



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social
y Cooperativa, nº 51, abril 2005, pp. 211-235**

El asociacionismo agrario en la Unión Europea. El caso de las Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias

Juan S. Nuez Yáñez
Fernando Carnero Lorenzo
Universidad de La Laguna

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 2005 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

El asociacionismo agrario en la Unión Europea. El caso de las Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias

Juan S. Nuez Yáñez
Fernando Carnero Lorenzo

Universidad de La Laguna

RESUMEN

En este artículo se pretende examinar las consecuencias para el sector platanero canario de la obligación de integrarse en organizaciones de productores a partir de la entrada en vigor de la Organización Común de Mercado del plátano europea. En primer lugar, se presentan las sucesivas modificaciones de la legislación, tanto comunitaria como canaria, referente a las Organizaciones de Productores de Plátanos. Y en segundo lugar, se analizan los efectos que la aplicación de esta normativa ha tenido sobre las estructuras comerciales del plátano canario. Un proceso de concentración de la oferta que ha generado más economías en el ahorro de costes que en la gestión de ventas.

PALABRAS CLAVE: Organización Común de Mercado del plátano, Organizaciones de Productores de Plátanos, Cooperativismo agrícola, Unión Europea, Canarias.

CLAVES ECONLIT: J540, Q130, Q180, P130, R580.

L'associationnisme agricole dans l'Union Européenne. Le cas des Organisations de Producteurs de Bananes aux Îles Canaries

RÉSUMÉ: Dans cet article, nous essayons d'examiner les conséquences de l'obligation d'intégration dans des organisations pour le secteur bananier canarien depuis l'entrée en vigueur de l'Organisation Commune du Marché de la Banane. En premier lieu, nous trouvons les modifications successives de la législation des Organisations de Producteurs de Bananes, qu'elles soient communautaires ou canariennes. Ensuite, nous passons à l'analyse des effets de l'application de cette norme sur les structures commerciales de la banane canarienne. Un processus de concentration de l'offre qui a généré plus d'économies dans la réduction de frais que dans la gestion des ventes.

MOTS CLÉ: Organisation Commune du Marché de la Banane, Organisations de Producteurs de Bananes, coopératives agricoles, Union Européenne, Îles Canaries.

Agricultural Association in the European Union. Banana Producer's Organisations in the Canary Islands

ABSTRACT: The aim of this paper is to examine the consequences for the Canarian banana sector of the obligation to be integrated in producer's organisations as a result of the coming into force of the European Common Market Organisation for bananas. Firstly, the successive modifications to the legislation referring to banana producer's organisations are presented both at EU and Canarian level. And secondly, the effects that the application of this regulation has had on the commercial structures of the Canarian banana sector are analysed. A concentration of the supply and that has generated more results in cost savings than in sales management.

KEY WORDS: Common Market Organisation for bananas, Banana Producer's Organisation, Agricultural cooperative movement, European Union, Canary Islands.

1.- Introducción

Desde sus comienzos, la Unión Europea ha presentado grandes diferencias regionales en cuanto al nivel de oferta y comercialización de productos agrícolas. Unas diferencias que han representado obstáculos para la consecución de los objetivos marcados en el artículo 33 del Tratado de la Unión Europea (antiguo artículo 39 del Tratado de Roma), que plantea cinco objetivos: aumentar la productividad del sector agrario, garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola europea, lograr la estabilidad de los mercados, asegurar el abastecimiento y proporcionar unos precios razonables para los consumidores.

Para corregir estas deficiencias se ha formulado la Política Agraria Común (P.A.C.) que, entre otras cuestiones, ha fomentado la creación de organizaciones de productores con el fin de incidir en el desarrollo de la agricultura por medio de una acción conjunta orientada a concentrar la oferta y adaptarla a las exigencias del mercado. Asimismo, se ha considerado conveniente la creación de asociaciones que acojan a varias organizaciones de productores para que sirvan de vehículo de transmisión de las inquietudes del sector hacia las diversas instancias de las administraciones públicas¹.

Como línea de actuación prioritaria, se ha planteado el apoyo a la agrupación de agricultores en algunos sectores y zonas concretas de la Comunidad Económica Europea², mediante la concesión de ayudas para financiar la puesta en marcha de dichas entidades asociativas, sin que ello haya sido impedimento para su extensión a otras regiones en las que se manifestaran situaciones análogas³. No obstante, estas organizaciones de productores han estado sometidas a mecanismos de control para verificar el cumplimiento de los objetivos fundacionales y evitar prácticas contrarias al correcto funcionamiento del mercado común.

Estas iniciativas se han concretado, de forma general, en los Reglamentos (CEE) nº 1360/78 y (CE) nº 952/97. Además, y de forma particular para cada caso, en la normativa de cada una de las organizaciones comunes de mercado (O.C.M.) creadas para regular la actividad de la mayoría de los subsectores agrícolas, que han incluido unas directrices propias para el desarrollo de sus organizaciones de productores. En la actualidad, toda esta variada legislación ha sido integrada en el Reglamento (CE) nº 1257/1999 del Consejo, sobre la ayuda rural con cargo al Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA).

1.- Sobre la evolución histórica de la P.A.C., Gil y Arroyo (1988), y sobre las organizaciones de productores agrarios en la C.E.E., Server (1989).
2.- En el caso de España, existen algunos estudios que permiten aproximarnos a la situación de las diversas agrupaciones de productores agrarios, sobre todo de frutas y hortalizas. Sin ánimo de ser exhaustivos, sirven como ejemplos los estudios de Munuera (1987), Juliá y Server (1990), Cuadrado (1999), Generalitat Valenciana (2002) y Galdeano et al. (2002).
3.- Así, el Reglamento (CEE) nº 1360/78 establecía que el ámbito territorial de aplicación de las ayudas a la creación de agrupaciones de productores y sus uniones sería: Italia, Bélgica y las regiones francesas de Languedoc-Rosellón, Provenza-Costa Azul, Mediodía-Pirineos, Córcega, Drôme, Ardèche y los Departamentos de Ultramar. Con posterioridad el Reglamento (CE) nº 952/97, ampliaría esta relación con las incorporaciones de Grecia, España, Portugal, Irlanda, Austria y Finlandia.

El sector platanero no ha sido una excepción, ya que el Reglamento (CEE) nº 404/93, por el que se ha establecido la Organización Común de Mercado del plátano, desarrolla en el Título II la regulación de las organizaciones de productores de plátanos (O.P.P.), a las que considera el instrumento fundamental para que los agricultores mantengan un nivel de ingresos adecuado, al tiempo que permiten mejorar la calidad en la producción y comercialización de la fruta. En el caso de España, la aplicación de esta normativa comunitaria ha afectado exclusivamente a Canarias, ya que es la única zona productora de plátanos del país.

En este artículo se pretende examinar las consecuencias que este nuevo marco normativo ha tenido para el sector platanero canario. En primer lugar, se presentan las sucesivas modificaciones de la legislación, tanto comunitaria como canaria, referente a las organizaciones de productores de plátanos. En segundo lugar, se analiza la profunda transformación de las estructuras comerciales, pues de una gran dispersión se ha pasado a un proceso de concentración, cuyo último episodio ha sido el Reglamento (CE) nº 1042/2002, que impone una segunda fase de reagrupamiento. Se trata de una investigación pionera, ya que, si bien existen estudios que analizan el impacto de la O.C.M. del plátano sobre la renta de los productores, la oferta presente en el mercado o los precios en toda la cadena comercial, no se ha investigado el comportamiento de las nuevas entidades comercializadoras, las organizaciones de productores de plátanos.

2.- La legislación sobre organizaciones de productores de plátanos

El 1 de enero de 1993 entró en vigor el Mercado Único europeo y, con él, la libre circulación de personas, capitales y mercancías, como recogía el Tratado de Maastricht. No obstante, su aplicación se retrasó algunos años, ya que la existencia de importantes especificidades nacionales en algunos asuntos supuso la introducción de numerosas excepciones y aplazamientos discrecionales en su puesta en marcha⁴.

