



EXCMO CABILDO INSULAR DE TENERIFE  
SERVICIO TÉCNICO DE AGROINDUSTRIAS E INFRAESTRUCTURA RURAL

---



## AGRICULTURA PERIURBANA EN TENERIFE

**Análisis de dos zonas agrícolas  
en Tegueste y Valle de Güímar**



Memoria de resultados. Agosto 2011

Dirección

Fernando LÓPEZ-MANZANARES FERNÁNDEZ

Noel MACHÍN BARROSO

Desarrollo

Cecilia Judith MARTINELLI QUISPE

Fernando MARGARIDA RAMOS

Sistemas informáticos

Rafael Ernesto BATISTA ALBERTO

Delineación

Juan J. FUENTES RODRÍGUEZ

## Índice

<b>1</b>	<b>Introducción y objetivos</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Metodología</b>	<b>4</b>
2.1	Ámbito territorial del estudio	5
2.2	Parámetros a analizar. Cuestionario	6
2.3	Selección de los encuestados y modo operativo	6
<b>3</b>	<b>Descripción de las zonas analizadas</b>	<b>7</b>
<b>4</b>	<b>Análisis de resultados de la encuesta</b>	<b>9</b>
4.1	Aspectos generales	9
4.2	Proximidad a un mercado consumidor	10
4.3	Adaptación a las demandas de los consumidores	12
4.4	Demanda social de nuevas actividades	14
4.5	Dinamismo	15
4.6	Continuidad y relevo	16
4.7	Mercado del suelo	17
<b>5</b>	<b>Discusión de los resultados. Criterios para el diagnóstico</b>	<b>20</b>
5.1	Introducción	20
5.2	Agricultores y gestores, relevos y sustituciones.	21
5.3	Agricultores y ruralidad	22
5.4	El suelo agrícola	24
5.5	Carencias y futuros trabajos	25
5.6	Algunas conclusiones	26
<b>6</b>	<b>Referencias</b>	<b>27</b>

## **1 Introducción y objetivos**

En Tenerife destaca la proximidad entre los entornos rurales y urbanos, así como la abundancia de entornos mixtos. Como consecuencia, la mayoría de la superficie cultivada de la isla está bajo la influencia urbana, que se ha convertido en factor determinante de la dinámica de los espacios agrarios.

El dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la agricultura periurbana alerta de la marginalización de espacios agrarios, debido al desarrollo urbanístico y de infraestructuras. Junto con las limitaciones y amenazas que sufren estos espacios de contacto entre lo rural y lo urbano, el dictamen destaca las oportunidades para la actividad agraria que suponen la proximidad a un mercado consumidor, la creciente sensibilidad social en aspectos tales como la calidad y seguridad alimentaria, o la demanda de nuevas actividades de ocio, formación, educación ambiental, turismo ecológico, etc.

En este proyecto nos hemos propuesto profundizar en el conocimiento de las interacciones entre la agricultura y las aglomeraciones urbanas, dado que se perfila como uno de los factores de mayor influencia en el futuro de la agricultura de Tenerife. Se presta especial atención a las influencias positivas detectadas en otros territorios, tratando de establecer hasta qué punto estas ventajas de proximidad son aquí reales o potenciales, desde el punto de vista de los protagonistas de la actividad: agricultores y gestores de explotaciones agrarias. Se intenta identificar las características que facilitan el aprovechamiento de estas oportunidades, y sus posibilidades de extensión a otras zonas o subsectores.

Al hilo de los resultados obtenidos, se intenta profundizar en sus implicaciones sobre el diagnóstico de la agricultura en la isla, tanto desde un punto de vista sectorial como territorial.

El estudio se circunscribe a dos espacios agrarios concretos. Se advierte que los objetivos son más cualitativos que cuantitativos. Por los motivos que se exponen a lo largo del texto, no se persigue una descripción general de estas zonas basada en una caracterización estadística rigurosa. Sólo se trata de explorar la existencia de minorías que no responden a una dinámica de decadencia, desprestigio y falta de rentabilidad, mediante la prospección subjetiva de los parámetros que rigen las estrategias de los protagonistas de la actividad agraria. El proyecto se plantea como primera aproximación para futuros trabajos, atendiendo a las conclusiones propuestas y a la experiencia adquirida.

## **2 Metodología**

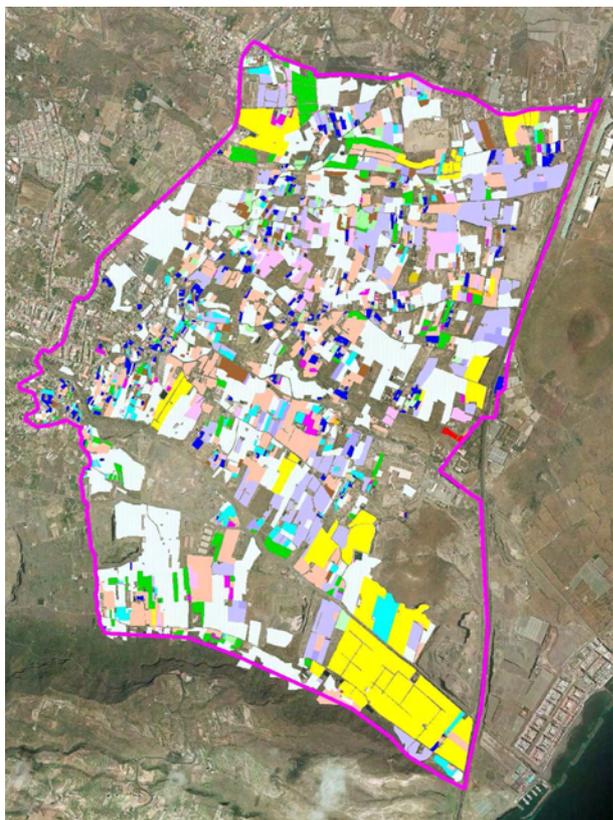
Basándonos en la metodología empleada por los estudios indicados en la bibliografía (Bunce, 2005; Souldard, 2009), se ha llevado a cabo una encuesta a titulares y/o gestores de explotaciones agrarias. Los aspectos fundamentales de este análisis se describen a continuación.

## 2.1 **Ámbito territorial del estudio**

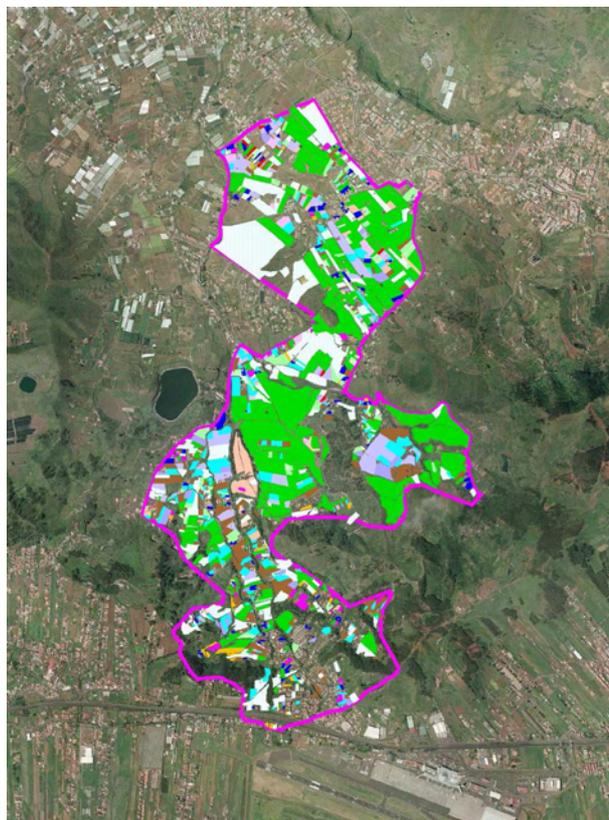
Está afectado por lo impreciso del concepto de proximidad. La propia Carta de la Agricultura Periurbana plantea la necesidad de definir legalmente cuál es el radio de acción territorial que, para un determinado punto, se entiende como agricultura de proximidad. Como se ha indicado, la extensión del estudio se limita a dos espacios agrarios concretos.

Su elección se basó en un análisis teórico de las características que mejor encajan con la agricultura periurbana. Se buscaron espacios agrarios próximos a aglomeraciones urbanas, con cierto grado de compacidad y no ligados a subsectores exportadores. Se decidió no limitar el estudio a una sola zona, con el fin de analizar la heterogeneidad interna de lo periurbano. Los ámbitos elegidos son La Padilla, en el municipio de Tegueste, y la zona comprendida entre El Carretón (Arafo) y el Barranco de Badajoz (Güímar), denominada a lo largo de este informe como El Carretón.

El Carretón (Arafo-Güímar)



La Padilla (Tegueste)



**Imagen 1.** Ámbito territorial del presente estudio

No se incluye en el estudio ninguna zona “no periurbana” con fines comparativos. Recurriremos puntualmente a la comparación con fuentes de información de carácter insular, principalmente los mapas de cultivos y la Encuesta Rural de Tenerife 2007, ambos trabajos llevados a cabo por esta Corporación.

## 2.2 Parámetros a analizar. Cuestionario

Se han recopilando de la bibliografía aquellas características que se identifican con la agricultura periurbana, y que son susceptibles de explorarse mediante encuestas individuales. La encuesta se complementa con otros parámetros descriptivos de las explotaciones.

Siguiendo el modelo de los estudios referidos, se da prioridad a la perspectiva de los protagonistas, por lo que hemos recurrido a preguntas con respuesta abierta: dada nuestra intención exploratoria hemos dado relevancia a la capacidad de identificar aspectos no previstos, configurando una mezcla entre cuestionario cerrado y entrevista semi estructurada, que nos permite recoger toda la información que nos brinda el encuestado. Las respuestas abiertas que se van obteniendo se tipifican y añaden a los epígrafes ya estructurados o a otros nuevos, de forma que estén disponibles como guión para las siguientes encuestas. Esto ha sido posible gracias al empleo de agendas electrónicas y a disponer de un informático programador en el equipo.

Se anexa a esta memoria un resumen en bruto de los resultados obtenidos. A lo largo del texto se indican entre paréntesis los códigos de las preguntas a las que se refiere el análisis, para facilitar su consulta en los anexos.

En el análisis de los resultados se incluyen algunas críticas e impresiones subjetivas de los encuestadores, cuando se ha considerado que pueden tener interés para futuros trabajos.

## 2.3 Selección de los encuestados y modo operativo

No se determina un tamaño muestral en el diseño de la encuesta, siendo suficiente para nuestros objetivos una metodología de encuestas al azar, mediante el encuentro fortuito en campo, con realización de las encuestas a pie de finca sin cita previa. La encuesta se realiza a la persona responsable de las decisiones estratégicas de la explotación, o un representante en el caso de que las decisiones recaigan en varias personas. Este perfil coincide con el del titular de la explotación. A cada encuestado se le solicita la referencia de otras explotaciones de la zona, siguiendo la metodología del muestreo en bola de nieve. No obstante, no fue necesario recurrir a estas referencias salvo en contadas excepciones, pudiendo completar un alto número de encuestas sin referencias previas.

El tiempo medio de desarrollo de la encuesta fue de aproximadamente 45 minutos, aunque se observa que el tiempo total empleado dependió fundamentalmente del encuestado, quedando en un segundo plano el número y la extensión de las preguntas. No se registraron dificultades para obtener la participación de los encuestados, pese a que se les advertía del tiempo que llevaría la toma de datos. En muchas ocasiones, no obstante, el primer contacto sólo sirvió para establecer la cita para realizar la encuesta en un mejor momento.

La encuesta se lleva cargada en una PDA, y es rellenada directamente en presencia del encuestado. Para ello se diseñó una aplicación a medida, en Visual Basic .NET 5.0, que consta de dos programas: uno para PC, llamado *Encuesta Base*, que gestiona la creación y organización de preguntas y respuestas, la exportación de la maqueta de encuesta al dispositivo móvil, la importación de las encuestas realizadas y el posterior proceso de normalización. El segundo programa, llamado *Encuesta Móvil*, se instala en el dispositivo móvil y es el empleado por el

encuestador en presencia del encuestado, muestra las preguntas y almacena la información recogida.

