizadas entre 1990 y 1992): un 66,5 por ciento fue asignado a los importadores de Categoría A (que importaban tradicionalmente banana no europea, esto es, agentes que hubieran comercializado anteriormente bananas de terceros países y/o

⁴ También conocido como Mercado Único Europeo o Mercado Común Europeo.

⁵ Diario Oficial de las Comunidades Europeas Nº L 47 de 25.2.1993, pp. 4-8. Reglamento (CEE) nº 404/93 del Consejo, de 13 de febrero de 1993, por el que se establece la organización común de mercados en el sector del plátano.

⁶ 155 mil Costa de Marfil, 155 mil Camerún, 38 mil Surinam, 60 mil Somalia, 105 mil Jamaica, 127 mil Santa Lucía, 82 mil San Vicente y Granadinas, 71 mil Dominica, 40 mil Belice, 4,8 mil Cabo Verde, 14 mil Granada y 5,9 mil Madagascar.

no tradicionales ACP), el 30 por ciento a los importadores de Categoría B (que comercializaban fruta comunitaria, esto es, para quienes hubieran comercializado con bananas comunitarias o tradicionales ACP) y por último, el 3,5 por ciento para los importadores Categoría C (nuevos operadores, esto es, para aquellos que quisieran entrar en el mercado y no hubieran comercializado bananas con anterioridad) (Nuez, 2003) y (Wehbe, 1998).

Tercero, señala Wehbe (1998) que para que los productores comunitarios pudiesen hacer frente a la pérdida de ingresos derivada de la creación de la OCM del plátano se estableció una ayuda compensatoria. Para estas regiones productoras de plátano, se estableció un límite de producción con derecho a la ayuda. Así, la cantidad máxima se fijó en 854 mil toneladas en total.⁷ Esta ayuda se calculaba, según lo establecido en el Artículo 12 del Reglamento 404/93, como la diferencia entre el “ingreso global de referencia” y el “ingreso de producción medio”⁸. Cabe señalar también que se fijó un calendario a través del cual dicha ayuda debía ser determinada antes del 1 de marzo de cada año. Por último, se preveía también la concesión de ayudas adicionales a aquellas regiones con producción comunitaria cuyo ingreso medio fuese inferior al ingreso comunitario.

Desde su puesta en marcha esta organización estuvo sometida a numerosas modificaciones en lo referente a la normativa establecida. Indica Nuez (2009) que en noviembre de 1993 la UE fue denunciada ante el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)⁹ por parte de varios países productores de la zona dólar: Costa Rica, Venezuela, Colombia, Guatemala y Nicaragua¹⁰. Un año más tarde, en 1994, la Comunidad Europea, consiguió llegar a un acuerdo con algunos de los países denunciados firmando el “Acuerdo Marco para el Banano”¹¹. A través de este acuerdo se reservó un 49,4% del contingente (fue distribuido entre Costa Rica, Venezuela, Colombia y Nicaragua) y además se realizó un reparto de licencias a los gobiernos nacionales para que éstos las distribuyeran, en vez de ser las empresas comercializadoras las encargadas de repartirlas¹². Guatemala fue el único denunciante que no aceptó dicho acuerdo y el resto de países acordaron no exigir la aplicación de la sentencia.

En 1995 tras la firma del Acuerdo de Marrakech (en 1994), mediante el cual se establece la actual OMC, el contingente de importación de terceros países y de productores ACP no tradicionales pasó de 2 millones de toneladas a 2,2 millones de toneladas. A éste último se añadieron 353 mil toneladas debido a la entrada a la UE de

⁷ 420 mil de Canarias, 40 mil de Madeira, Azores y Algarve, 15 mil de Creta y Laconia, 219 mil de Martinica y 150 mil de Guadalupe.

⁸ Para calcular el “ingreso global de referencia” convenía basarse en los datos de 1991, tal precio habría de calcularse en la fase de salida del almacén de envasado y corresponder a la media de precios, en la fase de primer puerto de descarga en el resto de la Comunidad, de los plátanos producidos en las regiones más representativas de la Comunidad, menos los costes de entrega. Por otro lado, “el ingreso de producción medio” debía calcularse en la misma fase de salida de almacén de envasado, basándose en los datos que enviaban los Estados miembros cada año (González de Cossío, 2008).

⁹ Para hacer un seguimiento más exhaustivo sobre las denuncias, sentencias y apelaciones véase la página web de la Organización Mundial de Comercio (OMC). <https://www.wto.org>

¹⁰ Este grupo de países no estaban conformes con las disposiciones comunitarias en relación a la importación de plátanos.

¹¹ Reglamento 3290/94 del 22 de diciembre de 1994, DOCE L 349/105.

¹² Señala Wehbe (1998) que una de las modificaciones más importantes de la OCM del plátano fue la aplicación del Acuerdo Marco a través del cual lo que se pretendía, entre otros, era que los países latinoamericanos no exigieran informe al GATT ni realizaran ningún procedimiento en contra de la UE durante el periodo que estuviese vigente dicho acuerdo.

Austria, Finlandia y Suecia, por lo que se fijaba de forma definitiva un contingente de importación de plátanos de 2,553 millones toneladas y un arancel de 75 euros por tonelada para los países del área dólar y los ACP no tradicionales quedaron exentos.

A pesar de las modificaciones en el contingente y el arancel, Estados Unidos, Ecuador, Honduras, Guatemala, México y Panamá denunciaron nuevamente a la UE en el año 1996 ante la OMC. Estos países denunciaban que el régimen de importación de bananos establecido desde julio de 1993 restringía injustamente la entrada de su producto a la UE.

La OMC, dio la razón a los denunciantes lo que implicó llevar a cabo nuevas modificaciones que se implantaron a partir de 1999. En este año se eliminó el “Acuerdo Marco sobre el Banano”, el contingente se acordó en 2,553 millones de toneladas ampliables conforme aumentara la demanda comunitaria y el arancel se mantuvo en 75 euros a la tonelada, excepto para los países ACP que quedaron exentos. El reparto de licencias también se modificó. El 92 por ciento fue para los operadores tradicionales de banana extracomunitaria (Categoría A) y el 8 por ciento restante se aplicó a las nuevas incorporaciones (Categoría C)¹³.

Dado que las transformaciones de la normativa que se llevaron a cabo no fueron suficientes según algunos países, ese mismo año se renovó la denuncia a la Unión Europea por parte de Estados Unidos, Ecuador, Guatemala, Honduras y México. Estos países alegaban en dicha denuncia que continuaba existiendo una discriminación a favor de la fruta procedente de los países ACP tradicionales frente a terceros.

En 2006 desaparece el sistema de contingentes y licencias y se sustituye por un sistema exclusivamente arancelario denominado “tariff only”. En un principio la Comisión Europea había establecido un arancel de 230 euros por tonelada, luego pasó a 187 euros por tonelada y definitivamente se cifró en 176 euros por tonelada para la banana dólar, exceptuando la cantidad de 775 mil toneladas procedentes de los países ACP, para los cuales se estableció un arancel cero por parte de la Comisión Europea¹⁴. Se compensó a los agricultores comunitarios con un incremento de la ayuda por pérdida de renta, que pasó de 100¹⁵ a 141,1 millones de euros para el caso de Canarias¹⁶ con el fin de que pudieran adaptar sus estructuras productivas a las nuevas circunstancias del mercado.

En 2008, la Unión Europea decretó la libre entrada de toda banana ACP sin tener que pagar aranceles y sin restricciones cuantitativas, lo que se tradujo en un incremento de las presiones liberalizadoras en el seno de la OMC¹⁷. Después de unas prolongadas

¹³ Véase Nuez (2001) y Nuez (2009).

¹⁴ Obtenido de la OMC. https://www.wto.org/spanish/news_s/pres09_s/pr591_s.htm

¹⁵ Promedio calculado a través de la cuantía recibida referente a la Ayuda Compensatoria para el periodo 1993-2006.

¹⁶ La ayuda compensatoria que se había establecido en la OCM del plátano para los productores comunitarios fue reemplazada, a partir del 1 de enero de 2007, por una nueva ayuda, que fue incluida dentro de los respectivos Programas POSEIs para el caso de las regiones ultraperiféricas. Este cambio de sistema de apoyo al plátano comunitario implicó un cambio radical, debido a que se pasó de un sistema de pagos compensatorios, con una ayuda variable cada año en función de la oscilación de los precios del plátano, a una ayuda basada en un sobre financiero fijo repartido entre las regiones ultraperiféricas productoras de plátanos (Martinica, Guadalupe, Madeira-Azores y Canarias). En Canarias, este sistema de ayudas pasó a incluirse en el POSEICAN. Se trata actualmente del Reglamento (CE) n° 2013/2006 del Consejo. Este Reglamento modifica los Reglamentos (CEE) n° 404/93, (CE) n° 1782/2003 y (CE) n° 247/2006.

¹⁷ En noviembre de ese mismo año Ecuador presenta un recurso ante la OMC, debido a que consideraba que la aplicación de un arancel cero para los países ACP era discriminatorio.

negociaciones que culminaron con el acuerdo del plátano ante la OMC en Ginebra el 15 de diciembre de 2009¹⁸, se fijó una reducción arancelaria aplicable a las importaciones de banana en la UE anualmente hasta alcanzar un arancel de 114 euros por tonelada entre los años 2017-2020 como se observa en la Tabla 2.1. Además con algunos países se han firmado acuerdos preferenciales que ahondan aún más esa reducción tarifaria. En un primer momento fueron Colombia y Perú, luego los países centroamericanos y el último en firmar ha sido Ecuador (principal exportador mundial de banana). Estos países actualmente están abonando 110 euros por tonelada, una cantidad que se verá reducida hasta los 75 euros por tonelada en 2020 (Tabla 2.1).

TABLA 2.1. Descreste arancelario (euros por tonelada), 2010-2020.

	ARANCEL MULTILATERAL	PREFERENCIAS COLOMBIA-PERÚ Y PAÍSES CENTROAMERICANOS	ARANCEL PAÍSES ACP
2010	148	145	0
2011	143	138	0
2012	136	131	0
2013	132	124	0
2014	127	117	0
2015	122	110	0
2016	117	103	0
2017	114	96	0
2018	114	89	0
2019	114	82	0
2020	114	75	0

Fuente: Asociación de Productores Europeos de Bananas (APEB).

Nota: En los años 2008 y 2009 el arancel a los terceros países se estableció en 176 euros por tonelada y el arancel para los países ACP fue de cero euros por tonelada.

Los países ACP continuarán con el beneficio de la entrada libre de derechos de aduana y de contingentes en el mercado comunitario, además recibirán 200 millones de euros como compensación. Tal y como señala Cólogan (2012), todo esto ha sido criticado por los productores europeos, y entre ellos los canarios, ya que temen pérdidas por la entrada de bananas más baratas de los países con los que se ha acordado la reducción del arancel. Actualmente, el arancel se ha reducido hasta 122 euros por tonelada tal y como se contempla en los acuerdos multilaterales suscritos por la UE. A esto se suma un arancel menor, de 110 euros por tonelada, para los plátanos procedentes de Colombia, Perú, Ecuador y países centroamericanos, como consecuencia de los acuerdos preferenciales suscritos con estos países.

¹⁸ Este acuerdo se denomina “Acuerdo de Ginebra sobre el comercio de bananos”

3. CAMBIOS EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PLÁTANOS Y BANANAS EN EL MERCADO PENINSULAR Y BALEAR

Antes de julio de 1993, Canarias tenía reservado el mercado peninsular para su exportación de plátanos. Según Cáceres, Martín y Nuez (2002) desde 1972 se prohibió a través de la Ley de Régimen Económico y Fiscal (REF)¹⁹ la comercialización de plátanos foráneos en el mercado español con el fin de reservar este mercado para las exportaciones al Archipiélago. Esa reserva, se mantuvo años después tras la entrada de España en la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986²⁰, conviviendo con las regulaciones específicas de otros estados miembros como Francia, Reino Unido, Portugal, Italia y Grecia. Sin embargo, a partir de julio de 1993 con la puesta en marcha de la OCM del plátano, Canarias deja de disfrutar de la reserva de este mercado y desde entonces puede acceder al mismo la producción de los países del área dólar, así como la procedente de los países ACP.