En el caso concreto del mercado del plátano, la situación de partida vulneraba claramente el principio de libertad de tránsito para las mercancías, lo que suponía un caso excepcional y, al mismo tiempo, espinoso dentro del sector agrícola comunitario. Así, antes de la puesta en marcha del Tratado de la Unión Europea coexistían tres regímenes comerciales. Por un lado, los países productores comunitarios aplicaban sistemas proteccionistas que establecían la reserva del mercado nacional para sus agricultores. Por otro lado, los estados miembros no productores poseían dos sistemas de relaciones con los suministradores extracomunitarios. Unos que otorgaban condiciones preferentes de entrada para la oferta de los países de África, Caribe y Pacífico (A.C.P.), según los Acuerdos de Lomé, y otros

4.- A este respecto, consultar Donges (1997) y Fernández (1999).

que ofrecían un régimen de importación libre, e incluso privilegiado para las bananas del área dólar como Alemania.

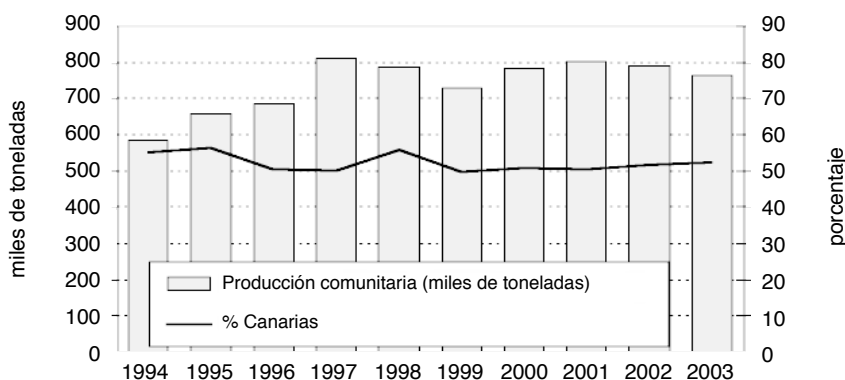
Para adecuarse al Tratado de Maastrich, y sustituir todo este entramado jurídico-administrativo, se hacía necesario establecer una Organización Común de Mercado (O.C.M.) para este cultivo que fuese equilibrada y flexible⁵. En las negociaciones para el establecimiento de la O.C.M. del plátano quedó claro que debía dar salida al mercado a la oferta procedente de los productores comunitarios, garantizándoles un nivel de renta adecuado mediante una ayuda compensatoria. No obstante, se establecía un límite de producción subvencionable igual al promedio de la obtenido en el periodo 1990-1992, es decir, 854.000 toneladas, con el fin de evitar un excesivo crecimiento de la oferta comunitaria (cfr. cuadro 1 y gráfico 1). Al mismo tiempo, se favorecería el abandono del cultivo en aquellas zonas de la Unión Europea no aptas para este producto. Respecto a los países terceros, se establecería un sistema de importación que facilitara el acceso de las producciones tradicionales de los países A.C.P. y un contingente para el resto de oferentes que garantizara el abastecimiento del mercado a unos precios equilibrados.

Cuadro 1. Límite de producción comunitaria con derecho a ayuda compensatoria por pérdida de renta

Región	Toneladas	Porcentaje
Canarias	420.000	49,18
Martinica	219.000	25,64
Guadalupe	150.000	17,56
Madeira, Azores y Algarve	50.000	5,85
Creta y Laconia	15.000	1,76
Total Unión Europea	854.000	100,00

Fuente: Reglamento (CEE) nº 404/93.

5.- Las referencias bibliográficas a la O.C.M. del plátano son muy numerosas, por lo que, de incluir todas las consultadas, esta nota se haría interminable. Indispensable la lectura de Hallam y Lord Peston (1997) y Verissimo (2001), los mejores trabajos que conocemos sobre el tema. Para el resto, consultar Nuez (2005).

Gráfico 1. Producción comunitaria de plátanos, 1994-2003

Fuente: Eurostat.

El principal argumento esgrimido por las autoridades comunitarias para preservar los intereses de las regiones productoras de algunos estados miembros de la Unión era la importancia social, económica, cultural y medioambiental que tenía este cultivo en esas zonas⁶, además de que en su mayoría se trataba de territorios insulares donde la lejanía y el atraso eran los rasgos dominantes, e incluso algunas presentaban una dependencia económica casi exclusiva del plátano.

El resultado de todo este proceso fue el Reglamento (CEE) nº 404/93, por el que se creó la O.C.M. para el plátano. En esta normativa, no sólo se reflejó la política a seguir en el comercio de este producto, condicionada por la necesidad de preservar la preferencia comunitaria y el cumplimiento de los Acuerdos de Lomé, sino que se estableció la creación de organizaciones de productores de plátanos (O.P.P.) para favorecer la mejora de los agricultores de la Unión Europea, cuya estructura empresarial estaba muy atomizada y era poco eficiente para la nueva realidad económica diseñada.

2.1.- Reglamento (CEE) nº 404/93

Uno de los objetivos perseguidos con la Organización Común de Mercado del plátano era garantizar a los productores comunitarios unos ingresos adecuados. Para su consecución se consideraba que era conveniente fomentar la creación de organizaciones de productores mediante la concesión de ayudas para su puesta en marcha. También se pretendía incentivar la formación de asociaciones que acogiesen a las diversas organizaciones de productores de plátanos y a otros agentes econó-

6.- Canarias, Madeira, Azores, Algarve, Martinica, Guadalupe, Creta y Laconia.

micos relacionados con esta actividad económica. La finalidad era que sirviesen como interlocutores ante las diversas instancias de la administración pública a la hora de elaborar programas gubernamentales para aumentar la competitividad del sector.

La regulación básica de este proceso de concentración empresarial entre los productores de plátanos de la Unión Europea se establecía en el Título II del ya mencionado Reglamento (CEE) nº 404/93. Así, recogía como obligación para poder acceder a la ayudas compensatorias por pérdida de renta el ser miembro de una organización de productores de plátanos, salvo que condiciones muy particulares impidiesen a algún productor individual la afiliación a una de estas entidades.

En su primera redacción, estas organizaciones de productores tenían como finalidad el fomentar la concentración de la oferta y la regularización de precios en la fase de producción para plátanos frescos y sus derivados (cfr. cuadro 2). Asimismo, debían poner a disposición de sus afiliados los medios técnicos idóneos para el empaquetado y comercialización de los productos. Y, finalmente, regulaban las normas de cultivo y distribución, en particular las encaminadas a mejorar la calidad.

Las condiciones que debían cumplir para lograr el reconocimiento como organizaciones de productores de plátanos eran, por una parte, estar constituidas por iniciativa de los agricultores y, por otra, disponer de un determinado número de socios y de volumen de producción comercializable. Además, para conseguir la autorización explícita de cada Estado miembro de la Unión Europea, debían ofrecer las suficientes garantías en cuanto a la duración y eficacia de su acción, especialmente en relación con los objetivos planteados en el párrafo anterior. Una vez obtenida la inscripción en el registro habilitado al efecto, se le concedería ayudas a la organización de productores para financiar su constitución y la puesta en marcha de la infraestructura administrativa durante cinco años.

Cuadro 2. Lista de productos considerados para la constitución de una Organización de Productores de Plátanos

Plátanos frescos o secos
Plátanos congelados
Plátanos conservados provisionalmente
Harinas, sémolas o polvos de plátanos
Plátanos confitados con azúcar
Preparados homogeneizados de plátanos
Compotas, jaleas, purés y pastas de plátanos
Plátanos conservados o preparados de otra forma
Mezclas de plátanos preparados o conservados de otra forma
Jugos de plátanos

Fuente: Reglamento (CEE) nº 404/93.