Durante el trabajo de campo se completaron un total de 35 encuestas, de las que 19 corresponden a la zona de El Carretón (Arafo-Güímar) y 16 a la de La Padilla (Tegueste). Dado que algunas respuestas a preguntas excluyen preguntas posteriores, no todas las encuestas contabilizan para todos los parámetros. Por otro lado, muchas preguntas admiten varias respuestas simultáneas, lo que se tiene en cuenta en el análisis.

Las encuestas fueron realizadas durante el primer semestre del año 2011. El equipo de trabajo estuvo compuesto por dos ingenieros agrónomos, un ingeniero técnico informático y un operador SIG.

### 3 Descripción de las zonas analizadas

A continuación se incluye una breve descripción de las características agrícolas de las zonas seleccionadas en el contexto de la isla. Para ello nos apoyamos en los datos del Mapa de Cultivos de 2008 y de la Encuesta Rural de Tenerife de 2007.

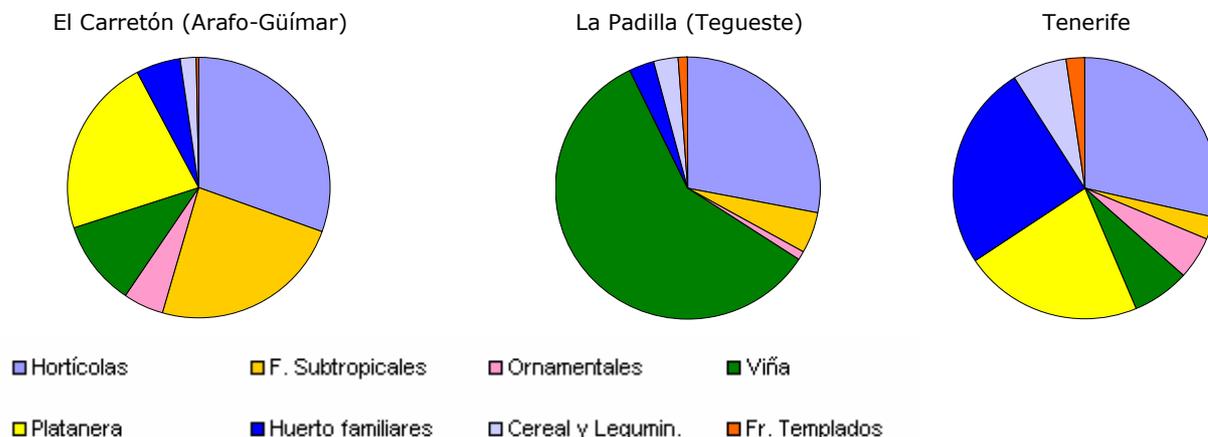
Las dos zonas estudiadas presentan una proporción de suelo agrícola notablemente mayor que el conjunto de la isla. Como se refleja en las siguientes gráficas, ambas superan el 50%, frente a un 21% insular. Asimismo, el porcentaje de suelo agrícola cultivado respecto del abandonado es mucho más favorable que el total insular.

	El Carretón	La Padilla
Superficie cultivada (ha)	321	183
Superficie abandonada (ha)	207	53
Superficie no agrícola (ha)	479	175
Superficie total (ha)	1.007	411
Cota mínima (msnm)	130	300
Cota máxima (msnm)	200	600



**Gráfica 1.** Datos generales y proporción de suelo agrícola.

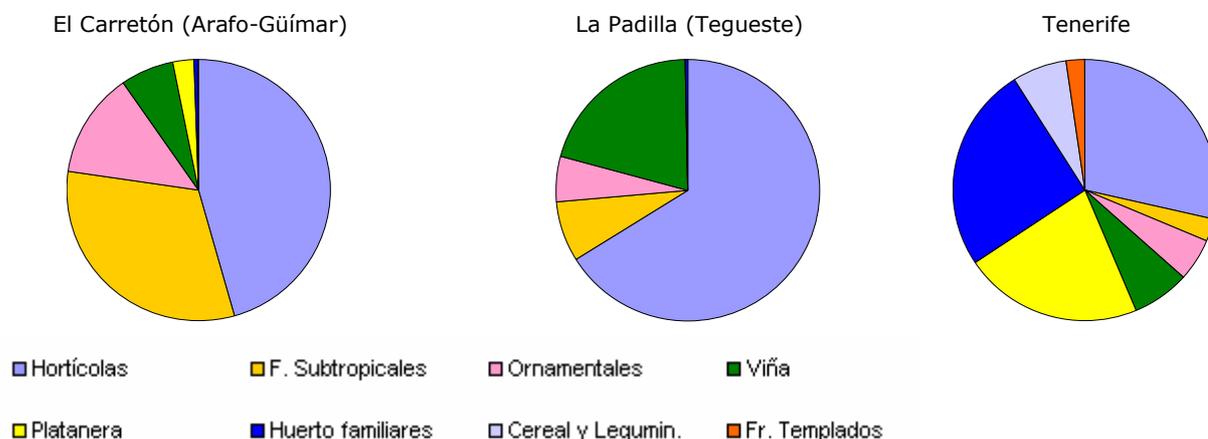
La distribución de cultivos también difiere de la insular. En las gráficas siguientes se puede contrastar la distribución de cultivos de las dos zonas analizadas, con respecto a la distribución insular. A estos efectos se ha procedido a agrupar los cultivos en ocho categorías: (hortícolas incluye papa, tomate y cultivo no presente)



**Gráfica 2.** Distribución de cultivos de las zonas estudiadas. Comparación con el conjunto de la isla.

Ambas zonas cuentan con un sector hortícola fuertemente consolidado, aunque muy diferente entre sí. En La Padilla es mayoritaria la rotación de zanahoria-papa en la misma huerta, mientras que en El Carretón destaca una especialización en determinados cultivos intensivos, principalmente hortalizas de hoja y fresas. El Carretón cuenta además con una importante presencia de frutales subtropicales, mientras que La Padilla se caracteriza por la abundancia de viña y la ausencia de platanera. En ambos enclaves son especialmente escasos los huertos familiares.

El método de selección de los participantes en la encuesta introduce un sesgo, de forma que la distribución de cultivos de las explotaciones encuestadas difiere del total de la población estudiada. El efecto más destacado es una sobre-representación de los cultivos hortícolas en ambas ubicaciones. No se ha detectado ninguna explotación dedicada al cultivo de papa exclusivamente, así como tampoco de cereales ni de frutales templados.



**Gráfica 3.** Distribución de cultivos de la muestra analizada. Comparación con el conjunto de la isla.

Hay que indicar que algunas de las explotaciones encuestadas en El Carretón no se circunscriben exclusivamente al ámbito en estudio, disponiendo de tierras cultivadas en otros ámbitos. A título indicativo, las 19 encuestas realizadas en El Carretón cubrieron 227 ha, de las que 122 ha se ubican en el ámbito de estudio y 105 ha en otras zonas. Las 122 ha pertenecientes a la zona de estudio suponen un 38% de los cultivos de dicha zona. Por su parte, las 16 encuestas realizadas en La Padilla sumaron 73 ha, llegando al 40% del ámbito de estudio, sin que se produjera aquí la circunstancia de encuestar explotaciones con tierras externas al ámbito.

## 4 Análisis de resultados de la encuesta

### 4.1 Aspectos generales

Las zonas estudiadas no son representativas del conjunto de la isla, por lo que consideramos necesario definir los parámetros más importantes de la muestra encuestada, en contraste con los insulares, para poner en contexto los demás resultados de este trabajo. Para ello recurrimos a los datos de la Encuesta Rural 2007.

La dimensión de las explotaciones encuestadas se aleja de las cifras medias insulares. En el presente estudio las explotaciones de menos de 1 ha representan el 23 % del total de encuestas y el 1% en términos de superficie, frente al 67% y 14% respectivamente de la Encuesta Rural (Godenau 2009, p14). En El Carretón, el 89% de la superficie encuestada pertenece a explotaciones que superan las 10 ha, cifra que alcanza el 67% en La Padilla. No obstante, hay que tener en cuenta la importancia del arrendamiento en ambas zonas, que hace que la gestión de la tierra esté más agrupada que la propiedad. Así, la cuarta parte de los encuestados opera exclusivamente sobre tierras arrendadas (10004), mientras que otro 17% lo hace combinando propiedad y arrendamiento. En menos del 60% de los casos coinciden las explotaciones con las propiedades.

En cuanto a la forma de gestión, la muestra de El Carretón está compuesta casi exclusivamente por explotaciones que responden a una organización empresarial. En La Padilla se da la situación contraria, con una mayoría de explotaciones que responden a una gestión personal, llevada a cabo por un agricultor individual. En las siguientes gráficas se representa la proporción de superficie encuestada gestionada mediante empresas, frente a la gestionada por agricultores individuales:



**Gráfica 4.** Forma de gestión de las explotaciones (10106): empresarial (azul) o personas físicas (amarillo)

La agricultura desarrollada por los encuestados de estas zonas tiene un marcado carácter comercial. Un 92% de los encuestados comercializan toda o parte de su producción, frente al 45% de media que lo hace a nivel insular. Son escasas las explotaciones orientadas al autoabastecimiento del productor, y también son minoría las de exportación, por lo que se trata de zonas directamente vinculadas a la capacidad de la isla de autoabastecerse de productos frescos.

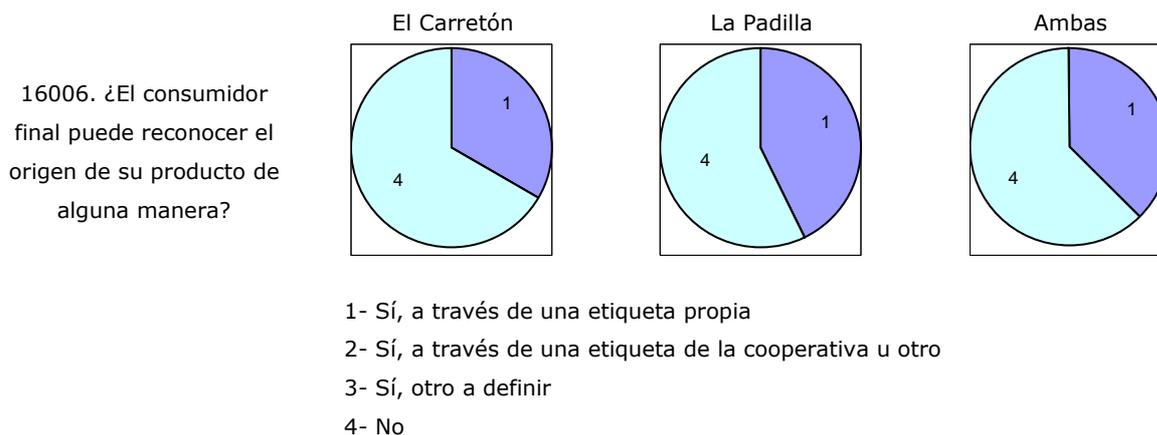
En lo que respecta a la edad de los encuestados, este dato sólo se analiza respecto de las explotaciones gestionadas por agricultores individuales, dado que en aquellas dirigidas por sociedades o corporaciones, la edad no tiene las mismas implicaciones. Destaca la importante proporción de jóvenes, alcanzando una tasa de menores de 40 años del 34%, frente al 4% insular según la encuesta rural. Por otra parte, también es de resaltar el que un 32% de los agricultores encuestados posee estudios universitarios.

## **4.2 Proximidad a un mercado consumidor**

Como reflejo de los criterios empleados para la delimitación de las zonas, en ambas es mayoritaria la orientación al mercado local de la producción. Más de la mitad de los encuestados señala que toda su producción se vende en la isla (16002), y sólo una de cada diez tiene una orientación netamente exportadora, vinculada al cultivo de plátanos y ornamentales. En este apartado se trata de analizar si la sensibilidad creciente del consumidor urbano a productos locales se traduce en una ventaja comercial, y si se constatan relaciones con la distribución local a través de circuitos de proximidad. Estos parámetros entran de lleno en el complejo mundo de la comercialización, con multitud de opciones simultáneas. A pesar de la diversidad de respuestas, es posible extraer algunas conclusiones generales.