3.1 IMPORTACIÓN DE BANANAS

Durante los primeros años tras la puesta en marcha de la OCM del plátano España actuaba como una de las puertas a Europa. Esto es, gran parte de las bananas que tenían como destino los países mediterráneos se descargaban en los puertos españoles y luego cruzaban la frontera en camiones, trenes o buques de navieras locales para ahorrar días de viaje a los barcos en las que venían transportadas. Aprovechando esta situación los operadores españoles de Categoría B llevaron a cabo dos estrategias. Por un lado, vendían las licencias a las multinacionales bananeras²¹ y por otro, usaban dichas licencias para traer fruta a España tras el acuerdo previo con las multinacionales de comprar la fruta cuando llegara a los puertos españoles. Esta segunda estrategia fue la causante de que se aumentara el tráfico de bananas en el interior del país (Nuez, 2005). Así, si se observa la Gráfica 3.1 se ve que durante el periodo de 1993 a 1996 el volumen de importación de bananas es muy elevado (hay que tener en cuenta que en el año 1993 las importaciones empiezan el 1 de julio).

Sin embargo, a partir de 1996 las importaciones comienzan a caer de forma generalizada hasta el año 2004. Según Nuez (2005) a partir de 1996 el descenso de las importaciones deriva del cambio de actuación que experimentaron las multinacionales motivado por la denuncia interpuesta por EEUU, Ecuador, Guatemala, Honduras, México y Panamá ante la OMC sobre algunos de los aspectos de la OCM referentes al reparto de licencias. Esa caída en las importaciones se vio acentuada durante los años 2002, 2003 y 2004 ya que el volumen importado no llegaba a las 70 mil toneladas.

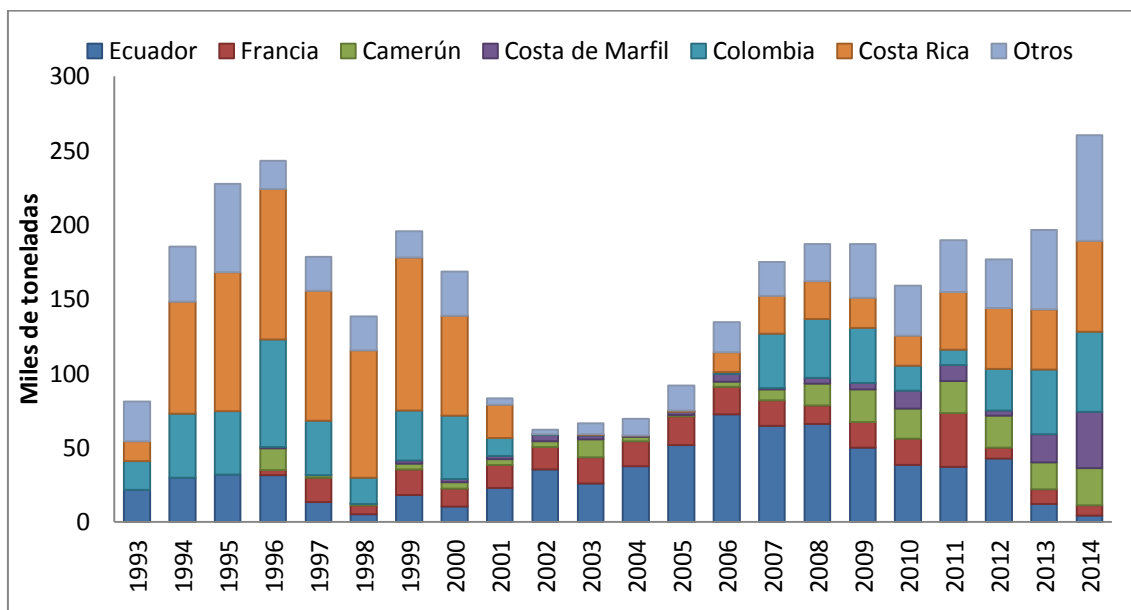
¹⁹ Ley 30/1972, de 22 de julio, sobre Régimen Económico- Fiscal de Canarias. Título II: Régimen Económico. Artículo noveno: “Se reservará el mercado nacional a la producción canaria”

²⁰ Canarias aprobó adherirse a la CEE imponiendo ciertas condiciones (Protocolo nº2). Las islas no entrarían en el territorio aduanero común, tampoco participarían en la política Comercial, Agrícola ni Pesquera común, y además en la comercialización del plátano no pagaría la tarifa exterior común (TEC) a su entrada al mercado peninsular. A finales de 1989 Canarias solicitaba la integración plena en la CEE si se respetaban las peculiaridades isleñas. En 1991 se aprobaron las modificaciones y las islas se integraron en las políticas comunitarias, manteniéndose las condiciones impuestas al plátano. En ese momento, se creó un programa de acciones específicas para la lejanía y la insularidad del Archipiélago “POSEICAN”, a través del cual se fijaron excepciones a la normativa general. Véase Portugués (2008).

²¹ Muchas de las licencias de Categoría B fueron vendidas a los operadores de banana dólar lo que hizo que se existiera un negocio importante para los comercializadores comunitarios que tuvieron acceso a las mismas ya que el precio medio era de 200 dólares por tonelada (CES, 1999)

Sin embargo, en 2005 se redujo el volumen de fruta comercializada desde Canarias debido a las consecuencias de las inclemencias meteorológicas por lo que las importaciones de bananas aumentaron ese año ocupando parte del hueco originado por la fruta canaria en el mercado español. De 2006 en adelante debido al establecimiento del sistema arancelario “tariff only” (y descrete arancelario a partir de 2010) se produce un aumento generalizado de las importaciones de banana hacia este mercado hasta 2014²².

GRÁFICA 3.1. Importadores de banana al mercado español (miles de toneladas), 1993-2014.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Dirección General de Aduanas.

Analizando la procedencia de las bananas importadas entre los distintos países, también se observan algunas diferencias (Gráfica 3.1). En el periodo 1993-2001 la mayor parte de las bananas procedían de Costa Rica, Colombia y Ecuador. A partir de 2001, el principal proveedor de bananas pasó a ser Ecuador²³. Esas importaciones eran seguidas por las procedentes de Francia, puesto que según lo aportado por Nuez (2011) cuando no tenían acomodo en su mercado eran enviadas al mercado español. Con el establecimiento del sistema de aranceles en 2006 empezó a existir una mayor diversidad de proveedores tal y como se muestra en la gráfica 3.1, además también se aprecia que aumentaron los envíos desde Colombia, Costa Rica, Costa de Marfil y Camerún.

La entrada de bananas a unos precios más bajos a partir de 2006 hace que la competencia con el plátano aumente²⁴. En general, las bananas son más competitivas

²² En 2014 existe un máximo histórico desde 1993, las importaciones presentaron un volumen total de 260,5 mil toneladas lo que se traduce en un incremento del 183 por ciento respecto de 2005.

²³ En 2001 Ecuador representaba el 27,7 por ciento del total importado y Costa Rica un 27,1 por ciento. Sin embargo, a partir de 2002 hasta 2005 Ecuador representaba, en promedio, más de la mitad de las importaciones seguido por Francia con un promedio de importación del 24 por ciento del total para el mismo periodo.

²⁴ A partir de los datos de la Dirección General de Aduanas se obtiene que la banana que llega a los puertos españoles tienen un precio c.i.f. promedio (1993-2014) de 0,54 euros por kilo (cantidad/valor). Antes del establecimiento del sistema exclusivamente arancelario (1993-2005) el precio promedio c.i.f. de la banana era de 0,55 euros por kilo, mientras que desde 2006-2014 el precio c.i.f. se cifra en un promedio

que el plátano canario debido sobre todo, según afirman González y Gil (2002), a que los países desde los que se importa esta fruta presentan unos suelos adecuados en grandes explotaciones, los costes salariales son menores, la producción no se limita cuestiones como el agua y además la comercialización de este producto la llevan a cabo las multinacionales.

3.2 ENVÍOS DE PLÁTANOS DESDE CANARIAS

El plátano canario se caracteriza por ser un cultivo destinado mayoritariamente a la exportación teniendo como destino principal el mercado peninsular y balear²⁵. En la Tabla 3.1 se aprecia que de la producción total obtenida (en toneladas), según las estadísticas de la Asociación de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN), la mayor parte de esa producción va destinada al mercado nacional, siendo menores las cantidades destinadas al mercado interior y al extranjero.

TABLA 3.1. Destinos y producción de plátanos de Canarias (en toneladas), 1996-2014.

	MERCADO NACIONAL	EXTRANJERO	MERCADO INTERIOR	RETENCIÓN MERCADO (PICAS)	PRODUCCIÓN TOTAL ²⁶
1996	315.105	203	32.778	0	348.086
1997	372.078	452	33.469	0	405.999
1998	407.773	321	31.017	0	439.111
1999	333.030	189	30.359	0	363.578
2000	366.362	48	33.020	0	399.430
2001	387.482	2	29.818	0	417.302
2002	374.218	0	33.774	0	407.992
2003	368.972	0	33.017	0	401.989
2004	382.453	1.133	34.382	0	417.968
2005	315.468	80	29.455	0	345.003
2006	318.186	0	30.030	0	348.216
2007	326.518	40	31.255	11.561	369.374
2008	338.397	258	32.451	7.986	379.092
2009	318.094	739	33.604	12.436	364.873

de 0,53 euros por kilo. Esto quiere decir que el precio se ha reducido en 0,03 euros por kilo. En el informe del CES (2008) se señala para el caso concreto de 2007 que el precio c.i.f de poner un kilo de plátano canario en el mercado peninsular fue de 0,7 euros por kilo, mientras que en el mismo año el precio c.i.f de la banana era alrededor de 0,46 euros el kilo.

²⁵ Señalan Cáceres, González, Martín y Nuez (2013) que hasta la primera mitad de los años cincuenta del siglo pasado el plátano canario se destinaba mayoritariamente al extranjero y que a partir de 1955 el mercado peninsular era el mercado preferente.

²⁶ Es importante tener en cuenta que ASPROCAN muestra el total de los kilos producidos mientras que la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de Canarias sólo muestra los kilos comercializados.

2010	356.577	557	39.374	35.773	432.281
2011	315.261	153	31.026	2.697	349.137
2012	337.094	84	33.961	6.388	377.527
2013	327.340	567	33.015	2.848	363.770
2014	332.363	49	31.124	721	364.257

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Asociación de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN).

Como se ve en la Tabla 3.1 durante el periodo 1996-2000 la mayor parte de la producción era destinada al mercado peninsular. El año 2000 presenta el segundo mayor porcentaje (91,72 por ciento) después del alcanzado en 1998 cuando se envió el 92,8 por ciento de la producción. Los envíos al extranjero sufrieron un descenso del 76,35 por ciento, mientras que el volumen destinado al mercado local sufrió escasas oscilaciones.

En los años posteriores 2001-2006 los envíos hacia el mercado peninsular seguían abarcando la mayoría de la producción, aunque en 2005 y 2006 se da una caída de los envíos motivada por la reducción en la producción platanera tras los efectos de la tormenta Delta. En este mismo periodo los envíos hacia el mercado extranjero fueron prácticamente nulos (a excepción del año 2004 en el que se enviaron 1.133 toneladas), según la Confederación Canaria de Empresarios en su Informe Anual de la Economía Canaria para el año 2001, la reducción de los envíos al extranjero se debe a que en los mercados de destino se fijan unos precios que están por debajo de lo que es considerado como rentable, por ello los productores concentran sus envíos hacia el mercado peninsular donde la marca “Plátano de Canarias” tiene mayor reconocimiento por parte de los consumidores.