En la normativa interna de este tipo de entidades —estatutos y reglamento— debía quedar reflejada de forma explícita la atribución del control de la organización a los agricultores, la obligación de sus asociados de comercializar la totalidad de su producción a través de ella, la imposición del pago de cuotas a los afiliados, la regulación de la admisión de nuevos socios y el régimen sancionador para aquéllos que violaran la reglamentación interna. Además, debía llevar una contabilidad específica de sus actividades en el sector del plátano.

Finalmente, se establecía la posibilidad de crear asociaciones de productores individuales y/o agrupaciones de cosecheros, que podrían estar integradas también por transformadores y comercializadores. Su finalidad era la de realizar acciones de interés común, en particular, garantizar un mejor conocimiento del mercado, de su evolución previsible y de las condiciones de distribución, así como reducir la dispersión de la oferta, orientar la producción y fomentar la mejora cualitativa para satisfacer de forma más adecuada las necesidades del mercado y la demanda de los consumidores.

2.2.- El Reglamento (CE) nº 919/94

Unos meses más tarde, el Reglamento (CE) nº 919/94 de la Comisión vino a desarrollar y matizar algunas cuestiones de la normativa anterior. En primer término, garantizar la estabilidad y existencia de las O.P.P. En segundo lugar, establecer las medidas necesarias para lograr una mayor transparencia en la gestión de las mismas. Por último, precisar los medios e infraestructuras que debían poner a disposición de sus afiliados, así como homogeneizar sus normas de funcionamiento interno.

Para el reconocimiento de una organización de productores se restringió su actividad exclusivamente a la producción y comercialización de plátanos frescos, se concedieron mayores potestades de control e inspección a las autoridades de los estados miembros -con el consiguiente *corpus* sancionador-, así como se reglamentó los plazos para su aprobación e inscripción. En este sentido, destaca la obligatoriedad que tenían los organismos gubernamentales competentes de inspeccionar a cada agrupación de productores, al menos una vez cada tres años.

Se estableció un mínimo en el número de afiliados y en el de volumen de producción comercializable, distinto para cada región (cfr. cuadro 3). Para el cómputo de la producción se contempló el promedio de las tres últimas campañas. No obstante, si una región había tenido un descenso de la misma en ese intervalo temporal como consecuencia de condiciones climáticas adversas, se podrían computar uno o varios ejercicios anteriores adicionales.

Cuadro 3. Mínimos exigibles en 1994 para formar una O.P.P.

Región	Afiliados (número)	Producción (toneladas)
Canarias	25	5.000
Martinica y Guadalupe	100	30.000
Madeira, Azores y Algarve	5	10
Creta y Laconia	4	40

Fuente: Reglamento (CE) nº 919/94.

En cuanto a los medios necesarios puestos a disposición de los asociados, se exigió a las organizaciones de productores de plátanos que tuvieran los equipos esenciales para realizar las operaciones de selección, calibrado y acondicionamiento con una capacidad adaptada al volumen de producción entregado por los socios, los imprescindibles para la gestión de la actividad técnica y comercial y aquéllos que permitiesen llevar una contabilidad centralizada.

Por su parte, las disposiciones relativas al régimen de afiliación de nuevos miembros establecieron que las nuevas incorporaciones sólo surtirían efecto a partir del inicio de una nueva campaña de comercialización, que la aceptación de nuevos socios dependiera del volumen de negocio real o previsible de la agrupación de cosecheros y que los asociados se comprometiesen a permanecer en ella durante un periodo mínimo de tres años, debiendo notificar su baja con un año de antelación. No obstante, este periodo de permanencia se redujo a dos años para las reconocidas en 1994.

A continuación se fijaron los criterios para lograr la mejora en la calidad de las producciones gestionadas por las organizaciones de productores, debiendo éstas orientar y asistir a sus miembros para la correcta aplicación de las normas. Respecto a la producción, dichos criterios han tenido que ver con la definición de las variedades que se deben cultivar, reconvertir o arrancar, y con las técnicas de cultivo que se deben emplear. Para la comercialización se han establecido requisitos mínimos de calidad, calibre, acondicionamiento, presentación y marcado.

Finalmente, para garantizar la transparencia en la labor desempeñada por las O.P.P., se estableció la información que habían de remitir a la autoridad competente antes de 1 de marzo de cada año, referida al ejercicio anterior. Así, debían elaborar y mantener actualizado un fichero de afiliados que contemplase el nombre o razón social del asociado, el número de parcelas que poseyera, la superficie de las mismas, la producción recolectada y los rendimientos medios por hectárea. También debían remitir la normativa interna, estatutos y reglamento, así como la periodicidad en la celebración de asambleas y copias de las actas de las que hubiesen tenido lugar. Respecto a la comercialización, tenían que clasificar su volumen de negocio en función del tipo de venta —directa, por contrato de suminis-

tro, a comisión, otras formas— y según el mercado de destino —local, regional, Unión Europea, terceros países, industria de transformación y otros destinos. Por último, estaban obligados a enviar los resultados del balance de explotación para conocer la situación financiera.

2.3.- Las modificaciones en la legislación comunitaria

En los últimos años se han producido variaciones en la legislación aplicable a las organizaciones de productores de plátanos, que tienen que ver con el régimen de afiliación y con los requisitos mínimos respecto al número de asociados y volumen de producción comercializable. El Reglamento (CE) nº 630/1999 estableció que la permanencia mínima de un socio en una de estas entidades se rebajase a un año, si bien dejó a los estados miembros la posibilidad de ampliar este periodo. Asimismo, redujo a siete meses el plazo máximo para comunicar la baja por parte de un asociado, aunque también estableció la posibilidad de que cada organización pudiese aumentarlo. La razón esgrimida por los legisladores comunitarios para adoptar esta flexibilización fue facilitar el funcionamiento e incentivar la afiliación de agricultores.

La última reforma legislativa, que ha entrado en vigor el 1 de enero de 2003, es la recogida en el Reglamento (CE) nº 1042/2002, en el que se trata de impulsar la creación de entidades de mayor tamaño para mejorar la funciones que desempeñan las organizaciones de productores de plátanos. Por ello, impone que se eleve el número mínimo de afiliados y el volumen mínimo de producción comercializable establecidos. No obstante, esta medida sólo se aplica a Canarias, aumentando a 100 el número mínimo de socios y a 30.000 el de toneladas exigidas. Con esto se igualan a los requisitos aplicados a las zonas productoras francesas, sin que las portuguesas o griegas sufran modificación alguna, debido a las características propias de sus O.P.P.

2.4.- La normativa canaria de las organizaciones de productores de plátanos

En España, la reglamentación comunitaria en materia platanera afecta en exclusiva a Canarias, de ahí que la capacidad normativa para adaptar la legislación europea corresponda al Gobierno de esta comunidad autónoma, en virtud de las transferencias a la misma de las competencias en agricultura. Así, el Decreto 116/1994 del Gobierno de Canarias estableció el procedimiento y los requisitos para el reconocimiento de las organizaciones de productores de plátanos de las Islas, al amparo de lo dispuesto en los Reglamentos (CE) nº 404/93 y nº 919/94.

Los aspectos específicos incorporados por la legislación autonómica se referían a la forma jurídica de estas agrupaciones de productores, que podían ser cooperativas, sociedades agrarias de transformación y cualquier otra entidad dotada de personalidad jurídica que, cumpliendo la normativa vigente, se hubiesen constituido por iniciativa de los agricultores. En cuanto al régimen de afiliación, se permitía el alta inmediata si el nuevo socio provenía de una O.P.P. disuelta. También se seña-

laba que otras personas distintas de los productores podrían ser afiliados, siempre que el control de la organización estuviese en manos de los cosecheros. Acerca de los medios que tenían que proporcionar las O.P.P., se establecía que, si el ámbito de actuación territorial de alguna de ellas superaba el insular, debía disponer de los equipos e instalaciones necesarios previstos en la legislación en cada una de las islas en las que operaba.