Las respuestas obtenidas indican que los flujos comerciales locales no se limitan a los núcleos urbanos más próximos a cada zona productiva. De hecho, ni siquiera se detecta una compartimentación clara por comarcas. La presencia de fresas de Güímar en supermercados de Santa Cruz o La Orotava, o de zanahorias de La Padilla en Las Caletillas o San Isidro, es reflejo de que la mayoría de los canales de comercialización empleados son de carácter más bien insular. Lo reducido de las distancias en la isla hace que el concepto de proximidad, referido habitualmente al entorno de una única gran aglomeración urbana, se pueda equiparar en nuestras condiciones al conjunto de la isla, de forma que lo local y lo próximo es sinónimo de lo insular. Los tiempos de transporte permiten considerar a cualquier zona agrícola de la isla como periurbana, al menos potencialmente. La existencia de explotaciones que tienen tierras de cultivos en varios municipios apoya esta consideración.

Muchos análisis indican la ventaja competitiva que supone la sensibilidad creciente del consumidor hacia productos de proximidad. Las posibilidades de "vender proximidad" pasan por que el consumidor final pueda reconocer el origen del producto. Dos de cada tres encuestados no emplea ningún sistema que posibilite el reconocimiento directo de su producto (16006), lo que dificulta el aprovechamiento de esta ventaja. En estos casos, sólo la venta directa productor-consumidor puede asegurar que el primero participa del sobreprecio que el segundo está dispuesto a pagar.



**Gráfica 5.** Posibilidad de reconocimiento del origen del producto.

A este respecto cobra importancia el concepto de cliente desde la perspectiva del productor. Según Redondo, la distribución, así como el resto de intermediarios que participan en la comercialización y venta del producto, funciona como la verdadera demanda (Redondo 2010). Efectivamente, las entrevistas nos indica que el consumidor final no es el cliente principal del productor, sino que entran en juego otros operadores del mercado que demandan productos agrícolas, desde las más modernas distribuidoras hasta los clásicos gangocheros, que sugieren cosechas y llegan a establecer estándares de calidad. Hay que precisar entonces que la venta directa del productor al consumidor final es la que asegura la mayor repercusión económica del aprecio social por los productos locales en el productor. Las respuestas obtenidas indican que uno de cada cinco productores realiza venta directa, pero que sólo en la mitad de estos casos conecta al productor con el consumidor final, mediante la venta directa en finca o por internet, mientras que la otra mitad vende al pequeño comercio y al circuito RHC.

Por otro lado, si bien la venta a través de intermediarios debilita las opciones comerciales del productor, hay que señalar que en las entrevistas no se detecta una imposibilidad de realizar directamente la venta de la producción, sino más bien que se trata de una fase de la actividad que requiere un esfuerzo considerable, y que muchos agricultores prefieren externalizar, antes que dedicar tiempo y recursos a acometer directamente esa fase del negocio. “se pierde mucho tiempo para colocar poco volumen, por eso vendo directamente en el Mercatenerife”. En las zonas analizadas, la existencia de intermediarios comerciales responde más a una elección del productor que a una imposición de terceros. El encarecimiento del producto que conlleva este sistema, y el consiguiente alejamiento entre el precio que paga el consumidor y el que obtiene el productor, deriva en gran parte de esta decisión de externalizar la venta. Es posible que en zonas con explotaciones menos comerciales, el recurso a los intermediarios tenga un cariz más obligatorio que opcional, con pocas alternativas y reducida capacidad de negociación del productor.

En cualquier caso es un parámetro interesante para la diferenciación de zonas agrarias, dadas sus repercusiones en la posibilidad de obtener rentas de situación, y en la rentabilidad de la actividad en general. En la actualidad, en la que cada vez hay un mayor flujo de información sobre los precios de los mercados, parece factible para el productor acceder a esta potencial ventaja

comercial, en mayor o menor medida según el canal comercial empleado, siempre que se pueda identificar el producto por el consumidor final.

### **4.3 Adaptación a las demandas de los consumidores**

El consumidor urbano se caracteriza por los cambios acelerados en las pautas de consumo y alimentación [Verdaguer 2010]. Desde el punto de vista del productor, esto supone un reto que exige capacidad de adaptación a las tendencias, lo que a su vez depende del grado de orientación del productor al mercado, y de su facilidad y disposición a modificar su orientación productiva. Las preguntas del grupo 'Flexibilidad productiva' exploran estos parámetros.

El tiempo que lleva el productor sin variar el cultivo (12002) no ha resultado un factor que permita evaluar el grado de orientación al mercado. La fuerte presencia de cultivos que llevan muchos años de éxito, provoca que las explotaciones que llevan más tiempo sin variar el cultivo incluyan tanto las más especializadas y competitivas (fresas, zanahorias, hortalizas de hoja) como las que están de espaldas al mercado (autoconsumo). Esto resta interés a una comparación con zonas más orientadas a cultivos tradicionales.

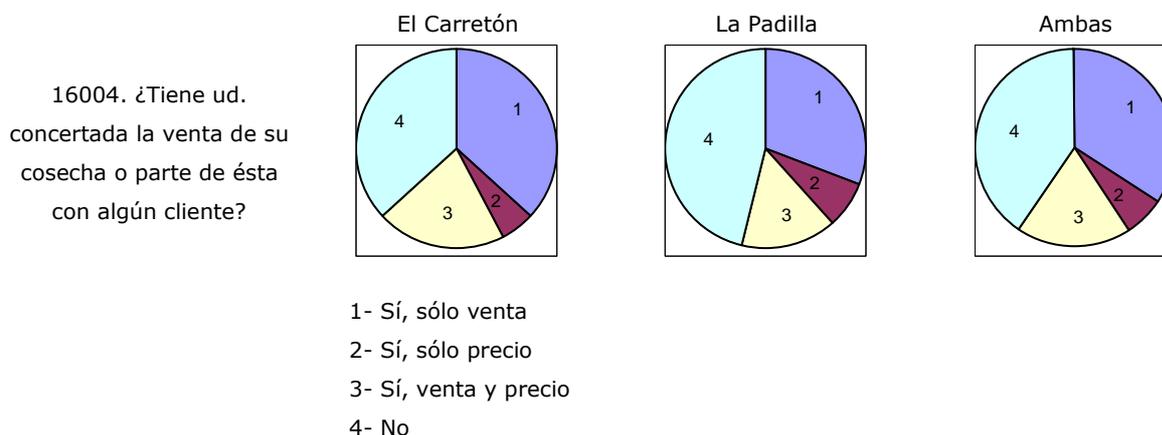
La flexibilidad productiva aparece en otros parámetros. Una amplia mayoría de encuestados demuestra mantenerse informado de la existencia de orientaciones productivas más rentables que la propia (12005). Tres de cada cuatro se muestran dispuestos al cambio si su cultivo actual perdiera rentabilidad (12006), hasta el punto de que prácticamente la mitad de los encuestados atiende peticiones o sugerencias de clientes referentes a los cultivos a explotar (16003). Una mayoría declara no temer una falta de conocimientos para este cambio (12007), aunque en muchos casos tendrían dificultades con la inversión requerida (12008).

No obstante, se observa una tendencia a que los cambios permanezcan dentro de su especialización, ya sea hortícolas o frutales subtropicales. La encuesta no permite una cuantificación de los cambios que hacen los agricultores dentro de su especialidad de cultivos, a nivel de especies o de cultivares. Sin embargo, durante las entrevistas han destacado los horticultores como los más versátiles; muchos prueban constantemente nuevas variedades que detectan que empiezan a tener más demanda, explotándolos incluso en cantidades pequeñas con la finalidad de aprender su manejo. Es de destacar que más de la mitad de los productores explotan otros cultivos complementarios a los principales (12001). Algunos de estos casos son reflejo de las rotaciones de cultivo tradicionales, otros responden a la diversificación propia de las explotaciones de autoconsumo, (huertos familiares, 4 de 35), pero en otros casos esta diversificación es resultado de una marcada visión comercial: se trata de tener una alternativa hacia la que orientarse en caso de que el cultivo principal sufra un revés.

El espacio agrario de La Padilla destaca por su alta especialización productiva en cultivos hortícolas, y en concreto en la rotación zanahoria-papa. Supone su principal fortaleza, en tanto que permite el aprovechamiento de economías de escala, conocimientos de manejo de cultivo a nivel local, acumulación de volumen de producción con mayor poder en procesos de negociación y capacidad de suministro a clientes de entidad. Una concentración en tan pocos productos podría suponer su mayor debilidad, al hacerla muy sensible a las variaciones del mercado de un solo producto. No

obstante, la presencia de cultivos secundarios, así como el dinamismo de sus agentes, favorecería la capacidad de un cambio si fuera necesario.

En la zona de El Carretón son minoría los productores que no programan su producción atendiendo a los requerimientos del mercado (12009). En este parámetro se detectan diferencias notables con la zona de La Padilla, donde la mitad de los productores sigue las fechas tradicionales. Sin embargo, los encuestadores opinan que la pregunta 12009 no es entendida correctamente por los productores de La Padilla que responden que no programan. Muchos encuestados contestaban instintivamente que no, cuando a lo largo de la entrevista queda claro que sí tenían en cuenta los periodos de mayor o menor demanda a la hora de planificar sus plantaciones. Consideramos que tienen tan asumida esta programación que para ellos resulta una forma "tradicional" de hacer las cosas, lo que puede desvirtuar el significado de la respuesta. En cualquier caso, es de destacar que en ambas zonas son mayoría los productores que tienen acuerdos previos sobre la venta de su producto, incluso con precio asegurado en casi un 20% de los casos (16004), lo que elimina incertidumbres y favorece la operatividad.



**Gráfica 6.** Importancia de los acuerdos previos sobre la venta del producto.

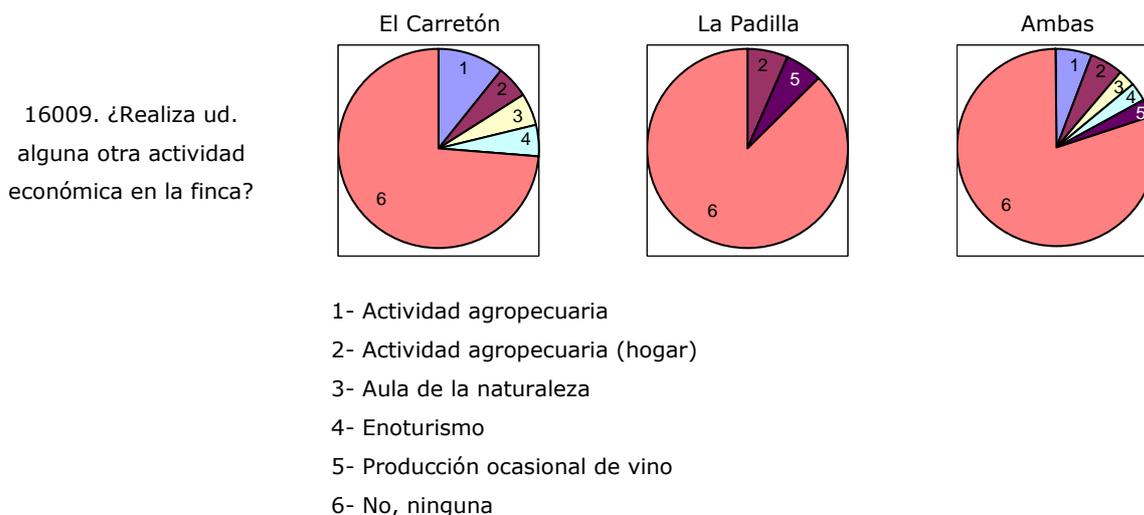
Se percibe por tanto una forma de operar netamente orientada al mercado, que se concreta en un esfuerzo continuado por anticiparse a posibles cambios mediante pruebas piloto y aceptación de sugerencias de clientes, y que se basa en flujos de información ágiles y predisposición a cambios.

Como síntoma de las diferencias entre ambas zonas, llamó la atención de los encuestadores el efecto que las explotaciones de mayor tamaño producen en su entorno inmediato. En las entrevistas llevadas a cabo en La Padilla, está presente un cierto efecto de imitación, que impulsa la incorporación de nuevos agricultores, mientras que en El Carretón se detecta un efecto disuasorio provocado por la presencia de explotaciones muy grandes y competitivas, que desaniman la aparición de nuevas inversiones, particularmente en fresas. Posiblemente a partir de un determinado nivel tecnológico y de inversión, adquiera relevancia la competencia interna entre explotaciones tradicionales y modernas, aspecto que sería interesante analizar.