Desde 2007 en adelante, el destino principal sigue siendo el mercado nacional y los envíos al extranjero siguen presentando un porcentaje poco significativo. En este último periodo (2007-2014) el porcentaje de fruta exportado hacia el mercado nacional en relación con el total producido es inferior al periodo anterior (1993-2006) ya que se ha optado por parte de los productores canarios por no enviar una cantidad de fruta en determinadas semanas del año cuando hay exceso de oferta para evitar así la posible caída de los precios en el principal mercado de destino. Este proceso se conoce como “inutilización de plátanos” o más comúnmente como “picas”²⁷.

3.3 REEXPORTACIONES DE PLÁTANOS Y BANANAS

A efectos de valorar la situación de la oferta disponible aparente y la cuota de mercado de la banana y del plátano en el mercado peninsular y balear (porcentaje de la oferta disponible aparente) resulta interesante analizar las reexportaciones. Desde este mercado se exporta (en realidad se reexporta) una cantidad importante de plátano y/o banana hacia otros destinos. De acuerdo con Nuez (2015a) en las estadísticas de comercio exterior de España (Dirección General de Aduanas) no se especifica si la totalidad de lo reexportado es plátano canario y/o es banana foránea.

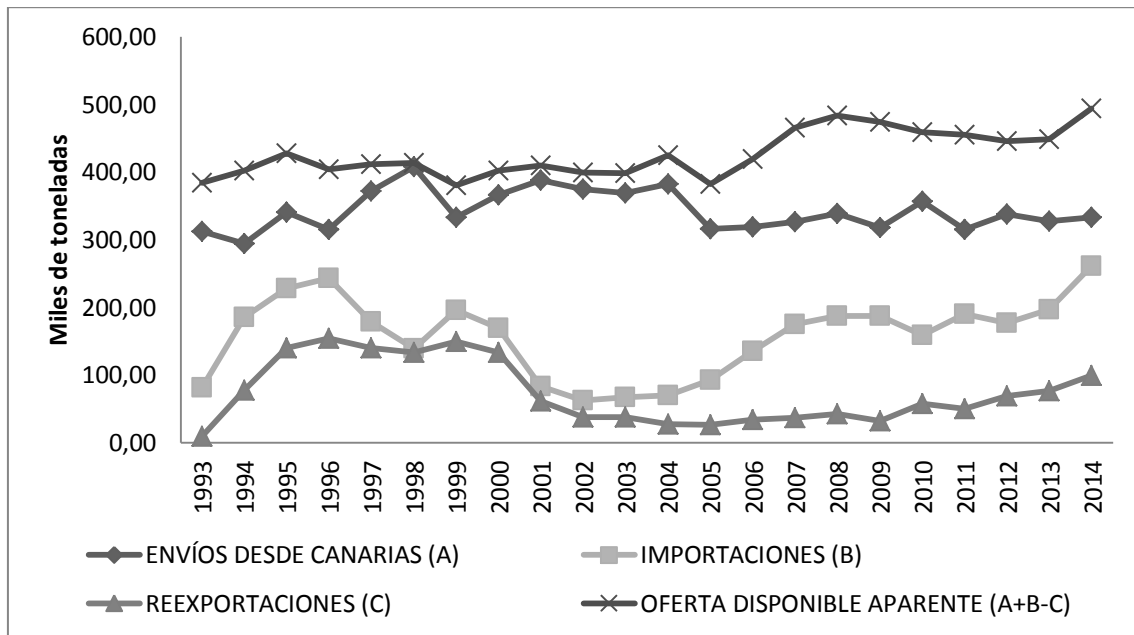
²⁷ Cáceres et al. (2013) explican en su estudio sobre la racionalidad de las decisiones de pica, que estas decisiones dependen de muchos factores y que han de ser llevadas a cabo con cautela ya que éstas tienen importantes repercusiones sobre la rentabilidad de los agricultores.

Tal y como se muestra en la Gráfica 3.2 durante los primeros años de la OCM del plátano las reexportaciones eran bastante elevadas. El mayor volumen de reexportación en esos años alude al papel que desempeñaba España como una de las puertas a Europa. Al menos desde 2002, se exportan desde península unas 34 mil toneladas con destino a Portugal²⁸, una exportación que de acuerdo con Cáceres et. al. (2002) podría ser en su totalidad de origen canario. A partir de 2010 el número de reexportaciones se ha incrementado pasando de las 57 mil toneladas en ese año y rozando las 100 mil toneladas en 2014. Si la totalidad de lo reexportado fuera de origen canario explicaría la pérdida de cuota de mercado del plátano canario elevando así la cuota de mercado de las bananas.

3.4 OFERTA DISPONIBLE APARENTE EN PENÍNSULA Y BALEARES

El hecho de que tras la apertura del mercado pudiese llegar oferta de bananas a la Península, a parte de los plátanos procedentes de Canarias, hizo que la oferta disponible de este producto se fuera incrementando cada vez más. La oferta disponible aparente²⁹ es el resultado de la suma de los envíos de plátanos desde Canarias y la importación de banana foránea, restándole al mismo las reexportaciones efectuadas desde el mercado peninsular.

GRÁFICA 3.2. Oferta disponible aparente de plátano canario y banana en Península (en miles de toneladas), 1993-2014.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ASPROCAN y Dirección General de Aduanas.

Tal y como se muestra en la Gráfica 3.2, desde 1993 la oferta disponible aparente ha pasado por dos etapas. La primera de ellas corresponde al periodo de la puesta en marcha de la OCM del plátano hasta 2005 y la segunda se da a partir de 2006 cuando se establece el régimen exclusivamente arancelario.

²⁸ Las reexportaciones son destinadas mayoritariamente a Portugal y en menor medida a Francia. Para el año 2014, el 92 por ciento de la fruta reexportada fue a parar al mercado portugués. Véase Nuez (2015a).

²⁹ Se dice aparente porque se desconoce si la totalidad de la fruta llegada al mercado se consume.

Durante el primer periodo, la oferta disponible aparente presentó una tendencia estable. En 2005 se da una caída por la disminución de los envíos desde Canarias y a partir de 2006 se produce un aumento debido sobre todo a que la fruta extracomunitaria ha ido ganando peso en el mercado peninsular (aumento de las importaciones). A pesar de ello, desde 2008 se muestra un ligero descenso del 2 por ciento anual hasta 2012. Esa ligera tendencia negativa desaparece a partir de 2013, alcanzando en 2014 una cifra aproximada de 500 mil toneladas (cantidad máxima de todo el periodo analizado). Esta recuperación en la demanda obedece según Nuez (2015a) a una mayor adquisición de bananas más que de plátanos canarios. En efecto, el porcentaje de crecimiento de los envíos desde Canarias desde 2008 hasta 2014 es casi inexistente, mientras que las importaciones de banana foránea presentan un crecimiento más acentuado³⁰.

La estimación de la cuota de mercado de la banana dentro de la oferta disponible se ha calculado a partir de un porcentaje mínimo y máximo. El porcentaje mínimo se calcula suponiendo que la mayor parte de la reexportación corresponde a la banana, mientras que para el cálculo del máximo se da por bueno que la mayoría de lo reexportado es plátano canario. De igual forma la cuota de mercado del plátano es calculada con un máximo y un mínimo. El máximo se realiza suponiendo que la mayor parte de lo reexportado es banana y el mínimo a que la reexportación es de origen canario.

Atendiendo a la Tabla 3.2, y analizando la cuota de mercado del plátano, se observa que tras la puesta en marcha del sistema de sólo aranceles y la consecuente entrada de bananas foráneas a precios más bajos, el producto isleño ha perdido una parte significativa en la cuota de su mercado tradicional. Así, se observa que durante el periodo anterior a 2006, durante 2002 hasta 2004 el plátano abarcaba entre un mínimo del 83 por ciento y un máximo del 94 por ciento de la cuota de mercado. En 2005 sin embargo, tras la caída de las exportaciones de plátano desde Canarias hacia el mercado peninsular y balear, la cuota se movió entre un 76 por ciento y un 83 por ciento. A partir de entonces, la pérdida de cuota de mercado a la que ha estado sometido el plátano ha sido continua. En 2010 llegó al mercado peninsular un volumen de fruta canaria bastante elevado en relación a los años anteriores (unas 44 mil toneladas más respecto a 2009), aun así la participación de producto canario en este mercado fue de un mínimo del 65 por ciento y un máximo del 78 por ciento. Para el último año estudiado, 2014, el dato llama aún más la atención, siendo el porcentaje representado del 47 por ciento y 67 por ciento dependiendo de cuánto de lo que se exportó fue plátano o banana. A nivel global desde la puesta en marcha del sistema de “tariff only” la cuota de mercado del plátano ha perdido 20,7 puntos porcentuales en el mínimo y en el máximo 8,7 puntos porcentuales estando más cerca del mínimo que del máximo. Esto significa que el plátano canario está perdiendo de forma progresiva cuota de mercado en beneficio de la banana, copando ésta última más de la mitad de todo el mercado peninsular.

³⁰ La tasa de crecimiento en promedio anual que presentan los envíos desde Canarias desde 2008 hasta 2014 es del 0,01 por ciento, mientras que para los mismos años la tasa de crecimiento promedio anual de la importación de banana foránea es del 6,87 por ciento.

TABLA 3.2. Cuota de mercado del plátano y la banana en la Península (% de la oferta disponible), 1993-2014.

	% PLÁTANO		% BANANA	
	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO
1993	78,9	81,3	18,7	21,1
1994	53,9	73,1	26,9	46,1
1995	46,8	79,5	20,5	53,2
1996	39,8	78,0	22,0	60,2
1997	56,6	90,5	9,5	43,4
1998	66,5	98,7	1,3	33,5
1999	48,4	87,7	12,3	51,6
2000	58,1	91,1	8,9	41,9
2001	79,7	94,7	5,3	20,3
2002	84,4	93,7	6,3	15,6
2003	83,3	92,6	7,4	16,7
2004	83,6	90,1	9,9	16,4
2005	75,9	82,6	17,4	24,1
2006	67,9	76,0	24,0	32,1
2007	62,4	70,2	29,8	37,6
2008	61,3	69,9	30,1	38,7
2009	60,5	67,1	32,9	39,5
2010	65,3	77,7	22,3	34,7
2011	58,3	69,3	30,7	41,7
2012	60,3	75,7	24,3	39,7
2013	56,1	73,1	26,9	43,9
2014	47,2	67,3	32,7	52,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ASPROCAN y la Dirección General de Aduanas.

3.5 IMPACTO SOBRE LOS PRECIOS³¹

En la cadena de comercialización del plátano existen diferentes niveles de precios. Así, se puede distinguir entre precio en origen (precio percibido por el agricultor), precio mayorista (MERCASA³²) y precio de destino (precio de venta al público).

Según indican González y Gil (2002), hasta julio de 1993 debido a que las importaciones estaban prohibidas y las exportaciones eran prácticamente insignificantes, el mercado español de plátanos tenía una clara rigidez en la oferta. En un mercado con oferta rígida, todos los cambios en la demanda se reflejaban

³¹ El Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente de España (MAGRAMA) publica semanalmente los precios de venta al público (Precio de destino), precio percibido por el agricultor (precio origen) así como el precio al mayorista (MERCASA). En este caso, los precios calculados para cada año son medias aritméticas de los publicados semanalmente desde el año 2005.

³² MERCASA es una compañía pública que controla la mayoría de los mercados mayoristas en España.