Con posterioridad, la Orden de la Consejería de Agricultura y Alimentación de 30 de noviembre de 1994 vino a aclarar una cuestión que había generado alguna controversia. Así, señaló que para reconocer a una O.P.P. era necesario que ésta demostrara que, además de acondicionar la fruta, realizaba al menos la primera fase de la comercialización, es decir, la acción de poner el producto en el mercado, con exclusión de la fase de oferta del mismo al consumidor final. La acreditación ante el organismo gubernamental competente de la venta o el envío de sus plátanos al mercado se haría mediante la presentación de facturas de venta o los documentos únicos aduaneros (D.U.A.)

Finalmente, el Decreto 87/2002 del Gobierno de Canarias ha supuesto el establecimiento de un nuevo marco para regular las organizaciones de productores de plátanos del Archipiélago con el fin de adaptarlo a la normativa comunitaria promulgada con posterioridad al Decreto 116/1994, especialmente a los Reglamentos (CE) nº 630/1999 y nº 1042/2002, y a la cambiante realidad del sector. Como especificidad más destacada, se encuentra la posibilidad de que un productor figure en dos o más O.P.P. si las explotaciones que posee estuviesen tan distantes la una de la otra que no permitiese agruparlas en una sólo de estas entidades.

3.- Las organizaciones de productores de plátanos de canarias

Como ya se ha apuntado, una de las principales preocupaciones de la Unión Europea en materia agrícola ha sido conseguir la superación del minifundismo comercializador. Para ello, ha potenciado la creación de organizaciones de productores que permitan la concentración de la oferta de productos agrícolas y su adaptación a las exigencias del mercado. ¿Era necesaria esa concentración en el caso del sector platanero canario? Indudablemente, sí. Una de las principales características históricas de la oferta isleña ha sido la enorme dispersión del entramado comercializador, de forma que las ventas en la Península han sido realizadas por una miríada de agentes, imposibilitando ejercer ningún tipo de presión desde el lado de los productores⁷.

7.- Nuez (2005).

Cuadro 4. Empresas comercializadoras de plátanos en 1993

Nombre	Miles tms	Nombre	Miles tms
CUPALMA	22,3	Hermanos Acevedo González	3,4
Vicente Hernández Ferraz	20,1	Corporación de Agricultores	3,4
Coop. Norte de Tenerife	18,7	Coplacsil	3,4
Unión de Exportadores	15,4	Coop. Isla Baja	3,1
COSLO	13,2	Los Silos del Norte	3,0
Costa Caleta	12,9	Coop. Teneguía	3,0
Bonana	11,4	Costa Bañaderos	2,9
Coop. Agríc. Punta Blanca	10,6	Plátanos Díaz Miranda	2,8
Bargosa, S.A.	10,0	Volcán de San Juan	2,7
Agricultores Guanches	9,6	Enrique Velázquez Luis	2,6
CAEXPLA	9,5	Compañía Agrícola de Tenerife	2,5
Bananera de Tenerife	9,1	Coop. Guía de Isora	2,3
Juan Antonio Acosta	9,0	Carmen Acosta González	1,8
Coop. Norte de Gran Canaria	8,8	Coop. Rambla	1,8
González de Chaves	8,0	Gregorio Hernández Gómez	1,7
San Sebastián	7,7	Compañía Agrícola La Dama	1,6
La Prosperidad	6,6	Llanos de Sardina	1,4
AGRE, S.A.	6,5	Roberto Martín Remedios	1,3
Carmen Marrero Afonso	6,4	Coop. del Campo Frontera	1,1
Coop. Insular de La Gomera	6,4	Unión Agrícola de Las Palmas	1,1
Europlátano, A.I.E.	6,2	Antonio Dorta Sosa	1,0
Agrícola Guía-Gáldar	5,9	Coop. San Miguel	1,0
Cosecheros de Tejina	5,4	Atlantic Fruit	0,7
Covalle	5,4	M.R. Muñoz de Dios	0,5
Francisco Rosales Granados	5,4	Coop. del Sur de Tenerife	0,4
FERGOFE, S.A.	5,2	Agrícola Tauce	*
Hernández Suárez Hermanos	5,2	Pérez Abreu	*
Inés Lorenzo Lorenzo	4,7	Francisco Brito Concepción	*
Hernández Suárez	3,9	Isla Verde (La Palma)	*
Urbano Trujillo Trujillo	3,8	La Estrella	*
Mayco	3,7		

Nota: * menos de 20.000 kilos.

Fuente: Asociación de Entidades Exportadoras de Plátanos de la Provincia de Santa Cruz de Tenerife.

Sin necesidad de remontarnos más atrás, en las estadísticas publicadas por la Asociación de Entidades Exportadoras de Plátanos de la Provincia de Santa Cruz de Tenerife para el año 1993 figuraban 61 empresas comercializadoras de la producción canaria, el 55 por ciento manejando menos de 3.000 toneladas (cfr cuadro 4). Un número que se torna excesivo si, además, se tiene en cuenta que el sector había perdido unas 700 hectáreas y 73 millones de kilos sólo entre 1990 y 1993, lo que debió tener un indudable impacto sobre las empresas dedicadas a la venta de la fruta. Unas pérdidas que no hacían sino sumarse a las acaecidas desde que a principios de la década de los años ochenta se tocara techo en cuanto a superficie y producción. Así, entre 1980 y 1993 la superficie cultivada se había reducido en un 36 por ciento y la producción en un 29 por ciento ⁸.

De todas maneras, hay que hacer una salvedad. En realidad no se trataba de 61 entidades, ya que 16 estaban integradas en la cooperativa de segundo grado Coplaca y, por tanto, vendían su fruta a través de ella. Ahora bien, esto no era óbice para que a su llegada al mercado siguieran siendo 16 marcas diferenciadas, si no más, debido a la proliferación de empaquetados⁹. Dado el escaso control ejercido para la homogeneización de la fruta entre ellos, cada integrante de Coplaca empaquetaba a su manera, e incluso cada empaquetado, por lo que los mayoristas maduradores fijaban distintos precios según la entidad de la que procedieran los plátanos, limitando así los efectos beneficios de la concentración en una sola comercializadora.

3.1.- Las primeras organizaciones de productores de plátanos

La obligación de integrarse en organizaciones de productores eliminó en parte ese minifundismo exportador, pues, según el Reglamento 919/94, debían aglutinar al menos a 25 agricultores con una producción superior a 5 millones de kilos. Una obligación que se vio reforzada por la necesidad de estar integrado en una de ellas para poder continuar percibiendo la ayuda compensatoria por pérdida de renta, elemento indispensable para garantizar la viabilidad de las explotaciones, hasta el punto de que prácticamente la totalidad de la producción platanera, no sólo canaria, sino comunitaria, se comercializa a través de una de estas entidades.