#### 4.4 Demanda social de nuevas actividades

Como hemos visto, en ambas zonas destaca la capacidad de adaptación a un mercado cambiante. Se obtienen conclusiones menos positivas en cuanto a otras características de la demanda urbana, como la creciente valoración de productos orgánicos. Son minoría las explotaciones encuestadas que posee certificación como productor ecológico (6%) o producción integrada (11%) (16008), si bien hay productores que aseguran realizar este tipo de prácticas sin contar con acreditación.

La sensibilidad al alza sobre aspectos culturales ligados a la agricultura, o la oferta de actividades complementarias en el entorno rural, son igualmente aspectos en los que el aprovechamiento de las nuevas demandas sociales se ha manifestado muy escasamente en las entrevistas (16009). Se han detectado iniciativas de este tipo en dos explotaciones, una de producción ornamental y otra vitivinícola. En el primer caso, partiendo de una iniciativa orientada hacia el personal propio, se creó un aula de la naturaleza donde los trabajadores pudieran dejar a sus hijos en verano. Posteriormente, y debido a su buena acogida, fue abierta al público en general, y ha desembocado en el alquiler de parte de la explotación para la realización de eventos. El segundo caso ha aprovechado su trayectoria principal para introducirse en el enoturismo como actividad asociada, con la organización de cursos de cata y degustaciones.



**Gráfica 7.** Actividades complementarias.

Se ha tratado de explorar los factores en que toma cuerpo lo tradicional de la cultura agrícola, los elementos generadores de identidad territorial. Los parámetros analizados al respecto han sido el empleo de variedades locales y la práctica de rotaciones de cultivos. No se han identificado casos en que estas prácticas se sustenten en una renta de situación derivada de la ubicación en un entorno de alta densidad de población. En futuros trabajos será necesario profundizar en estos aspectos.

### 4.5 Dinamismo

En un contexto general de pesimismo sobre la evolución de la actividad, hemos tratado de concretar aspectos que denoten vitalidad y dinamismo. Se incluyen en el grupo de preguntas 'Estrategia General'.

En ambas zonas lo habitual es que las explotaciones estén involucradas en un proceso de renovación continua. Una amplia mayoría de encuestados refiere inversiones importantes al respecto en los últimos dos años (14001 y 14002). Sólo 2 de los 35 encuestados no tienen en marcha actualmente algún proceso de mejora de su explotación (14003), tratándose en ambos casos de huertos familiares con destino al autoabastecimiento. Un 34% señala estar diversificando la producción (incluyendo nuevos cultivares o cultivos), un 20% está buscando nuevos circuitos comerciales, un 19% está reincorporando y/o arrendando más terrenos a su explotación.



**Gráfica 8.** Procesos de mejora de las explotaciones encuestadas.

El 51% de los agricultores no empleó subvenciones en las últimas mejoras realizadas (14002). En el transcurso de las entrevistas se justifica el escaso interés mostrado por la obtención de subvenciones en la complejidad de los trámites de solicitud, que requieren una gran cantidad de papeleo sin ninguna garantía de obtenerlas, por lo que en muchos casos optan por ni tan siquiera informarse de las posibilidades existentes, costeadando íntegramente importantes inversiones susceptibles de recibir ayudas públicas. Este es un aspecto importante, puesto que un tercio de los encuestados dispone de terrenos que no explota (14004), mayoritariamente porque requiere inversiones, por lo que la capacidad de financiación aparece como factor limitante para el desarrollo agrícola de estas zonas.

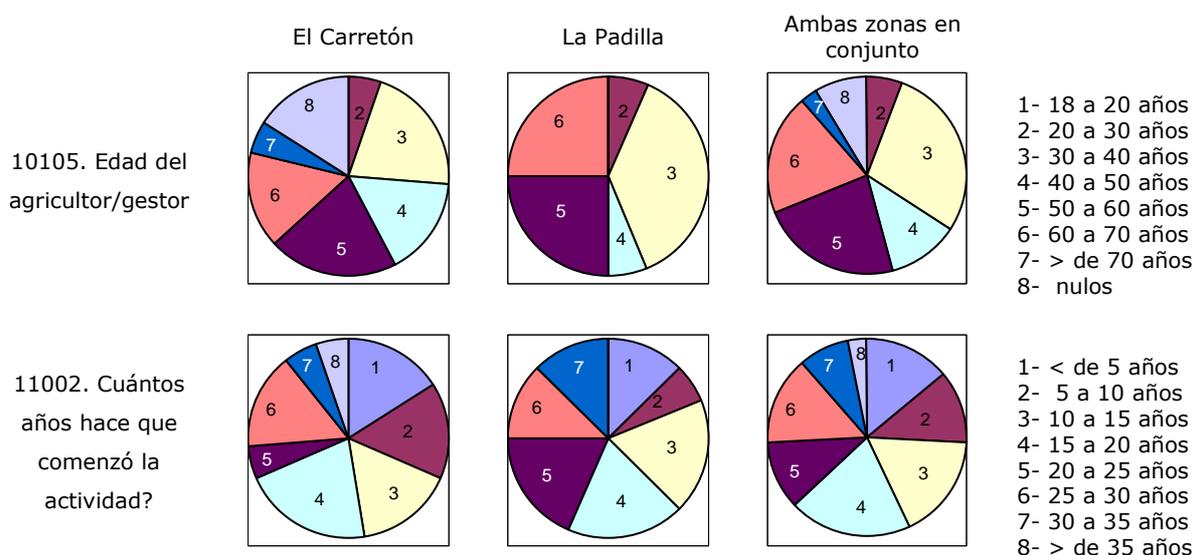
A lo largo del año, los terrenos de las explotaciones encuestadas se encuentran en cultivo durante todo el tiempo posible, no produciéndose periodos sin explotar que no estén justificados por motivos agronómicos o de mercado (12003). Destacan las inquietudes formativas de los protagonistas, pues es mayoritaria la participación en el último año en alguna actividad tipo charla divulgativa, congreso o feria agrícola (17005). Otro aspecto interesante es que el 57% de los encuestados pertenece a algún tipo de asociación relativa a su actividad (19001).

Estos rasgos contrastan en cierta medida con el grado de dedicación a la agricultura de los protagonistas (11003), puesto que los agricultores a tiempo completo no superan el 50%. Esta circunstancia se discute con mayor detalle en el apartado 5.2. En cualquier caso, los aspectos positivos aquí tratados suelen tener escaso reflejo en los diagnósticos genéricos de la actividad, probablemente porque se limitan a zonas como las analizadas en este trabajo, y quedan diluidas en las medias insulares. Nuevamente se pone de manifiesto la necesidad de explorar las dinámicas agrícolas de forma sectorizada.

#### 4.6 Continuidad y relevo

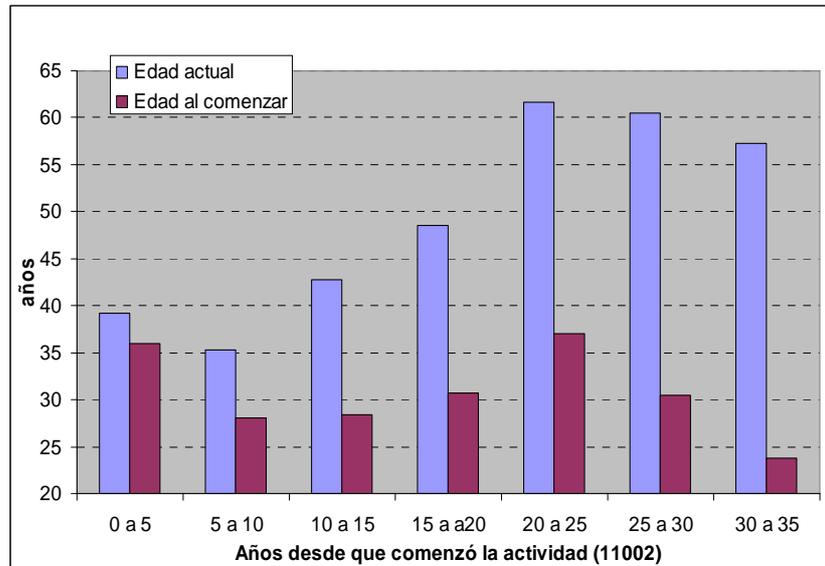
La continuidad de los actuales protagonistas y su eventual relevo, son motivo de preocupación generalizada, asociada a la elevada edad de los actores del sector y a una falta de interés por parte de los potenciales sucesores. Se ha tratado de determinar la situación al respecto en las zonas estudiadas.

La distribución de los protagonistas por edades (10105), así como del tiempo que hace que comenzaron la actividad (11002), refleja una regularidad en la incorporación de activos durante las últimas décadas.



**Gráfica 9.** Distribución por edades y años desde que comenzó la actividad.

Explorando la edad que tenían los encuestados en el momento de incorporarse a la actividad, se observa una cierta estabilidad al respecto. Hay que indicar que no todas las respuestas resultaron válidas para este cálculo, porque en algunas empresas que existían con anterioridad a la incorporación del encuestado, la información fue contradictoria, perdiendo la posibilidad de calcular la edad de incorporación.



Si bien no es posible una cuantificación con rigor estadístico, este conjunto de datos indica que no ha faltado un cierto grado de renovación en las últimas décadas. ¿Y hacia el futuro? Cuando se plantea abiertamente qué expectativas de continuidad tienen para su actividad (15001), el 43% de los productores afirma no habérselo planteado aún, lo que no es de extrañar si consideramos que casi la mitad de los encuestados no supera los 50 años de edad. El 40% tiene previsto que alguien de su entorno familiar se incorpore: la mitad incluso a corto plazo, mientras que la otra mitad lo ve claro pero en un futuro. Tan solo un 14% indica que no posee a nadie en su entorno que continúe con la actividad.

Al margen del entorno personal y familiar, un 17% afirma conocer a otras personas que desean incorporarse a la agricultura como actividad económica (14006). Es un porcentaje minoritario, comparado con el 77% que no conoce a nadie que quiera entrar en el sector, para lo cual caben dos interpretaciones muy distintas: no conocen gente que desee incorporarse porque escasean, o no los conocen porque provienen de entornos alejados del mundo rural. Esta segunda interpretación encajaría con algunos datos que apuntan a una constante incorporación de personas ajenas al mundo rural: la mitad de los encuestados en este trabajo están vinculados a una explotación que fue puesta en marcha por su propia iniciativa (11001). De hecho, un tercio de los encuestados ni siquiera tiene antecedentes familiares relacionados con la actividad agraria. Estos datos se ven corroborados a nivel insular por la Encuesta Rural de Tenerife, y sus hondas implicaciones se abordan en el apartado 5.2.

#### 4.7 Mercado del suelo

Se ha explorado la disponibilidad de tierra sobre la que ejercer la actividad, con el fin de determinar si ésta es una barrera de entrada a potenciales nuevos agricultores, o una dificultad para expandirse y poder acoger a la siguiente generación. Tal situación es habitualmente identificada como uno de los efectos palpables de la proximidad a suelo urbano.

Las respuestas obtenidas se encuentran entre las de más compleja interpretación en este estudio. Por un lado, es evidente que las explotaciones que son iniciativa propia del encuestado (51%, 11001), han conseguido suelo donde cultivar. Asimismo, un 43% de casos que explota tierras arrendadas (10004), también indica cierta capacidad de lograr una base territorial sobre la que operar. Por otro lado, la abundancia de terrenos abandonados permite pensar que las iniciativas nuevas están limitadas en cierta medida por la falta de disponibilidad de suelo, y que podrían registrarse aún más incorporaciones.