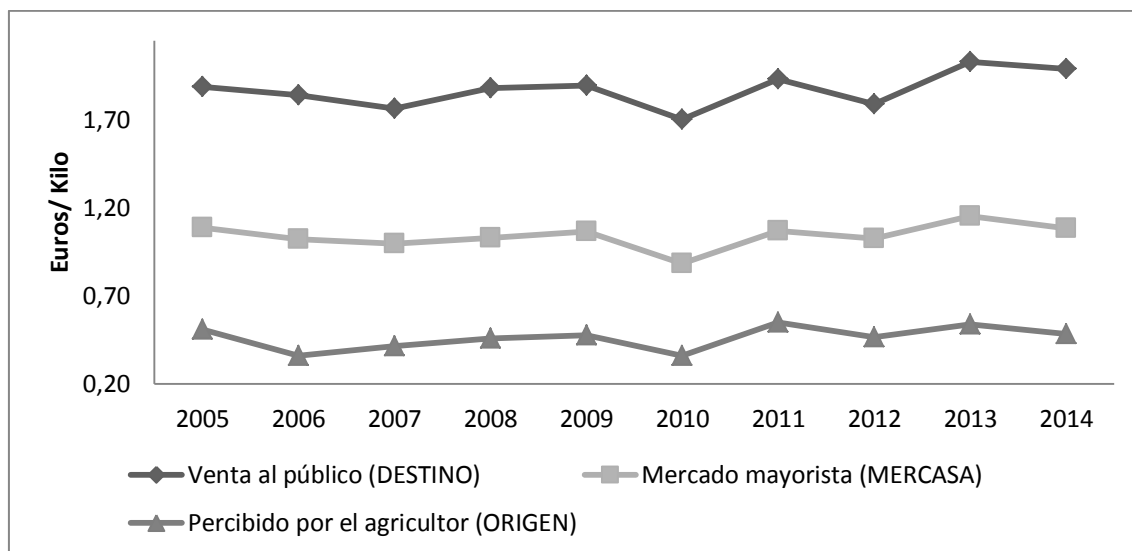
directamente en la evolución de los precios. A partir de esa fecha, según Nuez (2005) los diferentes niveles de precios comenzaron a ser más estables³³.

Puesto que no se dispone de los datos para el periodo previo a 2005 se analizará la evolución de los precios a partir de 2005 hasta 2014 haciendo una breve reseña de los precios en el periodo anterior partiendo de la base de estudios realizados. En primer lugar, en cuanto a los precios percibidos por el agricultor (origen), indica Nuez (2005) que antes de 1993 estos precios presentaban una tendencia a la baja mientras que la evolución de los precios de venta al público y los precios mayoristas presentaban una tendencia positiva. Este autor señala que en 1990 este nivel de precios se situaba en torno a 0,44 euros por kilo, sin embargo tras la implantación de la OCM del plátano se situaban alrededor de 0,30 euros por kilo. Según las estadísticas del MAGRAMA, desde 2005 hasta 2014 los agricultores canarios perciben en promedio 0,46 euros por kilo producido (Gráfica 3.3). Tal y como se observa en la misma gráfica, existe un claro paralelismo entre los precios percibidos por el agricultor y los precios de venta en el mercado mayorista (MERCASA). Aunque no se muestren los datos por motivo de espacio, los precios mínimos suelen registrarse durante los meses de verano a pesar de los comportamientos anormales que se registraron durante los años 2007 y 2010. En 2010, la caída de los precios en origen y mayorista estuvo vinculada al exceso de producción en ese año.

En el mercado mayorista (MERCASA) el promedio para los años calculados se sitúa en torno a 1,04 euros por kilo (Gráfica 3.3). Siguiendo a Nuez (2005), el precio mayorista en los primeros años noventa hasta 1999 oscilaba alrededor de 0,78 euros por kilo.

Respecto al precio de venta al público (precio de destino), puede observarse en la Gráfica 3.3 como los precios oscilan en promedio, entre 1,7 euros por kilo y 2,0 euros por kilo desde 2005 hasta 2014. Hay que tener en cuenta que estos precios han aumentado respecto a 1993 ya que según indica Nuez (2005) durante los primeros años de la OCM hasta el 2000 los precios de venta al público oscilaban alrededor de 1,23 euros por kilo.

GRÁFICA 3.3. Precio del plátano canario (€/kilos). Media anual, 2005-2014



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA).

³³ Véase Nuez (2005), p. 328

4. CAMBIOS EN LA PRODUCCIÓN PLATANERA CANARIA

Según entiende Wehbe (1998), el establecimiento de la OCM del plátano en el seno de la Política Agraria Común (PAC), supuso cambios en el marco y parámetros de referencia en los que se había desarrollado el sector hasta ese momento. La acción conjunta de acceso al mercado comunitario y la pérdida de la reserva del mercado peninsular son elementos que, unidos a las deficiencias estructurales que presenta el cultivo en las Islas, obligaron al sector a llevar a cabo una profunda revisión y reforma del mismo.

4.1 IMPORTANCIA DEL CULTIVO DEL PLÁTANO

El cultivo del plátano tiene un peso muy importante dentro del sector agrario de las Islas. Este cultivo destaca no sólo por lo que aporta en valor (euros) a la economía canaria, sino por su importancia social y medioambiental. Los puestos de trabajo que origina, el valor que aporta a la producción final agrícola y la cantidad de familias que viven de él hacen que su comparación con otros sectores agrícolas no sea equiparable. Su participación en cuanto a número de hectáreas, toneladas producidas y valor de la producción final agrícola así como el valor de su exportación aportan datos a tener en cuenta (Tabla 4.1).

Acorde con la Estadística Agraria de Canarias y la Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca de la misma Comunidad Autónoma, el porcentaje de la superficie cultivada (hectáreas) de plátano en relación con la superficie agrícola total ha ganado peso desde 1995 hasta 2013³⁴. Esto es, mientras que en el año 1995 las hectáreas de plátano representaban un porcentaje del 18 por ciento, en 2013 su representación dentro del total de hectáreas agrícolas se cifró alrededor de un 22 por ciento produciéndose un aumento de 4 puntos porcentuales en dicho periodo. La tasa de crecimiento promedio anual (1995-2013) es de 0,34 puntos porcentuales, sin embargo la comparación de esta tasa de crecimiento con el resto del sector agrícola es bastante significativa puesto que ésta última presenta una disminución anual de 0,58 puntos porcentuales. Esto significa que mientras que el plátano aumenta la superficie de su cultivo, otros productos agrícolas la están disminuyendo como es el caso significativo del tomate de exportación³⁵.

En cuanto a las toneladas producidas, atendiendo a los datos de ASPROCAN y la Estadística Agraria de Canarias se observa que el porcentaje que representa el plátano en el total de toneladas producidas agrícolas es muy importante, de hecho en muchos de los años analizados se supera el 40 por ciento llegando incluso a rozar el 50 por ciento en 2010. Una producción que se ha mantenido estable entre los 330 mil y las 430 mil toneladas anuales a excepción del año 1998 cuando roza las 440 mil toneladas, superando incluso la cantidad producida con derecho a la ayuda (420 mil toneladas). Al igual que con las hectáreas, las toneladas de plátano mantienen su estabilidad, incluso presentan una tasa de crecimiento promedio anual de 0,09 puntos porcentuales, mientras

³⁴ No se ha incluido los datos de 1993-1994 debido a que la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Aguas de Canarias para estos dos años incluyó en el total de la superficie agrícola los "Pastos accidentales" lo que elevó el total de superficie agrícola en esos años.

³⁵ Según la Estadística Agraria de Canarias en el año 1995 el tomate cubría un total de 4.433 hectáreas para su cultivo, sin embargo para el año 2013, la superficie cultivada de este producto se cifra en 787,40 hectáreas lo que se traduce en una disminución que oscila en torno al 82 por ciento presentando un decrecimiento promedio anual de 8,7 puntos porcentuales.

que el volumen total de producción agrícola ha disminuido en 0,78 puntos porcentuales para el periodo 1993-2011.

Su aportación al valor de la producción final agrícola (VPFA) atendiendo a los datos de la Estadística Agraria de Canarias desde 1993 hasta 2011 es significativa, una parte importante del volumen monetario obtenido por la producción agrícola de las Islas corresponde al plátano. Hasta 2005 el plátano representaba en promedio alrededor del 25 por ciento, mientras que desde 2006 y hasta 2011 esa representación ha aumentado representando prácticamente la tercera parte del valor total de la producción agrícola.

Por último, en cuanto al valor de las exportaciones de plátano en relación con el total del sector agrícola según los datos del ISTAC, se aprecia que el plátano representa un porcentaje significativo, aumentando el mismo durante el periodo de años analizado. De hecho se observa que durante los últimos años la exportación de plátanos en valor supone casi el 50 por ciento de las exportaciones agrícolas. Sin embargo, el valor del resto de las exportaciones agrícolas experimenta una notable caída de manera generalizada.

En líneas generales, se observa que a pesar de la caída generalizada del sector agrícola el plátano mantiene una relativa estabilidad en número de hectáreas, toneladas producidas, aportación a la producción final agrícola y al valor de las exportaciones, lo que significa que a pesar de todos los cambios en la normativa reguladora referente a este producto el cultivo se mantiene y todo ello gracias a las ayudas recibidas.

TABLA 4.1. Participación del plátano en el sector agrícola, 1993-2014

AÑOS	HECTÁREAS			PRODUCCIÓN (EN TONELADAS)			VPFA (MILES DE EUROS)			EXPORTACIÓN (EN EUROS)		
	Total plátano	Total agrícola	%	Total plátano	Total agrícola	%	Total plátano	Total agrícola	%	Total plátano	Total agrícola	%
1993	8.591	290.479	3,0	343.287	984.425	34,9	123.468	483.906	25,51	187.377,87	947.295,68	19,8
1994	8.572	282.277	3,0	331.093	982.598	33,7	167.802	559.202	30,01	160.631,96	899.889,14	17,9
1995	8.563	46.509	18,4	371.208	960.813	38,6	188.312	536.136	35,12	191.325,14	503.024,62	38,0
1996	8.367	49.149	17,0	348.086	1.107.194	31,4	100.926	517.072	19,52	175.343,68	495.040,16	35,4
1997	8.499	46.384	18,3	405.999	1.112.273	36,5	116.407	523.118	22,25	201.766,13	515.855,65	39,1
1998	8.649	46.071	18,8	439.111	1.088.005	40,4	139.194	531.344	26,20	224.725,83	606.600,32	37,0
1999	8.923	44.902	19,9	363.578	932.779	39,0	141.562	502.284	28,18	207.707,53	643.782,95	32,3
2000	8.877	44.595	19,9	399.430	986.119	40,5	91.139	527.344	17,28	172.207,51	389.200,77	44,2
2001	9.194	49.663	18,5	417.302	980.069	42,6	99.836	488.246	20,45	144.112,86	340.773,40	42,3
2002	9.614	50.444	19,1	407.992	955.623	42,7	111.883	537.945	20,8	119.503,63	332.841,44	35,9
2003	9.641	50.737	19,0	401.989	988.067	40,7	120.516	532.968	22,61	120.314,11	373.586,30	32,2
2004	9.710	51.192	19,0	417.968	1.047.267	39,9	115.562	522.240	22,13	198.482,19	517.350,78	38,4
2005	9.548	52.300	18,3	345.003	981.946	35,1	191.995	596.793	32,17	258.205,29	579.953,85	44,5
2006	9.579	51.867	18,5	348.216	936.539	37,2	152.344	530.172	28,73	230.604,45	528.401,44	43,6
2007	9.563	51.619	18,5	369.374	923.026	40,0	160.657	565.208	28,42	239.699,15	586.607,80	40,9
2008	9.113	51.592	17,7	379.092	900.086	42,1	173.826	549.343	31,64	254.220,59	539.424,68	47,1
2009	9.110	41.927	21,7	364.873	887.370	41,1	165.768	488.598	33,93	247.659,85	521.427,90	47,5
2010	9.112	41.558	21,9	432.281	875.126	49,4	130.292	455.825	28,58	222.175,05	478.942,50	46,4
2011	9.141	40.449	22,6	349.137	848.959	41,1	201.004	516.253	38,94	113.112,54	298.594,90	37,9
2012	9.151	40.312	22,7	377.527	-	-	-	-	-	155.483,85	352.445,76	44,1
2013	9.127	41.626	21,9	363.770	-	-	-	-	-	171.110,55	363.246,68	47,1
2014	-	-	-	364.257	-	-	-	-	-	152.418,24	356.455,90	42,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de:

Hectáreas: 1993-2010: Estadística Agraria de Canarias, **2011-2013:** Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca de Canarias

Producción: Total Plátano: 1993-1995: Estadística agraria de Canarias, **1996-2014:** ASPROCAN, **Total agrícola:** Estadística Agraria de Canarias

VPFA: Estadística Agraria de Canarias

Exportación: ISTAC

4.2 EVOLUCIÓN DE LA SUPERFICIE CULTIVADA Y LA PRODUCCIÓN

El cultivo del plátano está presente en las islas de Tenerife, La Palma, Gran Canaria, La Gomera y, en menor medida, en El Hierro³⁶.