La libre circulación de bananas ha generado una reorganización del mercado europeo, de modo que en aquellos países en los que existía libertad de importación los precios han subido, mientras que han bajado en los que tenían estructuras proteccionistas, de modo que a día de hoy las cotizaciones son muy similares en todos los países de la Unión Europea¹⁰. Así, los productores europeos, antes

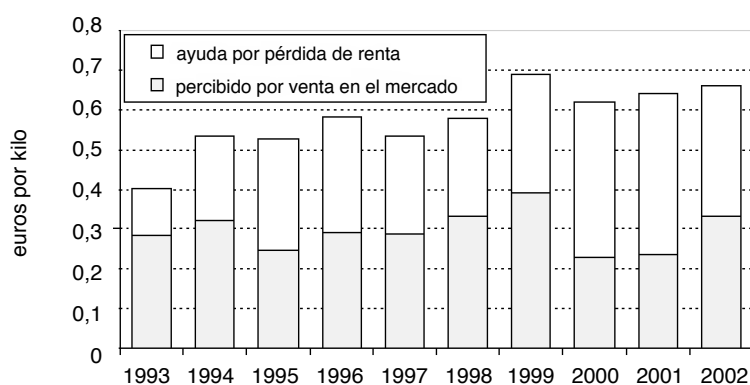
8.- *Anuarios de Producción Agraria*. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

9.- En El Hierro, contaba con el de la Cooperativa del Campo Frontera, mientras en La Gomera la Cooperativa Agrícola Insular los tenía en Hermigua, San Sebastián, Valle Gran Rey, La Dama y Playa Santiago. En Tenerife, la Cooperativa Agrícola del Norte de Tenerife empaquetaba en Las Arenas, Garachico y Armeñime; la Cooperativa Agrícola Bananera de Tenerife en el Puerto de la Cruz; la Cooperativa Agrícola de la Isla Baja en Buenavista; la Cooperativa Punta Blanca en Alcalá; la Cooperativa Agrícola Guía de Isora en Guía de Isora; la Cooperativa Agrícola de San Miguel en San Miguel y Hernández Suárez en Tejina y La Orotava. En cuanto a la isla de La Palma, la Cooperativa Covalle tenía el empaquetado en Los Llanos de Aridane, la del Volcán de San Juan en La Laguna, la de Prosperidad en Tijarafe y la de Teneguía en Las Indias. Finalmente, en Gran Canaria Hersuplaca empaquetaba en Pineda, Atlantic Fruit en Las Hoyas y la Cooperativa Agrícola del Norte de Gran Canaria en Bañaderos y Santa María de Guía.

10.- Nuez (2005).

con mercados reservados, han asistido a un desplome de los ingresos que obtienen comercializando su fruta, y sólo gracias a la ayuda compensatoria por pérdida de renta pueden sostener la rentabilidad de sus explotaciones (cfr. gráfico 2). Como es obligatorio pertenecer a una O.P.P. para poder cobrar esa ayuda, no es de extrañar la rápida puesta en marcha de estas entidades y la enorme adscripción de agricultores a las mismas.

Gráfico 2. Ingresos de los agricultores, 1993-2002



Fuente: Nuez (2005).

En el Archipiélago se crearon 24 O.P.P. que, además, se integraron en la Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN) siguiendo las recomendaciones de la normativa comunitaria al respecto. Como puede observarse en el cuadro 5, la mayoría de las organizaciones de productores de plátanos que se inscribieron tenían el ámbito de actuación limitado a una sola isla. Únicamente Coplaca, Orovalles, Agresa, Maycar y Bonana tenían integrados productores de distintas islas. La distribución geográfica de las O.P.P. en el momento de su constitución fue la siguiente: 12 operaban en Tenerife, 9 en Gran Canaria, 8 en La Palma, 3 en La Gomera y 1 en El Hierro, y aunque Coplaca se hubiese inscrito indicando Canarias como ámbito geográfico de actuación, en Lanzarote y Fuerteventura no operaba ninguna.

En el primer año de actuación ya se pudieron ver las primeras diferencias entre ellas (cfr. cuadro 7). Sólo la mitad superaron las 10.000 toneladas, concentrando el 80 por ciento del total comercializado, mientras el resto individualmente movió menos del 3 por ciento del total, superando algunas por muy poco el límite inferior marcado por la normativa. Aunque esta concentración de la oferta era beneficiosa para el sector, las características internas de muchas O.P.P. lastró las economías de escala que pudieron obtenerse.

Cuadro 5. O.P.P. de Canarias reconocidas el 27/12/1994

Núm. Resolución	Núm. Registro	Denominación	Ámbito geográfico
290	4.01	Soc. Coop. Agrícola Cosecheros de Tejina	TF
291	4.02	Soc. Coop. Agrícola San Lorenzo (COSLO)	TF
292	4.03	COPLACA, Soc. Coop. de segundo grado	Canarias
293	4.04	SAT 1.821 Costa Caleta	GC
294	4.05	Soc. Coop. Agrícola Llanos de Sardina	GC
295	4.06	SAT 9.461 Las Vegas de Arucas	GC
296	4.07	SAT 9.443 Rosales Granados	GC
297	4.08	Cooperativas Unidas de La Palma (CUPALMA)	LP
298	4.09	Europlátano, Agrupación de Interés Económico	LP
299	4.10	Soc. Coop. del Campo Agricultores Guanches	LP
300	4.11	SAT 9.550 Org. Platanera de La Palma (Morriña)	LP
301	4.12	SAT 9.600 Orovales	TF-G-GC
302	4.13	SAT 2.743 San Marcos	TF
303	4.14	SAT 9.610 AGRESA	TF-G
304	4.15	SAT 9.663 PROPLATE	TF
305	4.16	SAT 9.598 MAYCAR	TF-GC
306	4.17	Soc. Coop. del Campo San Sebastián	TF
307	4.18	SAT.nº9.571 Lito	TF
308	4.19	SAT 9.653 Plátanos Taburiente	LP
309	4.20	SAT 9.594 Bonana	TF-LP
310	4.21	SAT 9.622 APRO	TF
311	4.22	SAT 9.646 PALMADRID	LP
312	4.23	SAT 7.285 Costa Bañaderos	GC
313	4.24	Agrícola Guía-Gáldar, Soc. Coop. Limitada	GC

Nota: TF Tenerife, GC Gran Canaria, LP La Palma, G La Gomera, F Fuerteventura.

Fuente: Boletín Oficial de Canarias, 160/1994. Elaboración propia.

Los efectos positivos vinieron más de la mano de la reducción de costes que del incremento de las cotizaciones en los mercados de venta. Al realizarse las adquisiciones de inputs de manera conjunta, se dispuso de capacidad de presión para conseguir que cartoneras y transportistas recortaran precios al atender clientes con mayor volumen. Además, con carácter general, se modernizaron los empaquetados gracias a las subvenciones vinculadas a los Decretos 156/1993, 150/1995 y 9/1996 del Gobierno de Canarias, aminorando los costes de estas labores (cfr. cuadros 6a y 6b). Pero a la hora de vender, los resultados no fueron tan halagüeños como se esperaba. Como ocurría en Coplaca,

varias O.P.P. no concentraron los centros de procesamiento ni llevaron a cabo la homogeneización de la fruta, lo que hizo que, pese a ser sólo 24 organizaciones de productores de plátanos, las marcas presentes en el mercado siguieran siendo muchas más, e, incluso, se estableciera competencia entre los propios integrantes de las mismas.

Cuadro 6a. Importe de las subvenciones acogidas a los Decretos 157/1993 y 150/1995 (miles de euros)

Objeto	Importe	% sobre parcial	% sobre total
Mejorar infraestructuras	21.510,22	54	49
Modernización de explotaciones	13.751,16	34	32
Reconversión varietal	3.305,57	8	8
Apoyo a la investigación	1.310,21	3	3
Total fase de producción	39.877,15	100	92
Mejorar estructuras comerciales	3.642,13	100	8
Total fase de comercialización	3.642,13	100	8
TOTAL AYUDAS	43.519,29		100

Fuente: Fuertes et al. (1997)

Cuadro 6b. Presupuesto anual para cubrir las subvenciones acogidas al Decreto 9/1996 (miles de euros)

Años	Fase de producción	Fase de comercialización	Total	% Fase de producción	% Fase de comercialización
1996	4.062,84	1.682,83	5.745,68	71	29
1997	1.220,05	1.105,86	2.325,92	52	48
1998	4.808,10	1.803,04	6.611,13	73	27
1999	1.803,04	1.803,04	3.606,07	50	50
SUMA	11.894,03	6.394,77	18.288,80	65	35

Fuente: Nuez (2005).