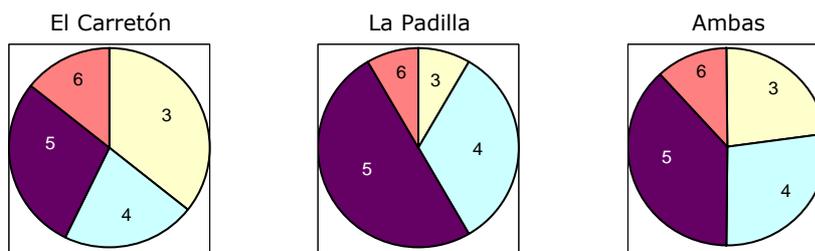
Una amplia mayoría de encuestados conoce terrenos que se ofrecen en venta o arrendamiento, sin grandes diferencias entre las dos zonas estudiadas (14007). Sin embargo, los encuestadores recibieron comentarios repetitivos acerca de que las fincas ofertadas requieren mejoras sustanciales, lo que equipara a "no disponibles" para el arrendamiento, por ejemplo, a muchos invernaderos de hortícolas y ornamentales. En estos casos, ni el arrendador ni el arrendatario encuentran motivación para acometer reformas de cierto calado, lo que resta eficiencia al mercado del suelo, impidiendo operaciones que redundarían en beneficio de ambos, y que aumentarían el grado de explotación agrícola de las zonas. No es posible determinar si esta circunstancia se da en otras zonas con diferente grado de dinamismo y tecnificación, contraste que sería interesante abordar en trabajos futuros.

Las dificultades se concretan en la necesidad de superar la obsolescencia de las fincas abandonadas, alcanzando un nivel mínimo de operatividad (accesibilidad de maquinaria a la explotación; movilidad interior; tamaño mínimo de las huertas; agua; electricidad). Si la estructura actual de bancales es compatible con este objetivo, se requiere la reconstrucción/refuerzo de infraestructuras necesarias (estanques, muros, cuartos de aperos, cortavientos) y la demolición de infraestructura obsoleta (tajeas de riego, invernaderos no operativos). En caso de incompatibilidad estructural, se requiere una reforma integral de la explotación.

Por lo que se refiere a la disposición de los encuestados a un eventual arrendamiento o venta de su base territorial, al explorar estos parámetros quedan descartados aquellos que realizan su actividad exclusivamente sobre tierras arrendadas (9 de 35, 26%). Los que operan combinando propiedad y arrendamiento (6 de 35, 17%) responden refiriéndose a la parte de la que son propietarios, datos que no se pueden llevar a términos de superficie por desconocer la proporción de una y otra situación. Por otro lado, la disposición a arrendar o vender está evidentemente condicionada por el grado de éxito actual de la actividad. En un colectivo como el encuestado, con una alta proporción de iniciativas exitosas, dinámicas y con relevo garantizado en muchos casos, las respuestas sólo pueden valorarse en comparación con otras zonas.

En este contexto, al preguntar sobre la predisposición a arrendar sus tierras (15002 y 15003), las respuestas son mayoritariamente negativas, incluso puestos en el caso hipotético de que recibieran una oferta. Al explorar la predisposición a vender la tierra (15004) se detectan diferencias en ambas zonas. Un alto porcentaje desea mantenerla en el patrimonio familiar, proporción mucho mayor en La Padilla que en El Carretón. También destacan los casos en que la tierra es su activo principal o su medio de vida.

15004. ¿Se plantea vender sus tierras?



- 1- Sí, en caso de que los resultados económicos no sean satisfactorios (0)
- 2- Sí, cuando me retire de la actividad (0)
- 3- Sí, si recibo una oferta (6)
- 4- No, activo principal/medio de vida (7)
- 5- No, patrimonio familiar (10)
- 6- Sin observaciones (3)

**Gráfica 10.** Predisposición a la venta de los agricultores propietarios

Consideramos que estos datos, tanto los referidos al arrendamiento como a la venta, pueden reflejar cierto inmovilismo del mercado del suelo, aunque adquirirían todo su significado en comparación con otras zonas de carácter menos comercial o intensivo. Se profundiza en estos aspectos en el apartado 5.4.

## 5 Discusión de los resultados. Criterios para el diagnóstico

### 5.1 Introducción

La abundancia de tierras agrícolas abandonadas en la isla influye en nuestra percepción subjetiva del estado actual de la agricultura. El descenso global de superficie cultivada nos induce a asumir que estamos viviendo un abandono progresivo y generalizado de la actividad agraria, y nos lleva a poner el énfasis en sus causas y las posibles formas de evitarlo. Si bien es cierto que la tendencia en conjunto es de ligero retroceso, al profundizar en la composición de las cifras descubrimos un importante caudal de incorporaciones a la actividad, de las que poco se sabe, quizá porque nuestra atención está muy polarizada hacia lo que se pierde. ¿Cómo entender que el 25% de la superficie agrícola cultivada en 2008 no existiera como tal ocho años antes?, ¿o que el 30% de las explotaciones en cultivo no provenga de generaciones anteriores<sup>1</sup>? Junto a los análisis más pesimistas sobre el devenir de la agricultura, no han faltado autores que hayan puesto de relieve estas contradicciones. Ya en 1977, Sans nos advertía:

*la agricultura canaria va ciertamente modificándose; ahora bien, aquello que parece una crisis que afecta a todo el sector, encubre, por el contrario, realidades cuanto menos contrastantes entre sí. (Sans, 1977, p. 47)*

En una reciente publicación, JD van der Ploeg se refiere a lo que él denomina el misterio de la agricultura:

*Durante los años 60 y 70 la defunción de lo campesino se predijo y anunció en todas partes y prácticamente desde todas las perspectivas teóricas. Nunca me convenció esta perspectiva, pero en ese momento no tenía elementos ni herramientas para ponerla en duda.[...] En cualquier caso, lo agrario no desapareció. Muchas explotaciones cerraron o se desplazaron a otras ubicaciones; pero, simultáneamente, muchas explotaciones se mantuvieron y se desarrollaron por un camino enormemente interesante. (van der Ploeg, 2009, p. 12-13)*

La heterogeneidad de la agricultura tiene mucho que ver con estas contradicciones. Las diferentes agriculturas no admiten un análisis común a todas ellas, y al mismo tiempo no es fácil separarlas para estudiarlas aisladamente. De esta forma, algunas tendencias emergentes pueden quedar enmascaradas en las cifras globales. Las zonas elegidas para este trabajo no son ni mucho menos representativas del conjunto de la isla, por lo que este análisis peca de parcialidad en el otro sentido al centrarse en ámbitos muy dinámicos. Sin embargo, a pesar de la evidente crisis que afecta a determinadas orientaciones productivas, es notorio que en las últimas décadas no han faltado emprendedores que han conseguido hacerse un hueco en la actividad.

Consideramos que un diagnóstico que no contemple tanto lo que está en declive como lo que está en auge es un diagnóstico incompleto, que deja fuera aspectos relevantes de cara al

---

<sup>1</sup> Francisco Sáenz de la Cruz, S.T. Agricultura, ECIT, comunicación personal. Porcentajes sobre respuestas válidas a la pregunta 398 de la Encuesta Rural de Tenerife 2007.

mantenimiento de la agricultura a medio plazo. En los apartados siguientes tratamos de profundizar en las implicaciones de los resultados obtenidos en este trabajo.

## 5.2 Agricultores y gestores, relevos y sustituciones.

La diversidad de agriculturas es también diversidad de agricultores. El diccionario de la RAE define como agricultor a aquella persona que labra o cultiva la tierra, pero basta entrevistarnos con las personas que nos encontramos al azar en las explotaciones para ver que no siempre es fácil identificar al agricultor en sentido clásico. En los casos más complejos nos encontramos con un consejo de administración, un cuerpo técnico y trabajadores de campo. En una explotación familiar es habitual que dos o más miembros se repartan las tareas y las decisiones, en una co-gestión intergeneracional. Por otro lado, muchos propietarios están poco vinculados a las labores propiamente agrícolas, dedicando más esfuerzos a la organización de mano de obra, medios de producción o comercialización.

En este abanico de situaciones, el análisis de factores personales tales como la edad, la formación o la dedicación a tiempo parcial, requiere una separación previa de tipos de agriculturas, pues sus implicaciones son muy diferentes en uno y otro caso. La edad del titular de la actividad, o su grado de dedicación a la misma, no se relaciona necesariamente con el nivel de productividad de la explotación, ni es indicativo de mayor o menor interés para el sector. Según Izquierdo,

*... otra de esas concepciones que es necesario modificar: profesional de la agricultura y de la ganadería debe ser considerado todo aquel que trabaja en ellas y lo hace bien, independientemente del tiempo de dedicación y de la procedencia de sus rentas. [...] el carácter o no de profesional en una actividad laboral lo marca la cualidad, es decir, la capacidad o no para hacer un buen trabajo y no la cantidad, es decir, el tiempo que uno le dedique o el dinero que gane. (Izquierdo 2008, p. 126)*

El mismo autor nos indica, desarrollando la idea, que José María Sumpsi propone medir la profesionalidad no por el tiempo de dedicación a la explotación, sino por el interés y la calidad de la gestión al frente de la misma. (Izquierdo 2008, p. 128)

Gestionar una explotación no presupone cultivar la tierra personalmente. Pueden darse diversos grados de implicación, incluso consistir únicamente en posibilitar que otros lo hagan organizando los medios necesarios para ello, sin que por ello deje de resultar interesante desde un punto de vista económico, social, ambiental y de seguridad alimentaria. Con esta perspectiva, la dedicación a tiempo parcial pasa a ser una fortaleza de la agricultura, un factor de resiliencia, al posibilitar la participación de agentes que no pueden dedicarle todo su tiempo.

Por su parte, el relevo generacional es sólo una fracción del amplio conjunto de incorporaciones, que se puede disociar en varios casos:

- jóvenes con antecedentes familiares en el sector, que se incorporan a la actividad sustituyendo a estos familiares (relevo generacional en sentido estricto).
- jóvenes con antecedentes familiares que se incorporan a la actividad no sustituyendo, sino acoplándose a lo que pasa a ser una explotación intergeneracional, con un periodo dilatado

de co-gestión. Requiere que la explotación pueda crecer para acoger al joven, diversificando, intensificando, transformando, arrendando, etc.

- jóvenes con antecedentes familiares que se instalan por su cuenta, independientemente de las explotaciones de sus familiares, aunque con su bagaje cultural y su apoyo.
- personas de cualquier edad que se incorporan sin antecedentes, salvando el obstáculo del acceso a la tierra. Pueden proceder de ambientes ajenos al mundo rural, aunque no por ello ejercen la actividad con un carácter menos tradicional.
- personas que invierten los excedentes de otras actividades económicas en agricultura por afición personal, independientemente de su mayor o menor vinculación al mundo rural. No sólo de carácter modesto, también grandes inversiones. La afición está detrás de la iniciativa, pero no implica falta de carácter comercial.

Cada caso es distinto, pero todas son susceptibles de aportar seguridad alimentaria, valores económicos, paisaje, e incluso perpetuar tradiciones y cultura. Algunas son más dependientes de ayudas públicas, o de la existencia de un mercado del suelo exento de expectativas urbanísticas. Algunas incluso parecen inmunes a un hipotético desprestigio social de la actividad. No es posible precisar la importancia relativa de cada situación, sólo contamos con algunas pistas a nivel insular que ya hemos comentado: casi un tercio de las explotaciones no tiene raíces en la generación anterior; la cuarta parte de la superficie agrícola cultivada responde a iniciativas que tiene menos de una década de antigüedad. Presumiblemente conservar la agricultura a medio plazo implica conservar todas estas formas de incorporación, incluso las que conllevan la renovación de sus protagonistas. Si es tradicional que haya cierta renovación, es necesario analizar cómo mantener esa tradición.

### 5.3 Agricultores y ruralidad

Hay una correlación evidente entre agricultura y ruralidad, expresada por ejemplo en la Decisión 2006/144/CE sobre las Directrices Estratégicas Comunitarias de Desarrollo Rural 2007-2013, cuando establece que *la actividad agraria sigue siendo la usuaria principal de las superficies rurales*. Pero algunos datos nos indican que este vínculo agricultura-ruralidad no se traslada completamente a un vínculo agricultores-ruralidad.