Como puede verse en la Gráfica 4.1 para el periodo 1993-1996 el número de hectáreas destinadas al cultivo de plátanos cayó debido a la incertidumbre generada en el sector tras la puesta en marcha de la OCM del plátano. Desde 1996 hasta 2004 se dibuja una trayectoria ascendente debida sobre todo a la subida de los niveles de ingresos por pérdida de renta³⁷ y una promoción de la fruta más intensa haciendo que aparecieran nuevos productores sobre todo en Gran Canaria y Fuerteventura³⁸. Sin embargo, desde 2008 se ha estabilizado entorno a las 9.100 hectáreas. Si se realiza una comparación de 2013 respecto a 2006 se observa que se ha producido una caída de más de 450 hectáreas por lo que a pesar de la estabilidad durante los últimos años es importante tomar en consideración esta reducción.

Por su parte la producción también presenta oscilaciones importantes, para el periodo de 1993 hasta 1998 las toneladas fueron en ascenso. El nivel máximo de producción fue en 1998, al alcanzar 437.552 toneladas superándose incluso la cantidad con derecho a la ayuda (420 mil toneladas). Curiosamente a ese máximo de 1998, le siguió en 1999 la segunda peor cosecha al reducirse la producción como consecuencia de las malas condiciones meteorológicas. A partir de 1999 se observa un crecimiento similar hasta el año 2005. A finales de ese año, se produjo la tormenta tropical Delta y sus efectos se notaron durante ese año y los años posteriores (2006 y 2007). A esto se le sumó el establecimiento del sistema de “*tariff only*” lo que ha supuesto que la producción disminuya, con la excepción de 2010 cuando la producción se incrementó de manera importante³⁹, durante los últimos años (2008-2014) la producción se sitúa entorno a las 370 mil toneladas anuales, un nivel similar al de los primeros años noventa lo que quiere decir que a pesar de los números cambios en la normativa reguladora de este producto el plátano ha mantenido sus niveles de producción.

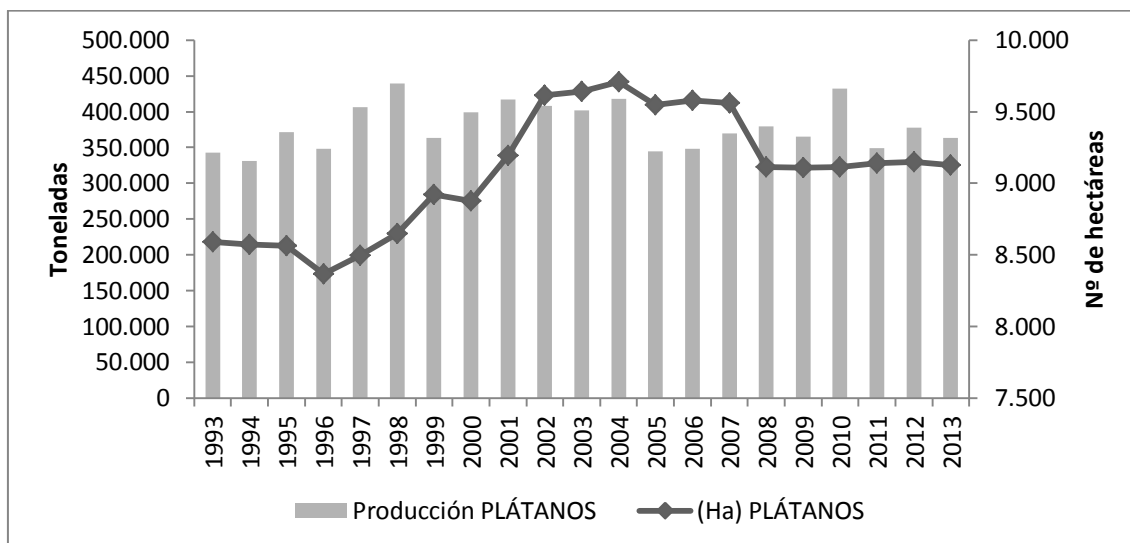
³⁶ Para el año 2013, siguiendo los datos de ASPROCAN la isla con mayor producción de plátanos fue Tenerife (41,7 por ciento) seguida de La Palma (34,6 por ciento), Gran Canaria (21,4 por ciento), La Gomera (1,4 por ciento) y El Hierro (0,8 por ciento).

³⁷ El aumento de la producción de los primeros años se debe sobre todo a las ayudas recibidas para la modernización de las explotaciones Wehbe (1995).

³⁸ Véase Informe Anual de la Economía Canaria (2001).

³⁹ Desde 2006 hasta 2013 se ha producido una reducción de aproximadamente 500 hectáreas cultivadas de plátano. En 2006 el número de hectáreas se situaba en 9.579 y en 2013 en 9.127 lo que significa que se ha producido una reducción exacta de 452 hectáreas. A pesar de esta reducción, en 2013 según el CES (2014) el plátano es el segundo cultivo más extendido después del viñedo.

GRÁFICA 4.1. Evolución de la superficie cultivada y de la producción de plátanos en Canarias, 1993-2013.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de ASPROCAN y la Estadística Agraria de Canarias

4.3 EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS BRUTOS DEL SECTOR PLATANERO CANARIO

Los ingresos brutos del sector platanero canario resultan de la suma del importe de la ayuda (Ayuda Compensatoria hasta 2006 y ayuda POSEI desde 2007) y el importe del mercado (precio medio en origen). Con la puesta en marcha de la OCM del plátano se estableció la Ayuda Compensatoria⁴⁰ con el objetivo de compensar la pérdida de renta de los agricultores. Esta ayuda era calculada “sobre la base de los precios medios registrados anualmente en el mercado y era repartida de manera lineal entre los productores comunitarios” (Gil y Fariña, 2002, p.128).

Para tener derecho a esta ayuda era necesario que los productores comunitarios se afiliaran a una Organización de Productores de Plátano (OPP) reconocida⁴¹ que comercializara en el mercado de la Comunidad plátanos ajustados a las normas comunes. Para aquellos productores que no podían afiliarse a una OPP por determinadas circunstancias geográficas se hacía una excepción y también se les concedía dicha ayuda. La cantidad máxima con derecho a la ayuda en el caso de Canarias se estableció

⁴⁰ La cuantía de esta ayuda era determinada entre la diferencia entre el ingreso global de referencia de los plátanos producidos y comercializados en la Comunidad y el ingreso de producción medio obtenido durante el año del que se tratara en las plantaciones producidas y comercializadas en la Comunidad. Asimismo según Wehbe (1995) para cada año la Comisión hallaba la diferencia entre ambos ingresos y determinaba la cuantía de la ayuda para el año precedente. Por lo que la Ayuda Compensatoria se repartía al año siguiente de haber comercializado el producto generando graves problemas de liquidez teniendo que incurrir en costes financieros adicionales.

⁴¹ En Canarias, se crearon 24 OPP en 1993 que pasaron a 6 a través del Reglamento (CE) nº 1.042/2002 según el estudio de Carnero y Nuez (2005). Actualmente existen 5 OPP: AGRITEN (Agricultores de Tenerife, COPLACA (Grupo Regional de Cooperativas Plataneras), CUPALMA (Cooperativas Unidas de La Palma), SAT Europlátano y SAT nº429/2005 Plataneros de Canarias. Estas organizaciones están representadas conjuntamente a través de ASPROCAN, cuyo objetivo principal es defender los intereses de los agricultores canarios que se dediquen al cultivo de plátanos y, al mismo tiempo, ofrecerles ayuda y asesoramiento en la realización de marketing del producto y defender el sector ante las autoridades competentes de la Comunidad Europea en Bruselas.

en un máximo de 420 mil toneladas (49,18 por ciento del total). Señala González de Cossío (2008) que esta ayuda contribuyó a mantener el nivel de ingresos totales del sector platanero isleño mientras que la cantidad producida se mantuvo estable. Sin embargo, de acuerdo con este autor, en la Tabla 4.2 se observa que durante los años 2005 y 2006 se redujo la ayuda percibida por los agricultores debido a la reducción de la producción en esos años a pesar del ligero aumento de los ingresos procedentes del mercado.

A partir de 2007 la ayuda pasó a incluirse dentro de los Programas POSEIs en el caso de las regiones ultraperiféricas. Actualmente, para Canarias la ayuda está incluida en el Reglamento (CE) nº2013/2006 del POSEICAN. Se trata, según este Reglamento, de una ayuda anual destinada a los productores de plátano fresco, excepto los plátanos hortaliza. Está constituida por dos elementos, por una parte una ayuda en función de las cantidades recibidas en relación al régimen de la Ayuda Compensatoria y por otra parte un complemento de ayuda para aquellos productores que cultiven al aire libre⁴².

En la Tabla 4.2 se observa la evolución de los ingresos brutos del sector platanero canario. Como puede apreciarse, por un lado la ayuda presentaba cantidades variables hasta 2006 debido a la propia naturaleza de la misma (pagos compensatorios en función de los kilos comercializados) y a partir de 2007 se mantiene en una cantidad fija 141,1 millones de euros (de los 280 millones de euros totales destinados a las regiones ultraperiféricas) a excepción de 2012 que se recibió un pago excepcional de 20,24 millones de euros⁴³.

Por otro lado, el importe del mercado (se obtiene a partir de los precios medios en origen multiplicados por la producción total anual) ha sufrido oscilaciones derivadas de las circunstancias del mercado. Con todo ello, el total de ingresos percibidos por los agricultores canarios fue ascendente hasta 2004, pasando de los 152 millones de euros recibidos en 1994 a los 300 millones de euros en ese año. En los años posteriores (2005 y 2006) se redujo debido a que el importe de la ayuda recibida se vio aminorado por el descenso en la producción motivado por las consecuencias de la tormenta Delta. Sin embargo, la consolidación de los 141,1 millones de euros de ayuda del POSEI han hecho que desde 2007 se reciban unos 300 millones de euros superando incluso en algunos casos los 330 millones de euros.

⁴² Dicho complemento se fija en 1.200 euros por hectárea y año. Para ampliar la información sobre los diferentes aspectos de este nuevo sistema de ayuda véase el Programa Comunitario de Apoyo a las Producciones Agrarias de Canarias: Reglamento (UE) nº 228/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de marzo de 2013.

⁴³ Boletín Oficial de Canarias Nº 104 de 3.6.2013. En la Medida II del POSEICAN apartado C bis. Pago excepcional para el pago financiero 2013: se establece lo siguiente:

“De conformidad con lo previsto en el apartado 5 del artículo 30 del Reglamento (UE) nº 228/2013 del Parlamento Europeo y el Consejo de 13 de marzo de 2013, a la ficha financiera total de 141,1 millones de euros destinados a esta medida se añadirá una ficha complementaria de 20,24 millones de euros en la campaña 2012. Con cargo a dicha ficha complementaria, se abonará un pago complementario a la ayuda correspondiente a dicha campaña, pagadera en el ejercicio financiero 2013 a aquellos productores que tengan derecho a la ayuda en la campaña 2012. Las cantidades a abonar a los beneficiarios en virtud de este pago complementario se calcularán siguiendo las normas previstas en el apartado C para el componente principal de la ayuda”.