3.2.- Nuevas estrategias comerciales

Pese a estos aspectos negativos no solucionados, algunas O.P.P. variaron sus estrategias comercializadoras para ampliar y/o afianzar su posición en el mercado. Quizás la más relevante, y que demuestra lo rápido que se dieron cuenta de que el mercado no se circunscribía al territorio peninsular, fue la creación de Eurobanan Canarias, S.A. en 1993 al 50 por ciento entre Coplaca y la multinacional irlandesa Fyffes. Si, por un lado, esta participación ha permitido a Fyffes controlar la comercialización de buena parte de la producción platanera de las Islas, y aprovechar la red que ya tenía establecida en la Península la entidad canaria para colocar en el mercado español las producciones obtenidas en sus explotaciones latinoamericanas; por otro, ha permitido que los productores integrados en Coplaca participen al máximo en la cadena de distribución, que ligen su destino a uno de los principales grupos comercializadores en Europa y que diversifiquen sus fuentes de ingresos mediante la intermediación en otros productos hortofrutícolas. Así, Eurobanan Canarias se ha hecho con el 70 por ciento de Ángel Rey, S.A. –una de las más importantes empresas en España dedicadas a la distribución hortofrutícola-, con el control de Fuites D'or en Mallorca, Frutas Iru en el País Vasco y, recientemente, Morales e Hijos en Barcelona, que complementan las instalaciones que posee en Jerez, Sevilla, Vigo, Murcia y Alicante.

Posteriormente en el tiempo, y de menor calado, han sido los casos de las constituciones de Penca 2000 y Platania. Penca 2000 surgió en junio de 1998, aportando un 50 por ciento del capital la Organización de Productores Coslo y el restante 50 por ciento las empresas maduradoras Riego, S.A. de Madrid; Zabala Salmerón Hermanos, S.A. de Valencia; Ruiz Carrión, S.A. de Barcelona; Fruter del Norte, S.L. de Santander; Displave, S.L. de Vigo y Fuites D'Or, S.A. de Mallorca –luego adquirida por Eurobanan Canarias. El objetivo básico que se plantearon fue la colaboración entre productores y maduradores, garantizándose mutuamente el suministro y la compra de fruta. Por su parte, Platania se constituyó como sociedad anónima el 21 de junio de 2000 por las O.P.P. Apro, Proplate, San Marcos y Lito. Sus objetivos fueron la comercialización conjunta de la producción y optimizar al gestión de compras. Supuso la superación de algunos de los problemas ya reseñados en cuanto a la homogeneización de la fruta y, sobre todo, en cuanto a la capacidad de negociación, tanto a la hora de adquirir los inputs necesarios como de fijar precios, cantidades y calidades de fruta.

3.3.- Evolución de las O.P.P. de Canarias entre 1995 y 2002

La buena marcha de la Organización Común de Mercado del plátano para los productores canarios hizo que poco a poco fueran introduciéndose cambios en el mapa de las O.P.P. Las subvenciones a la construcción de invernaderos, a la compra de plantas y sistemas de riego y, sobre todo, la ayuda por pérdida de renta, hicieron que algunos empresarios de Lanzarote y Fuerteventura se decidieran a poner en marcha explotaciones que hasta ahora tenían escasa, por no decir nula, viabilidad económica. La rebaja de los costes de entrada en el sector gracias a las subvenciones y la garantía de una renta mínima permitieron la ampliación a esas dos islas de la actividad platanera. Si la pro-

ducción de Lanzarote se integraba en Bonana, la de Fuerteventura lo hacía en Las Vegas de Arucas, isla en la que Agrícola Guía-Gáldar hacía su entrada en 2002 (cfr. cuadro 7).

Cuadro 7. Modificaciones en las O.P.P. de Canarias, 1995-2002

Fecha	Organización de Productores de Plátanos	Asunto
21/07/97	SAT 9.594 Bonana	Ampliación a L
06/10/98	SAT 9.594 Bonana	Ampliación a GC
18/12/98	SAT 9.461 Las Vegas de Arucas	Ampliación a F
10/02/99	Cooperativas Unidas de La Palma (CUPALMA)	Ampliación a TF
10/02/99	SAT 9.550 Org. Platanera de La Palma (Morriña)	Ampliación a TF
03/03/99	SAT 9.646 PALMADRID	Ampliación a TF
21/01/00	Soc. Coop. del Campo Agricultores Guanches	Integración en Coplaca
02/01/01	SAT 405/05 Frutas PROA	Nueva creación: TF
11/11/02	Agrícola Guía-Gáldar, Soc. Coop. Limitada	Ampliación a F

Nota: L Lanzarote, GC Gran Canaria, F Fuerteventura y TF Tenerife.

Fuente: Boletín Oficial de Canarias, 124/1997, 144/1998, 035/1999, 045/1999, 048/1999, 024/2000, 018/2001 y 165/2002.

Al igual que en los casos anteriores, en las islas tradicionalmente productoras también se pusieron en marcha nuevas explotaciones. Esa ampliación de la superficie cultivada motivó la lucha entre las distintas O.P.P. por hacerse con su producción. De esta forma, Bonana incorporó nuevos socios de Gran Canaria en 1998 y Cupalma, Morriña y Palmadrid los sumaron de Tenerife en 1999. Ahora bien, esas ampliaciones no obedecieron únicamente a la entrada en el sector de nuevas superficies. Las discrepancias en el seno de las organizaciones de productores de plátanos provocaron el continuo flujo de productores entre unas y otras, siendo el caso más destacado la creación de Proa en 2001 por antiguos integrantes de Apro. La desaparición de Agricultores Guanches -integrada en Coplaca-, y los cambios reseñados hicieron que a finales de 2002 el mapa de O.P.P. quedara como sigue: 16 en Tenerife, 10 en Gran Canaria, 7 en La Palma, 3 en La Gomera, 2 en Fuerteventura y 1 en El Hierro y Lanzarote.

Todos estos cambios se vieron reflejados en las cantidades comercializadas por cada una de las organizaciones de productores de plátanos (cfr. cuadros 8 y 9). Doce perdieron kilos entre 1995 y 2002, cuando la producción del Archipiélago se incrementó en 36.900 toneladas. Esto ha sido posible porque los agricultores han ido marchándose de las que consideran menos remuneradoras o más débiles hacia las que abonan más por la fruta o tienen mejores perspectivas de futuro. Así, no es de extrañar que buena parte se hayan inscrito en Coplaca, al considerar que, por su tamaño y relaciones con Fyffes, tiene más posibilidades de continuar en el mercado de una forma rentable.

Cuadro 8. Producción comercializada por las O.P.P. de Canarias (Miles de toneladas)

O.P.P.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Cooperativa de Tejina	6,0	5,4	6,4	5,9	4,2	4,5	4,3	3,2
COSLO	12,9	13,4	13,1	14,0	10,7	11,9	13,1	11,9
COPLACA	105,8	95,6	109,1	118,4	99,1	129,7	143,6	139,1
Costa Caleta	20,5	18,0	23,7	25,8	21,0	25,1	27,4	26,0
Llanos de Sardina	6,5	5,6	8,8	10,7	8,2	10,3	10,7	10,0
Las Vegas de Arucas	6,1	4,9	6,1	6,9	7,3	8,5	8,0	7,6
Rosales Granados	6,9	6,0	6,9	7,0	5,4	5,7	5,5	4,6
CUPALMA	23,2	20,4	26,3	29,1	25,5	26,8	29,1	31,1
EUROPLATANO	11,9	12,1	13,8	16,7	15,1	17,0	18,8	17,9
Agricultores Guanches	15,8	13,3	16,3	18,0	16,6	---	---	---
Organización Platanera	25,2	23,3	23,7	24,9	22,3	22,0	22,3	22,4
Orovales	5,4	4,9	7,2	7,6	5,7	6,6	8,0	7,3
San Marcos	5,7	5,6	8,1	9,4	7,3	7,6	5,7	7,1
AGRESA	16,7	16,5	19,0	20,3	14,4	15,7	15,2	17,1
PROPLATE	14,4	13,4	15,7	16,7	12,3	12,8	11,2	12,1
MAYCAR	5,3	4,7	5,7	5,4	3,9	4,6	4,3	0,6
San Sebastián	8,7	8,9	8,9	9,6	6,5	7,1	7,2	6,9
Lito	6,6	7,6	7,3	7,5	4,7	5,7	6,1	6,5
Plátanos Taburiente	21,6	21,2	23,0	25,4	21,4	21,4	23,3	22,8
Bonana	13,8	12,9	15,0	16,3	13,7	13,6	13,9	19,1
APRO	12,2	15,6	20,6	23,8	20,2	22,9	16,7	11,5
PALMADRID	8,2	6,7	6,4	6,6	7,6	8,3	8,6	7,1
Costa Bañaderos	6,0	5,4	7,1	7,0	5,5	6,3	4,7	4,1
Agrícola Guía-Gáldar	5,7	6,2	7,7	6,3	5,0	5,3	4,8	3,8
Frutas PROA	---	---	---	---	---	---	7,8	8,2

Fuente: ASPROCAN.