En Tenerife, la distancia media entre una huerta cultivada y la vivienda más cercana es de 227 metros, cifra<sup>2</sup> que probablemente nos distinga de muchos otros territorios de España y de la Unión Europea, y que hace perfectamente posible la dedicación a la agricultura de personas ajenas al medio rural. Sabaté señala, refiriéndose a las cuatro últimas décadas del siglo XX, que

*Quizás el cambio más sutil, y a la vez el más potente, es el que atañe a una auténtica revolución en las relaciones espacio-temporales. La nueva concepción del espacio-tiempo, en efecto, modifica radicalmente el sentido y la forma de interpretar, vivir y transformar el territorio. (Sabaté 2009)*

<sup>2</sup> Enrique Coello de la Plaza, S.T. Agricultura, ECIT, datos no publicados. Resultado del cruce del mapa de cultivos 2008 con el shp de portales. Para cada recinto cultivado se calculó la distancia al portal más cercano. Se toma como referencia el centroide del recinto cultivado, por lo que la distancia efectiva es aún menor.

La Encuesta Rural de Tenerife detectó un 33% de titulares que no vive en el entorno rural<sup>3</sup>. Estos datos apuntan a una posible renovación de parte del sector agrícola con personas ajenas al medio rural. Según la definición de agricultor urbano de Izquierdo,

*entre los agricultores urbanos estarían los ciudadanos que viviendo en la ciudad tienen, o tuvieron, empleos urbanos pero que desarrollan, por distintas razones, actividades agrarias –huerta, apicultura, fruticultura...– en el entorno urbano y periurbano. (Izquierdo 2008, p. 128)*

Ese “entorno urbano y periurbano” no tiene un límite preciso, ya indicamos que la Carta de la Agricultura Periurbana plantea la necesidad de definir su radio de acción territorial. Sin embargo, dadas las condiciones de Tenerife, gran parte de su territorio es susceptible de acoger estas dinámicas de agricultura urbana. No en vano, la superficie agrícola de la isla es comparable a la de algunos parques periurbanos europeos<sup>4</sup>.

La mayor parte de la agricultura de Tenerife es rural, y constituye un valor social, medioambiental y económico de primera magnitud. Tiene además un carácter emblemático como reducto depositario del esfuerzo de las generaciones anteriores en la transformación del territorio. Pero al mismo tiempo, parece que una parte de la dinámica agrícola sólo se entiende si se considera urbana. No es mayoritaria, pero sí suficiente como para que valga la pena profundizar en su conocimiento, incluso puede que tome cada vez más relevancia. Halweil señala que

*Según un estudio llevado a cabo por Naciones Unidas, las ciudades producen ya la tercera parte de los alimentos consumidos por sus habitantes, fracción que probablemente aumentará en las próximas décadas, pues puede que la agricultura urbana sea actualmente más necesaria que nunca. [...] En algunas áreas metropolitanas de primer nivel, políticos, empresas y urbanistas están empezando a considerar la agricultura urbana como una herramienta para ayudar a las ciudades a enfrentarse a distintos desafíos ecológicos, sociales y alimentarios [...]. En este contexto, sacar provecho de la tierra en el interior y alrededores de las ciudades es esencial y evidente. (Halweil 2007)*

Dada la extensión de los “alrededores de las ciudades” en nuestras condiciones, no se puede dejar de lado estas tendencias, lo que implica no limitarnos a analizar el mundo rural. Izquierdo indica que

*... las características de la vida urbana moderna han hecho que la mayoría de los ciudadanos hayan perdido el vínculo con la tierra, y por extensión con la agricultura (Izquierdo 2008, p. 142).*

Compartir esta impresión no nos impide señalar que no hace falta una multitud para renovar parte de la población que se dedica a labores agrarias. Es compatible un desinterés general del mundo

<sup>3</sup> Francisco Sáenz de la Cruz, S.T. Agricultura, ECIT, comunicación personal. Porcentajes sobre respuestas válidas a la pregunta 408 de la Encuesta Rural de Tenerife 2007.

<sup>4</sup> El último mapa de cultivos de Tenerife contabilizó 43.119 ha de superficie agrícola (18.576 ha cultivadas y 24.543 ha abandonadas). El Parque Agrícola del Sur de Milán tiene una superficie agrícola total de 43.073 ha (Zazo 2010). Los límites administrativos del Gran Londres cuentan con 13.608 ha cultivadas (Verdaguer 2010).

urbano por lo agrícola, con una aportación no desdeñable de activos del mundo urbano a la agricultura. La incorporación de gente e inversiones de otros sectores es un fenómeno que acompaña a la agricultura a lo largo de su historia, y en las últimas décadas no ha faltado en Tenerife el surgimiento de nuevas explotaciones, de todos los tamaños y de orientaciones productivas variadas.

#### 5.4 El suelo agrícola

Las 25.000 hectáreas de agricultura abandonada en Tenerife hacen necesario explorar, además de las causas de que una explotación llegue a esta situación, las causas de que tal estado se prolongue en el tiempo. Los sucesivos mapas de cultivos ponen de manifiesto el carácter reversible del abandono, pero la magnitud de las transformaciones asociadas a la vuelta a la actividad hace pensar que muchos casos no son una recuperación de iniciativas pasadas, sino que tienen que ver con un cambio en la propiedad. El mercado del suelo es fundamental a este respecto, por lo que puede ser útil profundizar en los factores limitantes de este cambio de manos de la propiedad, o al menos de su gestión. Algunos de los problemas que hacen que el suelo agrícola permanezca en estado de abandono son:

- No hay oferta porque se quiere mantener el suelo en patrimonio familiar. (cultural)
- No hay oferta a la espera de un cambio de clasificación del suelo. (especulativo)
- Hay oferta, pero a precios ajenos a su valor productivo. (especulativo)
- Hay oferta, pero se requieren mejoras sustanciales. (obsolescencia)
- Hay oferta, pero no hay personas interesadas. (desinterés)

La diferente proporción de cada caso nos indicaría el grado de bloqueo del mercado del suelo en cada zona, y ofrecería una orientación a las aspiraciones de fomentar la actividad. No sólo las incorporaciones, también el crecimiento de las explotaciones actuales podría verse beneficiado de un mejor conocimiento de estos estrangulamientos.

Los datos aquí recogidos permiten dibujar una hipótesis que da idea de la importancia de estos factores: el mantenimiento a medio plazo de una superficie de cultivos equivalente a la actual depende de que continúen creciendo algunas de las explotaciones actuales, e implantándose otras nuevas, en compensación de las que cesan. Para esto hace falta mucho suelo, un recurso que no abunda en la isla. En palabras de Godenau,

*La superficie destinada al cultivo en la isla de Tenerife se ha visto modificada en los últimos años de tal manera que podemos afirmar que parece que el manto de cultivo se mueve a través de la isla, es decir, existe una cierta proporción de cultivos que se trasladan por el territorio, teniendo lugar, por lo tanto, una transición de superficie.*  
(Godenau 2009, pág 3)

¿Dispone la isla de suelo para seguir acogiendo estas transiciones? ¿Es posible que el problema más acuciante a medio plazo no sea la falta de agricultores sino de suelo disponible? La complejidad es el aspecto predominante, porque se ven involucrados los demás usos del territorio, todos mejor posicionados en la ordenación territorial de la isla. Además, muchos factores

implicados tienen simultáneamente matices positivos y negativos. La adecuación de las explotaciones que llevan décadas abandonadas para hacerlas viables hoy en día, puede tener efectos paisajísticos no deseados. Como señala Sabaté,

*cuando las acciones de transformación del territorio se desarrollaban de manera artesana, a pequeña escala y empleando casi en exclusiva energía muscular, producía inevitablemente resultados [...] de notable armonía e integración en el paisaje. Eso sí, a costa de esfuerzos físicos que hoy, en muchos casos, consideraríamos intolerables. (Sabaté 2009)*

El fomento del arrendamiento tampoco está exento de implicaciones problemáticas. Bunce señala, por ejemplo, que *en el borde urbano, el hecho de que haya tanta agricultura en tierras arrendadas a propietarios con intereses no agrícolas supone la mayor incertidumbre sobre el futuro de la agricultura* (Bunce 2005).

En cualquier caso, cuanta mayor información se tenga de las dinámicas que afectan al suelo agrícola, mejor se podrá orientar la ordenación territorial de la actividad.

## 5.5 Carencias y futuros trabajos

Pese a haber elegido dos zonas que considerábamos homogéneas en lo esencial, se fue imponiendo la impresión de que surgen más diferencias que características comunes. Posiblemente pocos espacios agrarios de la isla representan otra cosa que a ellos mismos, cada uno además con diferentes realidades superpuestas, e incluso contrapuestas.

Por otro lado, ya se ha indicado la parcialidad del trabajo al habernos centrado en la influencia de las aglomeraciones urbanas, que si bien pueden encontrar acomodo en casi cualquier espacio agrario de Tenerife, sólo afectan a una parte de la agricultura. No obstante, las agriculturas más rurales pueden verse afectadas, incluso positivamente, por otras tendencias distintas a las analizadas en este trabajo, como los recientes procesos de recampesinización descritos en la bibliografía. Su identificación y conocimiento requiere igualmente profundizar en las dinámicas positivas, aunque sean minoritarias.

Por ello consideramos interesante ampliar este estudio a otros ámbitos agrarios de diferentes características, para alcanzar una mejor perspectiva del grado de implantación de las tendencias observadas en otros territorios. La zonificación de la isla a estos efectos es a la vez una necesidad y un problema, dificultado por la disociación entre territorio y población en una isla ya de por sí heterogénea, a la que se unen unas divisiones administrativas que no aportan una sectorización agrícola funcional. Algunos tipos de ámbitos que podrían resultar interesantes de cara a una gestión diferenciada de la actividad agrícola son los siguientes:

- Ámbitos tradicionales a conservar.
- Ámbitos estratégicos para la capacidad de producción de alimentos de la isla.
- Ámbitos orientados a la exportación
- Ámbitos desfavorecidos, con abandono sin presión urbanística

- Ámbitos de gran repercusión paisajística
- Ámbitos aislados o de tamaño reducido
- Ámbitos relevantes para el equilibrio territorial

## **5.6 Algunas conclusiones**

Como se ha señalado a lo largo del texto, este trabajo no pretende un análisis global de la agricultura en la isla, limitándose a constatar la existencia de dinámicas contrarias a la tendencia general, y a valorar sus implicaciones. La intención es aportar algunas hipótesis de trabajo para otros estudios que tengan relación con el diagnóstico de la agricultura en Tenerife. Destacamos las siguientes:

- La agricultura cuenta con un flujo estable de entradas a la actividad, que si bien no compensa los abandonos, tiene mucha influencia en la variación de superficie agrícola.
- Estas entradas pueden ser reflejo de tendencias emergentes, que pasan desapercibidas si no se disocia la diversidad de situaciones existentes.
- Muchas incorporaciones se apoyan en la proximidad entre lo rural y lo urbano y en la dedicación a tiempo parcial, carecen de antecedentes familiares y no forman parte plenamente del mundo rural.
- La puesta en explotación de nuevos terrenos es una de las bases del crecimiento de lo existente, de la incorporación de jóvenes y de la implantación de nuevas iniciativas. A su vez depende de la disponibilidad efectiva de suelo, factor fundamental en el mantenimiento de la agricultura a medio plazo.
- Cada zona agraria tiene especificidades relevantes de cara a su gestión, por lo que también es necesario disociar la información territorialmente.