TABLA 4.2. Ingresos brutos del sector platanero de Canarias, 1994-2014

	PRODUCCIÓN (TONELADAS) (A)	IMPORTE AYUDA (€) (B)	AYUDA (€/TONELADA) (B) / (A)	IMPORTE MERCADO (€) (C)	MERCADO (€/TONELADAS) (C) / (A)	TOTAL INGRESOS (€)
1994	331.093	56.947.996	172	94.860.000	287	151.807.996
1995	371.208	100.968.576	272	133.720.000	360	234.688.576
1996	345.316	100.486.869	291	124.190.000	360	224.676.869
1997	404.438	100.300.624	248	144.230.000	357	244.530.624
1998	437.723	106.804.412	244	161.890.000	370	268.694.412
1999	362.313	107.606.961	297	150.160.000	414	257.766.961
2000	396.865	151.959.609	383	112.630.000	284	264.589.609
2001	421.820	119.628.152	284	150.980.000	358	270.608.152
2002	408.631	123.937.782	303	170.020.000	416	293.957.782
2003	401.988	118.425.665	295	184.310.000	458	302.735.665
2004	417.968	117.449.008	281	182.680.000	437	300.129.008
2005	345.004	20.355.236	59	245.150.000	711	265.505.236
2006	348.215	64.628.704	186	209.190.000	601	273.800.000
2007	357.811	141.100.000	394	148.105.690	414	289.205.690
2008	371.106	141.100.000	380	170.107.579	458	311.207.579
2009	352.397	141.100.000	400	167.253.038	475	308.353.038
2010	396.507	141.100.000	356	142.120.548	358	283.220.548
2011	346.440	141.100.000	407	190.608.623	550	331.708.623
2012	371.145	161.340.000	435	172.704.475	465	334.041.683
2013	360.922	141.100.000	391	194.022.644	538	335.123.182
2014	363.536	141.100.100	388	175.545.942	483	316.644.264

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de:

- **Toneladas (Producción):** Estadística Agraria de Canarias (1994-2010) y ASPROCAN (2011-2014).
- **Importe ayuda: 1994-2006:** Comisión Europea (cedidos por Juan Nuez) y **2007-2014:** Elaboración propia a partir de los 141,1 millones del POSEICAN.
- **Importe mercado: 1994-2006:** MAGRAMA “Precio en origen” (cedidos por Juan Nuez) y **2007-2014:** Elaboración propia a partir de “Precio en origen” MAGRAMA.

A pesar de todo ello, si se realiza un estudio más detallado de lo ocurrido en el seno del sector, se observa que a pesar de la cantidad de ayuda recibida, no todos los agricultores han podido continuar con la actividad. Esta nueva ayuda es insuficiente para la producción platanera de los pequeños agricultores:

“Todo apunta a que las ayudas europeas no han sido suficientes para mantener las rentas de los pequeños productores, pero sí la de los grandes. Unas ayudas que se consiguieron, básicamente, apelando al carácter social del cultivo y que, sin embargo, no han podido frenar la sangría de agricultores con predios de pequeñas dimensiones (...) Y todo por la aplicación de un sistema de ayudas que se basa prácticamente de manera exclusiva en los volúmenes de fruta producida, sin atender las características de las distintas zonas de cultivo, las fechas de corte, las

posibilidades de acceso al mercado, los precios percibidos y, por ende, la renta de los distintos grupos de agricultores. Y este modo de tratarlos como si todo el sector fuera homogéneo, lo que claramente beneficia a los grandes, es responsabilidad de la Consejería de Agricultura del Gobierno de Canarias, encargada de redactar la Orden que fija el criterio de reparto de los 141,1 millones de euros de la ayuda POSEI” (Nuez, 2012a, p.26).

En la Tabla 4.3 se presenta el número de perceptores de ayuda según los kilos comercializados de plátanos. Efectivamente, se comprueba que el número de productores ha disminuido desde 1997, y que se trata sobre todo de pequeños productores siendo la reducción exacta entre 1997 y 2014 de un 32,5 por ciento.

TABLA 4.3. Distribución del número de perceptores de ayuda según kilos comercializados, 1997-2014.

RANGO DE COMERCIALIZACIÓN	1997	2008	2010	2012	2013	2014	Tasa de crecimiento (2014/1997)
Menos de 40.000 kilos	8.371	6.512	6.097	5.852	5.778	5.654	-32,5 %
40.001-200.000 kilos	1.697	1.608	1.736	1.518	1.489	1.498	-11,7%
Más de 200.000 kilos	355	383	414	357	339	349	-1,6%
Total	10.423	8.503	8.247	7.727	7.606	7.501	

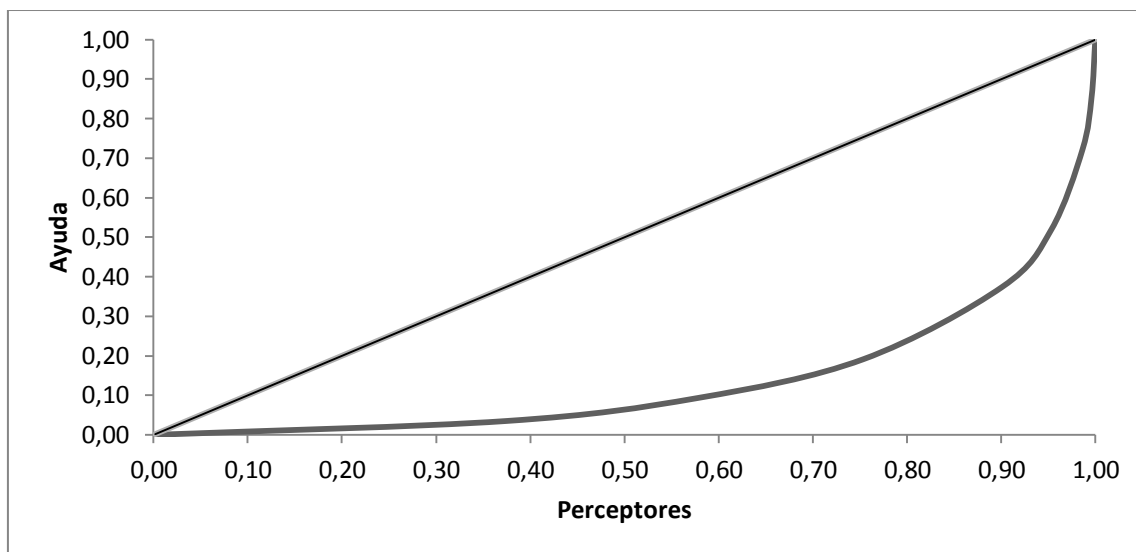
Fuente: AGROPALCA N°19 (1997, 2008, 2010) y N°28 (2012, 2013, 2014)

Nota: En 1997 y 2000 perceptores de la ayuda por pérdida de renta. En 2007, 2008, 2010, 2012, 2013, 2014 perceptores de la ayuda POSEI.

Para ver la concentración de la ayuda según los kilos producidos entre los diferentes tipos de productores, se ha calculado la curva de Lorenz (Gráfico 4.2), concretamente para el año 2014. En el gráfico vemos cómo se distribuye la ayuda entre los productores. Cuánto más grande es el área entre la curva de Lorenz y la recta de igualdad perfecta, mayor es el grado de desigualdad. En nuestro caso, el tamaño del área es relativamente significativo. Por ejemplo, se observa que el 40 por ciento de los perceptores se benefician de menos del 10 por ciento del total de las ayudas o que el 80 por ciento de ellos se benefician del 20 por ciento aproximadamente. Esto nos está indicando que existe una concentración de la ayuda en pocas manos, sobre todo las que producen más de 200 mil kilos al año. Además, calculando el coeficiente de Gini este arroja un valor de 0,42, que refleja la desigualdad existente entre el número de perceptores y la ayuda que reciben. También se ha realizado el mismo cálculo para los años 2012 y 2013 y se han obtenido unos resultados similares⁴⁴.

⁴⁴ Para el año 2013 el índice de Gini se cifra en 0,44 mientras que para el año 2012 en un 0,42.

GRÁFICA 4.2. Curva de Lorenz (Perceptores – Ayuda), 2014.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Nuez (2015b)

5. PERSPECTIVAS DE FUTURO

Con el objetivo de conseguir una visión más cercana de los agentes sobre lo que ha ido sucediendo en el sector platanero canario tras la apertura del mercado nacional y cuál es la visión de éstos respecto del futuro del mismo, se ha realizado tres entrevistas a personas que tienen una vinculación directa con el sector⁴⁵. Las respuestas a las preguntas variarán en función de la posición que cada agente ocupa dentro del sector.

Empezamos con las consideraciones del Ingeniero Agrónomo y Gerente de SAT GUANCHA AGRICOLA⁴⁶, el Sr. Ginés de Haro Brito.

Según Don Ginés, la primera y fundamental implicación que ha tenido el cambio de la OCM del plátano a un sistema de sólo aranceles en 2006, ha sido el incremento de las importaciones de banana en la UE. El entrevistado señala que se ha dado una especie de “barra libre” desde entonces, puesto que se pasa de un sistema con limitaciones en cuanto a volúmenes y contingentes, a un sistema en el que se pagan 176 euros por tonelada (unos 17 céntimos por kilo). Además, con la progresiva reducción del arancel, la consecuencia inmediata en Europa, y por ende en España, ha sido el incremento de las importaciones procedentes de los países a los que se les ha aplicado la reducción del arancel. El descreste arancelario, bajo su punto de vista, es considerado un proceso inevitable en el ámbito de un comercio mundial cada vez más liberalizado.

En relación con el destino de las exportaciones plataneras canarias, considera que a parte de la exportación que se hace desde Canarias a España, también se destina un pequeño porcentaje hacia otros países. Afirma que se han llevado a cabo experiencias con países como Alemania, Inglaterra y Polonia. En el caso de Polonia, nos habla de una mala experiencia en el sentido de que la fruta que se envió en su momento no llegó

⁴⁵ Véase el ANEXO para ver las preguntas

⁴⁶ S.A.T. (Sociedad de Transformación Agrícola). Es una sociedad civil cuya principal finalidad es atender la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales. Esta sociedad fue fundada en 1994, su rango de comercialización se sitúa por debajo de los 40 mil kilos anuales (gestiona aproximadamente unos 3 millones de kilos al año).

en las condiciones adecuadas, por lo que la imagen que percibió este país del plátano canario fue de un producto con muy baja calidad.

El problema es que existen muchas dificultades para colocar el producto fuera de España ya que los precios de mercado de destino son menores y nuestros costes son cada vez mayores. Además, para que la fruta llegue en condiciones existen numerosas dificultades, sobre todo en el proceso maduración.

Respecto a la decisión de no enviar una determinada cantidad de fruta a España cuando hay exceso de oferta para evitar el hundimiento de los precios, lo que se conoce como *picas*, opina que este proceso debería ser un ultimísimo recurso. De hecho, afirma que se impulsó un procedimiento para establecer una especie de mecanismos y objetivos para tomar la decisión de si había que picar o no, en qué momento picar, y qué cantidades eran las correctas. Expone que se produjo un cambio en el reglamento de comercialización para establecer unos límites que hasta el momento eran considerados, aleatorios, ya que no contaban con elementos para la toma de decisiones. Según él, la pica se trata de “un mal necesario”.

Por un lado, explica que no toda la fruta se pica sino que una gran cantidad se entrega al banco de alimentos (se viene haciendo desde hace unos 3-4 años). Considera esto último como un gran paso ya que por un lado, se consiguen regular los precios de mercado y por otro, se evitan las connotaciones morales que puede significar tirar un alimento.

En referencia al tema de la ayuda percibida por los agricultores, alude a que ésta ha tenido efectos dispares. Explica que si se apuntan todos los esfuerzos, los discursos y las energías a la defensa de la ayuda, se descuida la otra parte del ingreso, que es la venta de la fruta en el mercado. La ayuda, añade, que por ahora es imprescindible para el mantenimiento de la producción, pero tampoco se debe olvidar que hay que prepararse para competir en el mercado como si no existiera esa ayuda. Así, las decisiones deben tomarse para seguir mejorando en cuestiones como la calidad y otros aspectos relativos al mercado.

Por otro lado, señala que sin la ayuda, en estos momentos no podríamos competir ya que el cultivo del plátano se encuentra condicionado por los costes de producción y la climatología característica de Canarias. Debido al clima subtropical propio de las islas donde se da una producción una vez al año y en los países competidores dos (o casi dos), se genera una diferencia en costes y productividad significativa, por lo que competir contra eso resulta complicado.