Cuadro 9. Distribución de la producción comercializada por las O.P.P. de Canarias (Porcentaje)

O.P.P.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Cooperativa de Tejina	1,62	1,55	1,58	1,34	1,16	1,13	1,02	0,78
COSLO	3,48	3,86	3,23	3,19	2,94	2,98	3,12	4,08
COPLACA	28,51	27,50	26,88	26,95	27,26	32,47	34,17	34,09
Costa Caleta	5,52	5,18	5,84	5,87	5,78	6,28	6,52	6,37
Llanos de Sardina	1,75	1,61	2,17	2,44	2,26	2,58	2,55	2,45
Las Vegas de Arucas	1,64	1,41	1,50	1,57	2,01	2,13	1,90	1,86
Rosales Granados	1,86	1,73	1,70	1,59	1,49	1,43	1,31	1,13
CUPALMA	6,25	5,87	6,48	6,62	7,01	6,71	6,92	7,62
EUROPLATANO	3,21	3,48	3,40	3,80	4,15	4,26	4,47	4,39
Agricultores Guanches	4,26	3,83	4,02	4,10	4,57	---	---	---
Organización Platanera	6,79	6,70	5,84	5,67	6,13	5,51	5,31	5,49
Orovales	1,46	1,41	1,77	1,73	1,57	1,65	1,90	1,79
San Marcos	1,54	1,61	2,00	2,14	2,01	1,90	1,36	1,74
AGRESA	4,50	4,75	4,68	4,62	3,96	3,93	3,62	4,19
PROPLATE	3,88	3,86	3,87	3,80	3,38	3,20	2,66	2,97
MAYCAR	1,43	1,35	1,40	1,23	1,07	1,15	1,02	0,15
San Sebastián	2,34	2,56	2,19	2,19	1,79	1,78	1,71	1,69
Lito	1,78	2,19	1,80	1,71	1,29	1,43	1,45	1,59
Plátanos Taburiente	5,82	6,10	5,67	5,78	5,89	5,36	5,54	5,59
Bonana	3,72	3,71	3,70	3,71	3,77	3,41	3,31	4,68
APRO	3,29	4,49	5,08	5,42	5,56	5,73	3,97	2,82
PALMADRID	2,21	1,93	1,58	1,50	2,09	2,08	2,05	1,74
Costa Bañaderos	1,62	1,55	1,75	1,59	1,51	1,58	1,12	1,00
Agrícola Guía-Gáldar	1,54	1,78	1,90	1,43	1,38	1,33	1,14	0,93
Frutas PROA	---	---	---	---	---	---	1,86	2,01

Fuente: ASPROCAN.

Coplaca ha incrementado la producción comercializada desde las 105.800 toneladas de 1995 a las 139.100 en 2002. Aunque una parte significativa de ese incremento haya sido producido por la incorporación de la fruta de Agricultores Guanches, esta última comercializó únicamente 16.600 toneladas el último año en que operó de forma independiente –1999–, por lo que una cifra similar ha sido conseguida tanto por la incorporación de socios de otras O.P.P., como por la captación de nuevos productores o el incremento de la capacidad productiva de los ya integrados.

Coplaca es la que más kilos suma, pero Llanos de Sardina es la que tiene un crecimiento porcentual más importante. Si en 1995 comercializó 6.500 toneladas, en 2002 alcanzó las 10.000, lo que supone un incremento cercano al 54 por ciento. En cifras similares se ha movido Europlátano. Con unas ventas cercanas a las 12.000 toneladas en el primer año de funcionamiento, fue progresivamente incrementando esa cifra hasta llegar a 2001 con 18.000 toneladas, es decir, su crecimiento ha sido del 50 por ciento. Lo más destacable de estos dos casos es que ninguna de estas organizaciones de productores de plátanos ha ampliado su ámbito de actuación.

Hay otras dos entidades que merecen un comentario especial en cuanto a su crecimiento: Apro y San Marcos. La primera duplicó la cantidad comercializada entre 1995 y 1998, al pasar de 12.200 toneladas a 23.800. Sin embargo, las disensiones en su seno le llevaron a perder unas 8.000 toneladas en 2001, cuando empezó a operar Frutas Proa, formada por cosecheros escindidos de Apro, y otros 3.000 en 2002. En cuanto a San Marcos, como la mayoría de las agrupaciones de agricultores, tocó techo en 1998. Si su descenso en 1999 y 2000 es proporcional al de lo cosechado en las Islas, en 2001 perdió cerca de 2.000 toneladas al abandonarla algunos cosecheros, que se integraron en Coplaca, pero recuperaría otros al año siguiente, de forma que en 2002 comercializó 7.100 toneladas.

Si Coplaca, Llanos de Sardina y Europlátano son las O.P.P. que más crecieron entre 1995 y 2002, Tejina, Guía-Gáldar y Maycar son las que más perdieron, en especial la última. Conocido el cambio en los requisitos mínimos para formar una O.P.P. a partir de 2003, hizo que muchos agricultores de Maycar abandonaran el barco antes de acabar 2002, de forma que ni siquiera aparece uniéndose a otras en esa fecha (cfr. cuadro 10).

3.4.- Cambio en el guión, cambio en los actores

Los problemas habidos en la comercialización de la fruta canaria en los veranos de 2000 y 2001 llevaron a los productores a la búsqueda de soluciones que permitieran corregir y compensar esas dificultades. A tal fin, ASPROCAN solicitó la elaboración de un dictamen que analizara las medidas que se podían aplicar para estabilizar el mercado del plátano¹¹. Entre las propuestas que se presentaron estaba la posibilidad de modificar el Reglamento (CE) 919/94 para que se incrementaran los límites de volumen de fruta comercializada y número de productores por O.P.P., así como aumentar el número de años de mantenimiento de la afiliación. Se pensó que, al ser más grandes, se podría planificar con más exactitud la oferta disponible y controlar mejor la distribución temporal de su llegada al mercado, con objeto de limitar la posibilidad de excesos de oferta circunstanciales que empujaran los precios de venta a la baja.

11.- Rodríguez et al. (2002).

De la batería de medidas planteadas en el Dictamen, ésta fue una de las que mayor aceptación tuvo, y pronto fue presentada a la Comisión Europea para su aplicación. Si el Dictamen se entregó en febrero de 2002, en junio se publicó el Reglamento (CE) nº 1.042/2002, por el que se fijaron a Canarias los mismos límites en cuanto a agricultores y producción que los aplicados hasta entonces a Martinica y Guadalupe, es decir, 100 socios y 30.000 toneladas. La necesidad de que las nuevas organizaciones de productores de plátanos empezaran a operar en el ejercicio 2003 llevó a un frenético proceso negociador para conseguir integrar grupos que cumplieran la nueva normativa.