## 6 Referencias

- Bunce, M. y Maurer, J., 2005, "Prospects for agriculture in the Toronto region: the farmer perspective". Neptis studies on the Toronto metropolitan region.
- Godenau, D., Suárez Sosa, S., Febles Ramírez, M., 2009, "Análisis de los resultados de la Encuesta Rural de Tenerife 2007" Área de Agricultura, Excmo. Cabildo Insular de Tenerife.
- Halweil, Brian y Nierenberg, Danielle, 2007, "Cultivar en las ciudades". En La Situación del Mundo 2007. The Worldwatch institute. Icaria Editorial.
- Izquierdo, J., 2008, "Asturias, región agropolitana. Las relaciones campo-ciudad en la sociedad posindustrial". KRK Ediciones.
- Ploeg, Jan Douwe van der, 2009, "The new peasantries. Struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization". Earthscan.
- Redondo, M., 2010, "Dudas y certezas sobre el sector agrario orientado al mercado local". En Rincones del Atlántico, nº 6-7 (número doble)
- Sabaté Bel, Fernando, 2009, "El territorio rural como encuentro entre la naturaleza y la cultura humana. Reflexiones sobre su construcción histórica y su crisis contemporánea." En Rincones del Atlántico nº 5.
- Sans, J. A., 1977, "La crisis de la agricultura en Canarias". Excma. Mancomunidad de Cabildos de Las Palmas. Plan Cultural. Colección: Ciencias aplicadas, Serie: Agricultura.
- Soulard, C. y Thareau, B., 2009, "Les exploitations agricoles périurbaines: diversité e logiques de développement". Innovations agronomiques 5, 27-40.
- Verdaguer Viana-Cárdenas, Carlos, 2010, "Planificación del desarrollo y preservación de los usos agrícolas en el Gran Londres (Gran Bretaña). Pasos hacia el autoabastecimiento y la agricultura de proximidad en una gran capital europea". En Ciudades para un futuro más sostenible: El espacio agrícola entre el campo y la ciudad.
- Zazo Moratalla, Ana, 2010, "El Parque Agrícola del Sur de Milán: La primera incorporación de un espacio agrícola periurbano al sistema urbano. El principio de una era de parques". En Ciudades para un futuro más sostenible: El espacio agrícola entre el campo y la ciudad.

## **Anexo de resultados**

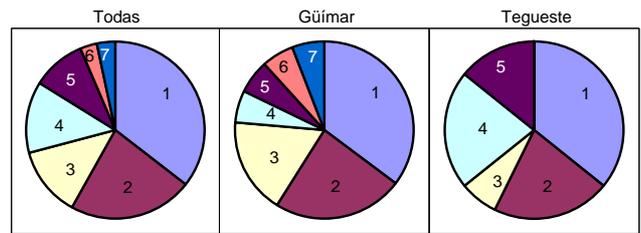
A continuación se recogen las preguntas que constituyeron el cuestionario en base al cual se desarrollaron las entrevistas de este trabajo. Se incluyen en cada caso las respuestas dadas en lo que se refiere a aspectos parametrizados, distinguiendo los resultados obtenidos en cada zona.

El código numérico que antecede a cada pregunta es el empleado en el texto como referencia para su consulta. En las tablas numéricas, la columna encabezada con el símbolo 'Σ' corresponde al total de las encuestas; la columna encabezada por 'G' corresponde a las respuestas de la zona de El Carretón (Güímar-Arafo); la columna encabezada por 'T' corresponde a las respuestas de la zona de La Padilla (Tegeste). En la mayoría de los casos se incluyen gráficas de los resultados, tanto en conjunto (gráfica 'Todas'), como de cada zona (gráficas 'Güímar' y 'Tegeste').

En los casos de preguntas de respuesta única, se recoge el total de respuestas obtenidas, generalmente 35 salvo cuando se produjo alguna o varias respuestas nulas. En las preguntas con multi-respuesta no se limitó el número de respuestas posibles, por lo que el total de respuestas obtenidas varía. En todos los casos las gráficas están elaboradas en base al número de respuestas válidas obtenidas

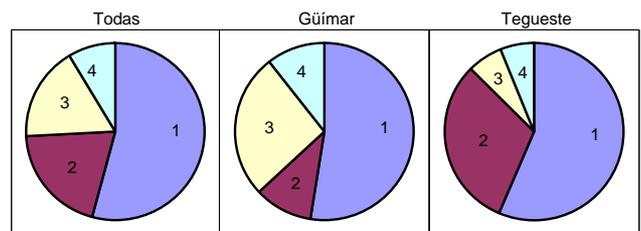
**10002. Orientación productiva**

	Σ	G	T
1. Hortícolas	11	6	5
2. F. Subtropicales	7	4	3
3. Ornamentales	4	3	1
4. Huertos familiares	4	1	3
5. Viña	3	1	2
6. Platanera	1	1	0
7. Cítricos	1	1	0
	31	17	14



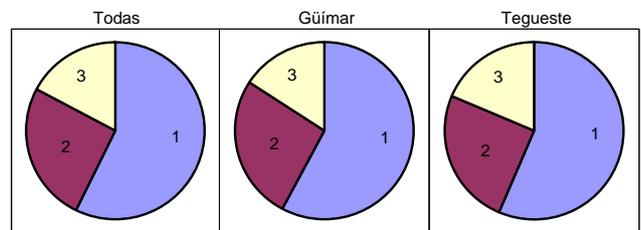
**10103. Superficie (ha)**

	Σ	G	T
1. < 2	19	10	9
2. de 2 a 5	7	2	5
3. de 5 a 25	6	5	1
4. > 25	3	2	1
	35	19	16



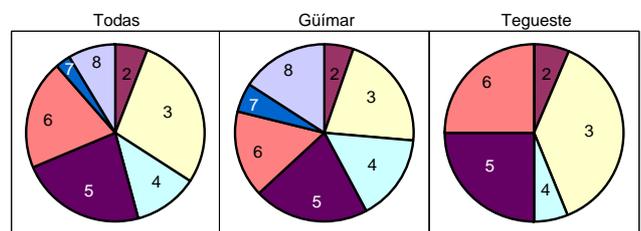
**10004. Régimen de tenencia**

	Σ	G	T
1. Propiedad	20	11	9
2. Arrendado	9	5	4
3. Mixta (propiedad + porción arrendada)	6	3	3
	35		



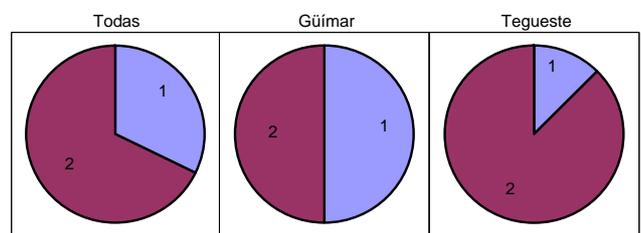
**10105. Edad del agricultor / gestor**

	Σ	G	T
1. 18-20 años	0	0	0
2. 20-30 años	2	1	1
3. 30-40 años	10	4	6
4. 40-50 años	4	3	1
5. 50-60 años	8	4	4
6. 60-70 años	7	3	4
7. ≥70 años	1	1	0
8. Nulos	3	3	0
	35		



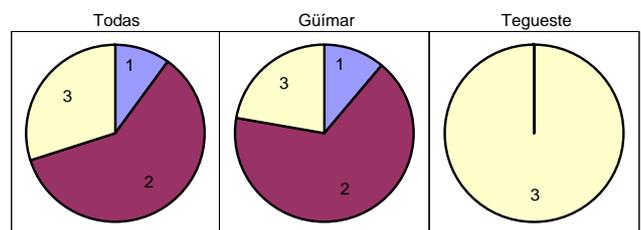
**10106. Carácter empresarial:**

	Σ	G	T
1. Sí	11	9	2
2. No	23	9	14
	34		



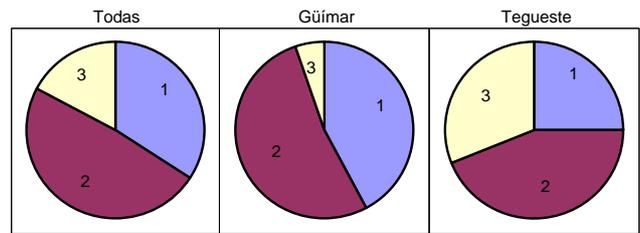
**10107. ¿Qué personalidad jurídica tiene la empresa?**

	Σ	G	T
1. Sociedad Anónima, SA	1	1	0
2. Sociedad Limitada, SL	6	6	0
3. Sociedad Limitada Unipersonal, SLU	3	2	1
	10		



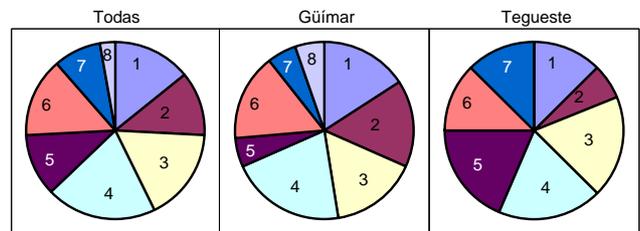
**11001.** ¿La explotación/empresa, es iniciativa propia o continúan una tradición familiar?

	Σ	G	T
1. Iniciativa propia	12	8	4
2. Tradición familiar	17	10	7
3. Iniciativa propia (p.tradición familiar)	6	1	5
	35		



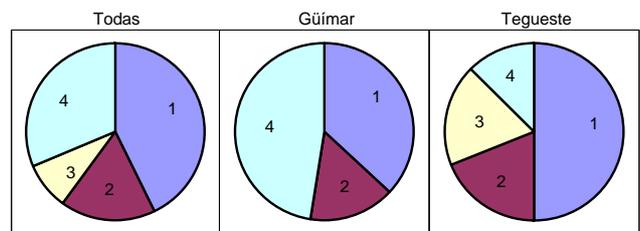
**11002.** ¿Cuántos años hace que comenzó la actividad?

	Σ	G	T
1. ≤ 5	5	3	2
2. 5-10	4	3	1
3. 10-15	6	3	3
4. 15-20	7	4	3
5. 20-25	4	1	3
6. 25-30	5	3	2
7. 30-35	3	1	2
8. >35	1	1	0
	35		



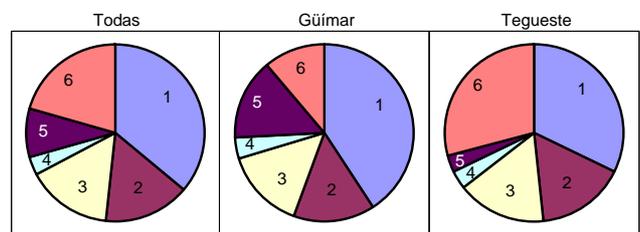
**11003.** Grado de dedicación a la agricultura

	Σ	G	T
1. Tiempo completo	15	7	8
2. Tiempo parcial	6	3	3
3. Ocasionalmente	3	0	3
4. Gestor	11	9	2
	35		



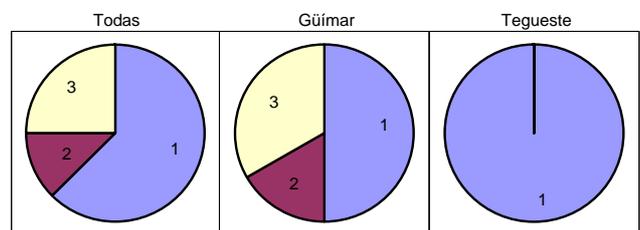
**11004.** ¿Qué le llevó a iniciarse en la actividad?

	Σ	G	T
1. Interés económico	21	11	10
2. Hobby	9	4	5
3. Formación relacionada	9	4	5
4. Crisis económica	2	1	1
5. Interés personal	5	4	1
6. Tradición/cuestiones familiares	12	3	9
	58		



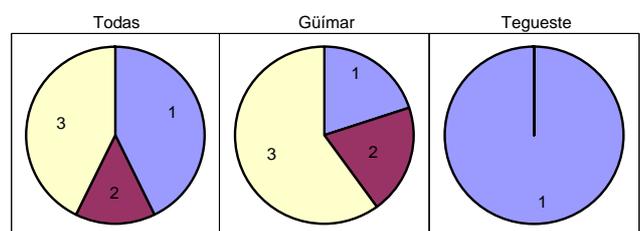
**11005.** ¿Qué motivó la creación de la empresa?

	Σ	G	T
1. Interés personal	5	3	2
2. Mejor Fiscalidad	1	1	0
3. Tradición familiar	2	2	0
	8		



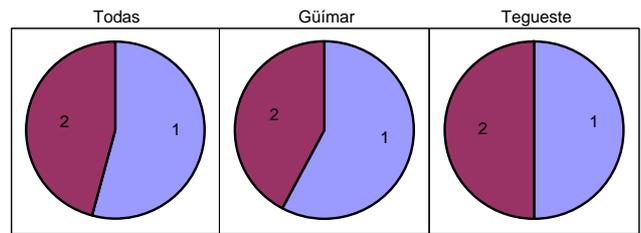
**11006.** ¿Qué oportunidades de negocio vieron?