Para finalizar la entrevista, hemos abordado las perspectivas de futuro para el sector. Apunta a la existencia de varias tendencias. En primer lugar, alude a la preocupación de la progresiva reducción de la cuota mercado del plátano. Basándose en estudios realizados, el plátano ha perdido cuota de mercado a favor de la banana.

En segundo lugar, nos habla de la reducción de las pequeñas explotaciones con una progresiva reducción del número de agricultores. En tercer lugar, dice que cada vez existe una mayor brecha entre aquellos que hacen el cultivo de una manera más profesional y los que siguen cultivando de una forma más “tradicional”. En cuarto y último lugar, señala una mayor diferencia entre la fruta de mayor calidad y la de menor calidad. Explica que hasta ahora, entre la fruta de extra, primera y segunda había una diferencia de 10 céntimos, una cantidad que ha aumentado hasta los 20 céntimos en los últimos años. Cada vez hay una mayor dificultad para colocar la fruta de menos calidad

en el mercado. A veces, el agricultor no recibe nada por la fruta de segunda pero la que es de una calidad superior siempre va a tener un hueco.

Como aportación final insiste en la necesidad de una mayor profesionalización de los técnicos y los agricultores (con una visión más global) además de darles un mayor peso en la toma de decisiones.

Bajo su punto de vista el futuro del plátano de Canarias no debe centrarse únicamente en el tema de la ayuda, sino que se debe seguir apostando por la investigación aplicada y la innovación, y sobre todo llevar a cabo una mejora continua.

También añade que en el tema de lo fitosanitario el sector ha mejorado mucho, pues existe un control muy estricto. Cree que sería bueno seguir avanzando, por ejemplo, en el tema de las producciones de plátano ecológico.

La segunda entrevista que se ha realizado ha sido al Sr. Manuel Redondo, Economista y Técnico de COAG CANARIAS⁴⁷.

Por su parte, Don Manuel, apunta que el paso de la OCM del plátano al sistema de aranceles implicó la desaparición de uno de los tres principios básicos de la Política Agraria Común (PAC): el principio de preferencia comunitaria. Argumenta que, al pasar del sistema de cuotas al sistema de aranceles, el nivel de desprotección del sector es cada vez mayor, lo que hace que este sistema sea perjudicial para el sector platanero canario. La finalidad de establecer un arancel tiene que ver, por un lado, con hacer efectivo el principio de preferencia comunitaria y, por el otro, con compensar al productor comunitario por el hecho de que los estándares (laborales, medioambientales,...) que se le exigen a sus producciones son mayores que las que vienen de fuera. Si se quiere mantener la calidad de vida del que está en Europa, es indispensable frenar la reducción de los aranceles, algo que con el descreste arancelario no está ocurriendo.

Las producciones de plátanos canarios no van a poder competir en precio, sólo van a poder hacerlo en calidad. Habrá que ver, según sus palabras, hasta cuanto están los consumidores dispuestos a pagar por la calidad del producto (¿20-30 céntimos?). Hay que colocar esos límites en unos valores adecuados para que el consumidor decida comprar plátanos de Canarias, lo cual se podría conseguir con unos aranceles medios-altos. Si se eliminan los aranceles, independientemente de si el producto tiene calidad o no, el plátano quedaría al margen del mercado.

En cuanto al destino de las exportaciones plataneras canarias, expone que la exportación principal va destinada a España y el porcentaje que va fuera es prácticamente insignificante. En lo referente a las reexportaciones desde España, indica que Portugal es el principal “mercado sumidero”. Se importan bananas y, sin embargo, se exportan muchos plátanos de Canarias de menor calidad a Portugal.

Atendiendo al tema de la inutilización de plátanos (*picas*) explica que existe un problema importante de planificación de la producción y la organización del cultivo. Así, por ejemplo, en el ámbito de ASPROCAN, no tiene sentido que no se haya

⁴⁷ COAG (Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos). Está dentro de las tres más importantes a nivel nacional: COAG, ASAGA y UPA. Se trata de una organización cuyos asociados son agricultores y ganaderos. Actúa de dos maneras, por un lado defiende los intereses de los agricultores y los ganaderos ante las administraciones, y por otro, provee a los mismos de servicios. Se trata de una organización horizontal, es decir, trabaja con caprino, tomateros, viticultores, plataneros, etcétera. Buscan un equilibrio en la defensa de los sectores. Son interlocutores ante la Comisión, el Parlamento y el Consejo.

avanzado en cuestiones como la calidad, el llegar a acuerdos entre las diferentes OPPs y en planificar las producciones para conseguir un reparto uniforme a lo largo de todo el año. Con una planificación previa y un trabajo conjunto de las cinco OPPs se podría evitar esto y reducir la destrucción de fruta. De las picas, una parte se tira (va a parar a los vertederos) y la otra se destina a otros fines como los bancos de alimentos. Al ser un producto cuya duración de vida es tan corta, no permite el almacenaje (sobre todo en épocas de calor) por lo que se debería intentar planificar la producción y adaptarla a los requerimientos del mercado.

Bajo su punto de vista, el problema del plátano no está relacionado con el volumen de dinero que recibe de los marcos de apoyo sino en cómo se distribuye ese dinero y para qué. Debería existir una apuesta por las producciones ecológicas y darle un mayor apoyo a las producciones al aire libre.

Dado que es un cultivo social sería muy importante que se intentara, al menos, mantener el número de productores con una ayuda progresiva donde se prime más al pequeño productor. Esta ayuda debería estar vinculada a fomentar el empleo por lo que si se recibe la ayuda, al menos, se debería demostrar que el propietario está contratando al personal que requiere la superficie que cultiva⁴⁸. No se trata de un problema de subir la ayuda, ya que de los 280 millones que aproximadamente da el POSEI, 141,1 millones van destinados al plátano con lo que el problema no es de cantidad, sino de lo que se hace con ese dinero.

Bajo su punto de vista, no existe una sustitución del cultivo del plátano sino una diversificación de otros productos agrícolas. Con el marco de apoyo que tiene el plátano, es muy difícil que la cantidad que está dedicada a plátanos se destine a otras producciones.

Para finalizar, en las perspectivas de futuro apunta a que para bien o para mal, el futuro del sector del plátano está vinculado al tema de las ayudas. Dependiendo de qué pase con ellas, el sector evolucionará hacia un sitio o hacia otro. Para garantizar al menos la misma cuantía de la ayuda recibida hasta ahora, habría que legitimarla de tal manera que se establezcan ciertos condicionantes para poder recibirla:

- Jóvenes, esto es algo que se está haciendo en otros cultivos, Por ejemplo, en algunas zonas de la península, se va a recibir un 25 por ciento más de ayuda durante cinco años mediante la nueva PAC (2014-2020).
- Medioambiente, con esto se refiere a que no se le puede pagar lo mismo a uno que produce de manera convencional a otro que está intentando cambiar su manera de producir intentando llevar a cabo producciones ecológicas o producciones integradas. Los agricultores han de llevar a cabo prácticas sostenibles en la finca, a la hora de arar, en el uso del agua, etcétera.
- Empleo, no se puede entender que no haya ningún tipo de vinculación empleo-ayuda. Por ejemplo, si se tiene que tener contratado 10 personas, al menos garantizar que tiene contratado 5 o 6 personas para poder seguir recibiendo el mismo nivel de ayuda y si tiene menos darle un menor porcentaje de ayuda.

Si se facilita la incorporación de jóvenes, si se llevan a cabo prácticas medioambientales, se crea empleo y se opta por producciones de calidad, entonces debería recibirse una compensación, con lo que las perspectivas de futuro serían más favorables.

⁴⁸ Por ejemplo, si se requiere una persona por cada dos hectáreas, aquellos que justificasen esa contratación recibirían un plus de ayuda.

El sector del plátano es muy inmovilista. Lo que ocurre es que se está peleando para intentar que se siga dando la ayuda sólo por la compensación de los aranceles sin tener que atender a factores como la creación de empleo o cultivo sostenible. De cara al futuro, bajo su punto de vista, cree que el propio sector será castigado por no haber llevado a cabo todas estas modificaciones que son necesarias.

En cuanto a las perspectivas de futuro que tienen que ver con el mercado, expone que lo que no se entiende es que vayamos con una única marca que sea la de “Plátano de Canarias”, que hay un avance en cuanto a la identificación del producto por parte del consumidor español de lo que es el plátano en Canarias, pero no se entiende que a pesar de ello no seamos capaces de tener unos normas de calidad comunes más allá de las normas básicas. En las reuniones que hay entre las OPPs al final siempre acaban en competencia entre ellas lo que deriva en pérdida de cuota de mercado.

Su sugerencia sería cambiar el marco de apoyo, llevando a cabo el desarrollo de actuaciones conjuntas, planificando las producciones y desarrollando la estrategia de calidad. Como elemento importante, aprovechando el poder de negociación con el que cuenta el sector platanero canario debería actuar como intermediario para sacar del ahogamiento al que están sometidos otros sectores agrícolas, como el tomate, que su VPFA ha descendido en un 60 por ciento en un período de diez años.

La tercera y última entrevista fue realizada a Sergio Cáceres, Secretario General de la Asociación de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN).

La principal consecuencia del establecimiento del sistema de aranceles en 2006 ha sido que este nuevo sistema no ha contemplado “tan bien” las producciones comunitarias de plátanos como lo hacía el anterior. La eliminación del sistema de contingentes fue el resultado de las diversas denuncias de las multinacionales bananeras contra el sistema, por lo que la Comisión Europea se vio obligada a llevar a cabo esta transformación. El problema es que tras la puesta en marcha del sistema de sólo aranceles, éstos no se han mantenido estáticos sino que se han ido recortando desde 2010 y, además, han sido aplicados a potencias bananeras como Ecuador y Colombia lo que supone para los productores comunitarios una gran preocupación.

Este nuevo sistema ha generado para el plátano canario una menor protección, sin que esto haya supuesto ninguna exigencia añadida a quienes exportan a Europa sin cumplimiento alguno de los criterios sociales, medioambientales y seguridad alimentaria.

El recorte de aranceles (descreste arancelario) es considerado como algo negativo. Es negativo porque ha sido una concesión a cambio de ciertos criterios que no tienen que ver con el sector. Como ejemplo, apunta que los aranceles son concedidos a las bananas de otros países a cambio de acciones en otros sectores diferentes que posiblemente sean de interés para España. El descreste arancelario está previsto hasta 2020, a partir de entonces, lo más probable es que se sigan acordando reducciones de los mismos.

El mercado español es el mercado tradicional para el plátano canario. La mayor parte de las exportaciones van a parar a este destino. Actualmente, la cuota de mercado del plátano es del 70 por ciento, una cuota que es bastante significativa en cuanto al consumo. Argumenta que uno de los secretos para poder mantener esta cuota de mercado es debido a que el sector platanero canario ha sabido mantener la cobertura de mercado.

La exportación de plátanos canarios hacia otros mercados se hace más difícil puesto que el estándar de calidad de otros países que no son España es el de la banana. Por ejemplo, se sabe que el plátano canario presenta “motitas” en su piel, lo que hace que no resulte un producto tan homogéneo como sí ocurre con la banana. Así, exportar a otros países conlleva mucha inversión en comunicación y tiempo, y también habría que contar con el apoyo de los canales profesionales debido a que se trata de un producto que necesita maduración en el destino. De hecho, se han llevado a cabo experiencias con diversos países, siendo el caso más reciente el mercado alemán. En este mercado no hubo un problema de consumo sino un problema de los canales, es decir, estos canales están acostumbrados a trabajar con banana por lo que es muy difícil que dejen de trabajarla para sustituirla por plátano canario teniendo éste último un volumen de comercialización mucho menos importante.

En cuanto a la inutilización de plátano “picas”, expone que se trata de un mecanismo regulado por reglamento comunitario y que tiene unos límites. Está establecido para poder actuar en caso de venta- pérdida (cuando se pierde dinero por comercializar plátanos). Es un mecanismo que tiene sus controles, autorizado por la Consejería de Agricultura del Gobierno de Canarias.