Cuadro 10. O.P.P. de Canarias activas a partir de enero de 2003

Nombre de la nueva O.P.P.	Ámbito de Actuación	Miles de Toneladas	Antiguas O.P.P. que la componen
Coplaca, Soc. Coop. de segundo grado	Canarias	140	Coplaca
SAT 428/05 Agricultores de Tenerife	Tenerife La Palma Gran Canaria La Gomera	80	Agresa Coslo Proplate Lito San Sebastián Palmadrid Tejina Apro
SAT 429/05 Plataneros de Canarias	Tenerife La Palma Gran Canaria	70	Morriña Taburiente Costa Caleta
SAT 405/05 Frutas Proa (más tarde SAT 405/95 Europlátano)	Tenerife La Palma Gran Canaria	40-45	Europlátano Llanos de Sardina Frutas Proa
Platacan 2002, A.I.E.	Tenerife La Palma Gran Canaria La Gomera Fuerteventura	35	Bonana Orovales Vega de Arucas Rosales Bañaderos Guía-Gáldar
Cooperativas Unidas de La Palma (CUPALMA)	Tenerife La Palma	40	Cupalma San Marcos

Fuente: Diario de Avisos, 16/10/2002 y 11/02/03, Boletín Oficial de Canarias 148/2002, 165/2002 y 021/2003 y entrevistas personales con empresarios del sector.

El resultado ha sido que a partir de enero de 2003 sólo operen seis en lugar de veinticuatro (cfr. cuadro 10). Ese reagrupamiento ya ha generado algunos efectos tangibles. Además de las ventajas a la hora de negociar con transportistas y fábricas de cajas de cartón –difíciles de medir, pues ni unos ni otros ofrecen información al respecto-, ahora sí ha comenzado, aunque todavía tímidamente, el cierre de empaquetados buscando maximizar el uso de las instalaciones. De todos modos, ya se han alzado voces reclamando que la agrupación se lleve a cabo de forma más efectiva, y que no se repitan los procesos ya comentados anteriormente. Si las nuevas organizaciones de productores de plátanos se van a limitar a explotar las economías de escala sólo mediante la reducción de costes y no en el proceso de venta, seguirá dando igual que haya 61, 24 o 6 comercializadoras.

4.- Conclusiones

En España, la aplicación de la legislación comunitaria respecto a las organizaciones de productores de plátanos afecta sólo a Canarias. De ahí que, en virtud de su régimen competencial, el Gobierno de esta comunidad autónoma haya adaptado la normativa europea a la realidad isleña mediante el Decreto 116/1994. El resultado inicial fue la formación de 24 O.P.P. que, en su mayoría, limitaban el ámbito de actuación a una sola isla, si bien algunas lo ampliarían posteriormente a medida que se expandía del cultivo.

Esta concentración de la oferta era, *a priori*, positivo, pues la mitad de las organizaciones de productores de plátanos controlaban el 80 % de la producción. Sin embargo, el funcionamiento interno de muchas de ellas reducía las economías de escala que podían obtenerse. Al no homogeneizar los sistemas de clasificación en los empaquetados, el mercado pagaba precios diferentes a la fruta procedente de cada uno, aunque se comercializaran con la misma marca.

Las dificultades en las ventas de los plátanos canarios durante los años 2000 y 2001 llevaron al sector a la búsqueda de alternativas. Fruto de ello fue el Reglamento (CE) nº 1.042/2002, por el que se fijaron para las Islas nuevos límites de socios y producción: 100 agricultores y 30.000 toneladas. Su entrada en vigor en enero de 2003 ha significado la formación de 6 organizaciones de productores de plátanos en lugar de 24.

Ahora bien, el fortalecimiento de la oferta que se pretende con esta concentración no tendrá efecto si no se toman medidas para controlar el modo en que la fruta llega al mercado. Esta es una cuestión que ni la normativa comunitaria ni la canaria han sabido solucionar. Pero no creemos que se trate tanto de un problema legislativo, como de falta de espíritu cooperativo. Las O.P.P. son el resultado de un asociacionismo forzado, pues si no se pertenece a una, no se puede cobrar la ayuda compensatoria, y ésta se ha tornado un ingreso absolutamente indispensable para el sostenimiento de la ren-

tabilidad de las explotaciones ante el hundimiento de los precios en los mercados por la llegada de oferta ultramarina. En ese contexto, se ha buscado más el cumplimiento de los mínimos necesarios que el aprovechamiento de las ventajas que genera la concentración de la oferta. De todos modos, parece que se abre una puerta a la esperanza, pues han comenzado a cerrarse empaquetados, una cuestión impensable hasta hace unos años. En la medida en que esta situación tienda a generalizarse, los agricultores plataneros canarios podrán sacar el máximo partido de su agrupamiento en organizaciones de productores de plátanos.

Bibliografía

- CUADRADO GÓMEZ, I.M. (ed.)(1999): *Las organizaciones de productores de frutas y hortalizas de Almería: análisis y evolución*, Fundación para la Investigación Agraria en la Provincia de Almería.
- DONGES, J. (1997): *Año clave de Maastricht*, Dirección General de Promoción Económica del Gobierno de Canarias.
- FERNÁNDEZ NAVARRETE, D. (1999): *Historia y economía de la Unión Europea*, Centro de Estudios Ramón Areces, S.A., Madrid.
- GALDEANO GÓMEZ, E. et al.(2002) *Estudio de las comercializadoras hortofrutícolas (OPH) del sureste español*, Universidad de Almería.
- GENERALITAT VALENCIANA (2002): *Las organizaciones de productores de frutas y hortalizas de la Comunidad Valenciana*, Valencia.
- GIL DEL REAL DE PAZOS, F. y ARROYO GIMÉNEZ, J.A. (1998): *Política Agrícola Común. Mecanismos aplicables a los intercambios*, Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid, 1988.
- HALLAM, D. y LORD PESTON (1997): "The Political Economy of Europe's Banana Trade", *Occasional Papers*, nº 5, Department of Agricultural and Food Economics, University of Reading.
- JULIÁ IGUAL, J.F. y SERVER IZQUIERDO, R.J. (1990): *Las organizaciones y agrupaciones de productores agrarios en España y la C.E.E.* Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid.
- MUNUERA ALEMÁN; J.L. (1987): Estudio económico-empresarial de las organizaciones de productores agrarios de la Región de Murcia. Gabinete de la Presidencia, Secretariado para Asuntos relacionados con las Comunidades Europeas, Murcia.
- NUEZ YÁNEZ, J.S. (1997): "The Common Market Organisation for Bananas: past, present and future". En: M. Tracy (ed.) *C.A.P. Reform: The Southern Products*. Genappe: Agricultural Policy Studies, pp. 140-145.

- NUEZ YÁNEZ, J.S. (1998): "The effects of C.M.O.B. on the Spanish market of banana: an analysis of supply and prices". *Acta Horticulturae*, nº 490, pp. 591-598.
- NUEZ YÁNEZ, J.S. (2001): "¿De dónde venimos y hacia dónde vamos? El mercado europeo de plátanos". En: *Economía y Finanzas 2001*. Libro homenaje al Profesor D. Francisco Pérez Calatayud. Dirección General de Universidades e Investigación del Gobierno de Canarias, Santa Cruz de Tenerife, pp. 473-490.
- NUEZ YÁNEZ, J.S. (2005): *El mercado mundial de plátanos y las empresas productoras en Canarias, 1870-2000*. Instituto de Estudios Canarios y ASPROCAN, Santa Cruz de Tenerife.
- RODRÍGUEZ MARTÍN, J.A. et al. (2002): *Dictamen relativo a la aplicación de sistemas correctivos y compensadores para la reducción de la varianza temporal en el ingreso del productor. Análisis y medidas para estabilizar el mercado del plátano*, ASPROCAN, Santa Cruz de Tenerife.
- SERVER IZQUIERDO, R.J. (1989): "Las organizaciones y agrupaciones de productores agrarios en la C.E.E." *Cuadernos de Trabajo de CIRIEC-España*, nº 5.
- VERISSIMO, P. (2001): *Implications of the EU banana trade regime for selected import markets: economic analysis and political dimension*. Dissertation.com, Claremont.