La ayuda fue negociada con la incorporación del plátano al POSEI en 2006 en base a unos criterios que se estudiaron en ese momento y, de igual forma, fue asignada siguiendo unos criterios. La Comisión Europea realizó un estudio de impacto, en el que se trabajó sobre todo la compensación de los sobrecostes relacionados con la mano de obra respecto al sistema de aranceles. Bajo su punto de vista el sector necesita la ayuda para poder ser rentable y para poder mantener la actividad.

Desde su opinión, no ve una sustitución del plátano por otro cultivo, principalmente porque el plátano exportador es generador de ingresos para la comunidad canaria. Además, mantiene estabilidad en el número de hectáreas, productores y toneladas producidas.

La incertidumbre en el sector deriva de la dependencia de la ayuda y por ello se da una visión temporal de la actividad. Por último, añade que lo importante es mantener la demanda del consumidor.

6. CONCLUSIONES

Desde la puesta en marcha de la OCM del plátano en julio de 1993, el sector platanero canario ha estado sometido a una constante adaptación conforme a los numerosos cambios en la normativa reguladora de este producto. En un principio se estableció un sistema de contingentes y aranceles pero a partir de 2006 se sustituye por un sistema exclusivamente arancelario. A esto se le une el progresivo descreste arancelario iniciado desde 2010. Todos estos cambios han tenido repercusiones en el mercado peninsular donde Canarias exporta alrededor del 90 por ciento de su fruta. El aumento de las importaciones de banana sobre todo tras la entrada en vigor del “tariff only” a unos precios más bajos ha hecho que la competitividad con nuestro producto en este mercado aumente. Además, el producto isleño está asistiendo a una progresiva pérdida de cuota de mercado en beneficio de la banana que se ha visto acentuada sobre todo después de 2006. Esto es, mientras que en el año 2005 la banana abarcaba el 24 por ciento de la oferta total disponible en 2014 representa el 53 por ciento (más de la mitad de la oferta disponible aparente).

Desde el seno del sector la situación es aún más preocupante, a pesar de representar unos porcentajes importantes en cuanto a hectáreas, producción y valor de la producción en el conjunto agrícola, la relativa estabilidad queda mermada realizando un estudio más profundo del sector. Así, se tiene que el número de hectáreas ha disminuido durante los últimos años, el número de productores también se ha reducido, siendo más destacable la reducción en los pequeños productores (aquellos con fincas que producen menos de 40 mil kilos al año) y además de todo esto existe una gran controversia en cuanto al tema de la ayuda percibida. En el caso de la ayuda por pérdida de renta establecida en el Reglamento 404/93, ésta supuso la llegada de 100 millones de euros en promedio para el sector platanero isleño mientras estuvo vigente. Esta ayuda era repartida en función de los kilos comercializados de manera que se primaba la obtención de producciones de grandes dimensiones para tener acceso a un mayor volumen de subvención. La ayuda POSEI sigue siendo una ayuda productivista a pesar de dar un pequeño complemento monetario de la misma a las producciones al aire libre. Además tras haber calculado tanto la curva de Lorenz como el índice de Gini los resultados muestran que la distribución de la ayuda no es equitativa ya que unos pocos (sobre todo grandes productores y grandes empresas) concentran la mayor parte de los beneficios.

La situación desde 1993 hasta la actualidad para el sector platanero isleño es cada vez más incierta a pesar de que desde ASPROCAN se intente convencer de lo contrario. Desde el propio sector se pide una mejor planificación y organización del cultivo a lo largo del año de manera que se pueda asegurar cierta estabilidad en los precios durante el trascurso anual y así poder evitar el tema de la inutilización de plátanos. También apuestan por llevar a cabo plátano ecológico y a su vez argumentan que el reparto de la ayuda, que está sobre todo destinada a subvencionar la producción, se sustituya por un sistema de ayudas en el que se tengan en cuenta otras cuestiones como las prácticas medioambientales o la creación de empleo.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Cáceres Hernández, J. J., Martín Rodríguez, G. & Nuez Yáñez, J. S. (2002). *Comportamiento de los precios del plátano canario. Efectos de la apertura del mercado peninsular*. Santiago de Compostela: V Congreso de Economía Agraria. Asociación Española de Economía Agraria.
- Cáceres Hernández, J. J., González Gómez, J. I., Martín Rodríguez, G., Morini Marrero, S., Nuez Yáñez, J. S., Pérez Moriana, E., & Ramos Henríquez, J. M. (2008). El Plátano. En J. J. Cáceres Hernández, *Análisis de costes, precios y competitividad en la agricultura canaria de exportación*, 43-69. La Laguna.
- Cáceres Hernández, J. J., González Gómez, J. I., Martín Rodríguez, G., & Nuez Yáñez, J. S. (2013). Exportaciones de plátano canario. ¿Son racionales las decisiones de pica? *Economía Agraria y Recursos Naturales* (2), 77-102.
- Carnero Lorenzo, F., & Nuez Yáñez, J. S. (2005). El asociacionismo agrario en la Unión Europea. El caso de las Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias. *CIRIEC - España. Revista de economía pública, social y cooperativa* (51), 211-236.

- Cólogan Ponte, L. (2012). *Sociedad Cooperativa Agrícola del Campo*. Recuperado el 2 de abril de 2015, de http://laprosperidad.es/files/2012_07_20_vnwnxCFrCz.pdf
- Confederación Canaria de Empresarios. (2001). *Informe Anual de la Economía Canaria*. CEOE, CEPYME
- Consejo Económico y Social de Canarias. (1999). *Informe anual sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en 1998*. Gobierno de Canarias.
- Consejo Económico y Social de Canarias. (2008). *Informe anual sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en 2007*. Gobierno de Canarias.
- Consejo Económico y Social de Canarias. (2014). *Informe anual sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en 2013*. Gobierno de Canarias
- Dirección General de Aduanas. (1 de Abril de 2015). Obtenido de http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/Aduanas_e_Impuestos_Especiales/Aduanas_e_Impuestos_Especiales.shtml
- Dodo, M. (2009). Evolución del sector del plátano en Canarias tras la creación y reformas de la OCM. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española* (2973), 17-26.
- González Concepción, C., & Gil Fariña, M. C. (2002). La producción del plátano de Canarias y las expectativas del agricultor sobre la ayuda compensatoria. *Revista española de estudios agrosociales y pesqueros* (194), 127-146.
- González de Cossío, Á. (2008). Nueva ayuda al sector de producción de plátanos en Canarias. *Hacienda Canaria* (24), 129-152.
- Instituto Canario de Estadística. (2015). *ISTAC*. Obtenido de <http://www.gobiernodecanarias.org/istac/>
- Ledesma Rodríguez, F. J. (1995). *Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: Una aplicación al mercado europeo del plátano*. La Laguna: Servicio de publicaciones. Universidad de La Laguna.
- Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. (2015). *MAGRAMA*. Obtenido de <http://www.magrama.gob.es/es/>
- Nuez Yáñez, J. S. (2001). ¿Dé dónde venimos y hacia dónde vamos? El mercado europeo de plátanos. En *Economía y Finanzas 2001. Libro homenaje al Profesor D. Francisco Pérez Calatayud*, (473-490). Santa Cruz de Tenerife: Dirección General de Universidades e Investigación del Gobierno de Canarias.
- Nuez Yáñez, J. S. (2003). El mercado español de plátanos tras diez años de OCM . *IV Jornadas Internacionales del plátano. COAG CANARIAS*, (2-3). La Laguna .
- Nuez Yáñez, J. S. (2005). *El mercado mundial de plátanos y las empresas productoras en Canarias (1870-2000)*. La Laguna: ASPROCAN, Instituto de Estudios Canarios, Caja Rural de Tenerife.
- Nuez Yáñez, J. S. (2009). La situación del mercado español del plátano. Posibles estrategias de futuro. En M. Simancas Cruz, *El impacto de la crisis en la*

- economía canaria. Claves para el futuro*, (435-452). San Critóbal de La Laguna: Satocan, Cajasieta, Cajacanarias, Fundación Mapfre Guanarteme, CEOE Tenerife.
- Nuez Yáñez, J. S. (2011). El crecimiento del consumo de la banana en la Península. *Agropalca* (15), 17.
- Nuez Yáñez, J. S. (2012a). Sobre una carta, los pequeños agricultores plataneros de Canarias y el reparto de la ayuda. *Agropalca* (17), 26.
- Nuez Yáñez, J. S. (2012b). Por una ayuda más verde en el POSEI platanero. *Agropalca* (19), 21.
- Nuez Yáñez, J.S. (2013). Un repaso a la estructura del sector platanero canario. *Agropalca* (21), 21.
- Nuez Yáñez, J. S. (2014a). 2013. Menos cuota de mercado, menos productores. *Agropalca* (24), 17.
- Nuez Yáñez, J.S. (2014b). La estructura del sector platanero canario en 2013. *Agropalca* (25), 21.
- Nuez Yáñez, J. S. (2015a). Las grandes cifras del sector platanero canario en 2014. *Agropalca* (28), 17.
- Nuez Yáñez, J. S. (2015b). La estructura del sector platanero canario en 2014. *Agropalca* (29), 21
- Portugués Carrillo, C. (2008). Visión General de la aplicación de la PAC en Canarias. *Hacienda Canaria* (24), 7-22.
- Wehbe Herrera, C.D. (1995). *Efectos de la integración en la Comunidad Europea sobre la economía canaria*. La Laguna: Servicio de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.
- Wehbe Herrera, C.D. (1998). La OCM del plátano y su reforma. Una primera aproximación a las implicaciones para Canarias. *Noticias de la Unión Europea* (166), 115-134.
- Wehbe Herrera, C.D. (1999) “La dinámica Norte-Sur en el contexto actual: El caso de la UE y los países ACP” en *Economía mundial*. Docencia e Investigación. Ed. Universidad de Huelva.
- Wehbe Herrera, C. D. (2006), La Unión Europea y la cooperación al desarrollo en el momento actual, en Díaz Mier, M. A. y Hinarejos Rojo, M. (eds), *Lecturas sobre Economía Financiera Internacional e Integración Económica*. Universidad de Alcalá de Henares. Servicio de publicaciones, pp.393-418
- World Trade Organization. (2015). *World Trade Organization*. Obtenido de <https://www.wto.org/>

8. ANEXO

Relación de preguntas realizadas en las diferentes entrevistas.

BLOQUE I. Organización Común de Mercado (OCM) del plátano.

1. ¿Qué implicaciones, bajo su punto de vista, ha tenido la transformación de la OCM del plátano al sistema de sólo aranceles en 2006?
2. El descreste arancelario, ¿qué le parece?

BLOQUE II: Mercado español.

1. La exportación de plátanos de Canarias tiene como principal destino el mercado español, ¿sabe usted si existe una exportación directa a otra zona que no sea la Península?
2. ¿Le parece bien la decisión que ha llevado a cabo ASPROCAN de inutilizar (*picas*) una cantidad de fruta cuando hay exceso de la misma en el mercado, con motivo de no provocar un hundimiento de los precios? ¿significa eso que se esté perdiendo cuota de mercado?
3. La cantidad que se inutiliza, ¿dónde va a parar?

BLOQUE III: Ayudas.

1. Tras la incorporación de la ayuda compensatoria dentro del programa POSEI, ¿Cree que el incremento de la misma es suficiente para poder continuar con la producción? ¿Sin ayuda podríamos competir?
2. Partiendo de la base de que la ayuda POSEI es muy importante, se habla de que está siendo concentrada en manos de los grandes propietarios ¿Cree usted que esto es cierto?
3. La agricultura en Canarias cada vez pierde más peso derivada de la tercerización de la economía, ¿Cree usted que el plátano dejara de ser importante? ¿Cree que será sustituido por otro cultivo?

BLOQUE IV: Perspectivas de futuro.

1. ¿Cuáles son sus perspectivas de futuro?
2. Aportación y/o sugerencia