	Σ	G	T
1. Canales distribución abiertos	3	1	2
2. Clima	1	1	0
3. Nicho de mercado por cubrir	3	3	0
	7		



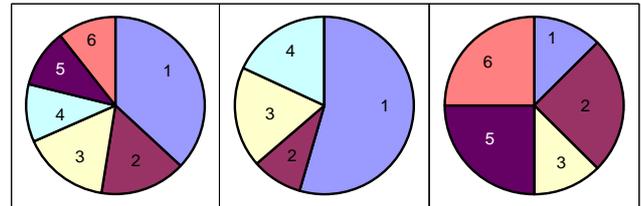
**12001. ¿Tiene cultivos diferentes a los principales?**

	Σ	G	T
1. Sí	19	11	8
2. No	16	8	8



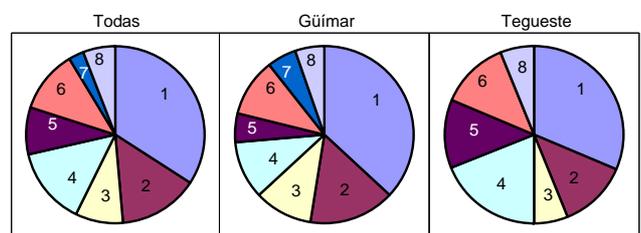
**12001. ¿Cuáles?**

	Σ	G	T
1. Hortícolas	7	6	1
2. F. Templados	3	1	2
3. Ornamentales	3	2	1
4. F. Subtropical	2	2	0
5. Papa	2	0	2
6. Viña	2	0	2



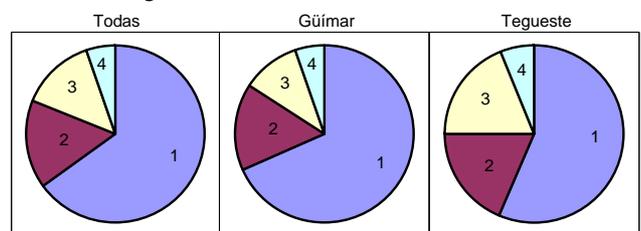
**12002. ¿Cuánto tiempo lleva sin variar de cultivo o cultivos?**

	Σ	G	T
1. < 5 años	12	7	5
2. de 5 a 10 años	5	3	2
3. de 10 a 15 años	3	2	1
4. de 15 a 20 años	5	2	3
5. de 20 a 25 años	3	1	2
6. de 25 a 30 años	4	2	2
7. de 30 a 35 años	1	1	0
8. > 35 años	2	1	1



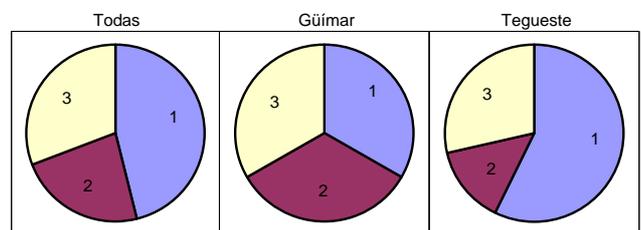
**12003. ¿Alguna parcela o parte de la explotación queda sin sembrar en algún momento del año?**

	Σ	G	T
1. No	24	13	9
2. Sí, justificación agronómica	6	3	3
3. Sí, justificación comercial	5	2	3
4. Sí, sin motivo	2	1	1
	37		



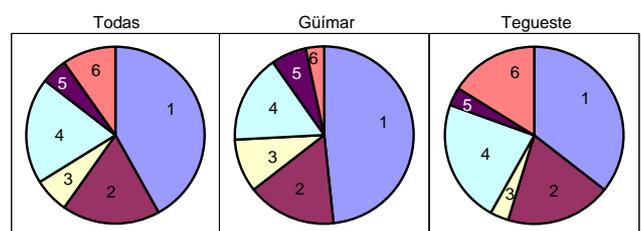
**12003. Meses sin explotar**

	Σ	G	T
1. de 2 a 3 meses	6	2	4
2. de 3 a 8 meses	3	2	1
3. No concreta período	4	2	2
	13		



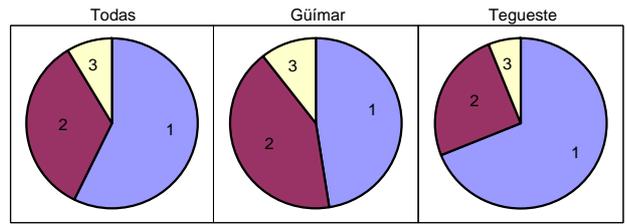
**12004. ¿Por qué ha elegido este cultivo/cultivos en particular?**

	Σ	G	T
1. Interés comercial	26	15	11
2. Preferencias personales	11	5	6
3. Preferencias de consumo familiar	4	3	1
4. Tradición, conocimientos	12	5	7
5. Imitación	3	2	1
6. Características técnicas de cultivo	6	1	5



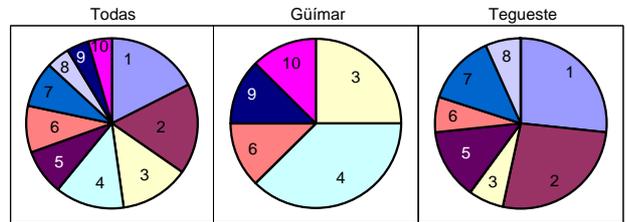
**12005.** ¿Percibe si hay cultivos más rentables?

	Σ	G	T
1. Sí	20	9	11
2. No	12	8	4
3. No sabe	3	2	1
	35		



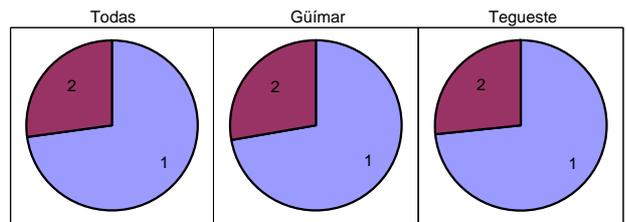
**12005.** ¿Cuáles?

	Σ	G	T
1. Zanahorias	4	0	4
2. Puerros	4	0	4
3. Aguacate y/o mangos	3	2	1
4. Fresas	3	3	0
5. Lechugas / coles	2	0	2
6. Papaya	2	1	1
7. Papas	2	0	2
8. Flores	1	0	1
9. Hortícolas (gral)	1	1	0
10. Plátano	1	1	0
	23		



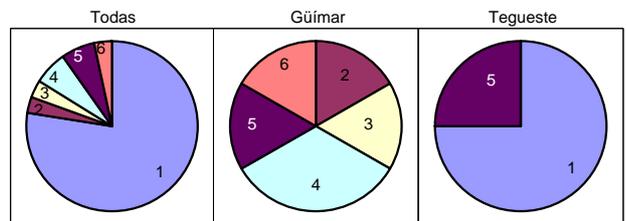
**12006.** ¿Cambiaría de cultivo si éste dejara de ser rentable?

	Σ	G	T
1. Sí	24	13	11
2. No	9	5	4
	33		



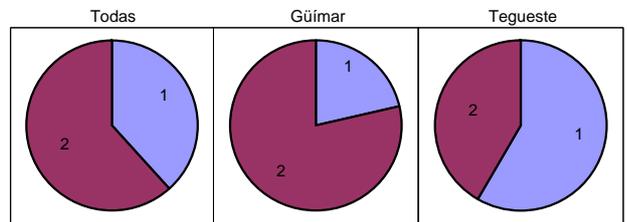
**12006.** En caso afirmativo

	Σ	G	T
1. Cambio en la misma orientación productiva	24	0	3
2. Cultiva en función del precio de mercado	1	1	0
3. La explotación ha de ser versátil, adaptable	1	1	0
4. Si deja / cambia / se retira de la actividad	2	2	0
5. Si pierde rentabilidad	2	1	1
6. Intentaría mejorar el manejo, pero estaría dispuesto a cambiar	1	1	0
	31		



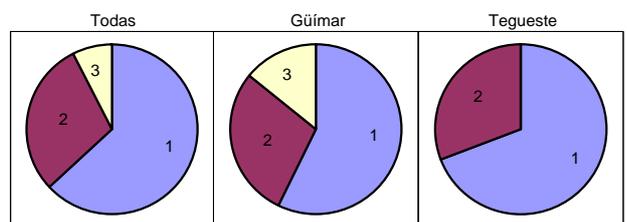
**12007.** ¿Tendría dificultades para hacer este cambio debidas a la formación/conocimientos?

	Σ	G	T
1. Sí	10	3	7
2. No	16	11	5
	26		



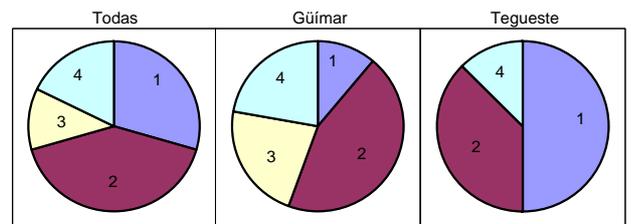
**12008.** ¿La necesidad de inversión le dificultaría este cambio de cultivo?

	Σ	G	T
1. Sí	17	8	9
2. No	8	4	4
3. No sabe, no contesta	2	2	0
	27		



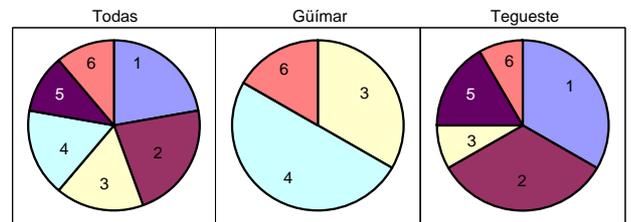
**12009.** ¿Programa la producción según necesidades del mercado o de algún cliente en particular?

	Σ	G	T
1. No	10	2	8
2. Sí, adaptación mercado	14	8	6
3. Sí exigencias clientes	4	4	0
4. Sí, ambos	6	4	2
	34		



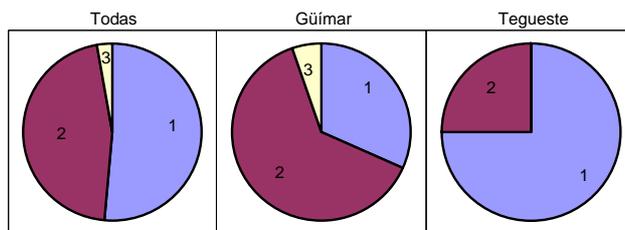
**12010.** ¿Cómo elige la variedad?

	Σ	G	T
1. Disponibilidad local de semillas	4	0	4
2. Preferencias de un cliente	4	0	4
3. Razones productivas (facilidad de cultivo, producción)	3	2	1
4. Razones de mercado (demanda, precio)	3	3	0
5. Preferencias del agricultor	2	0	2
6. Otros	2	1	1
	18		



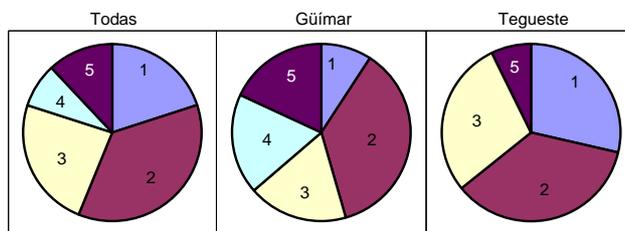
**13001. ¿Cultiva variedades locales?**

	Σ	G	T
1. Sí	18	6	12
2. No	16	12	4
3. No sabe	1	1	0
	35		



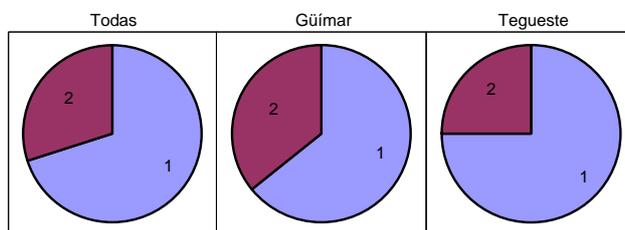
**13002. ¿Dónde consigue las semillas de estas variedades locales?**

	Σ	G	T
1. Semilla propia	5	1	4
2. De otros agricultores	9	4	5
3. De Organismos Oficiales	6	2	4
4. Venta Local	2	2	0
5. Otros	3	2	1
	25		



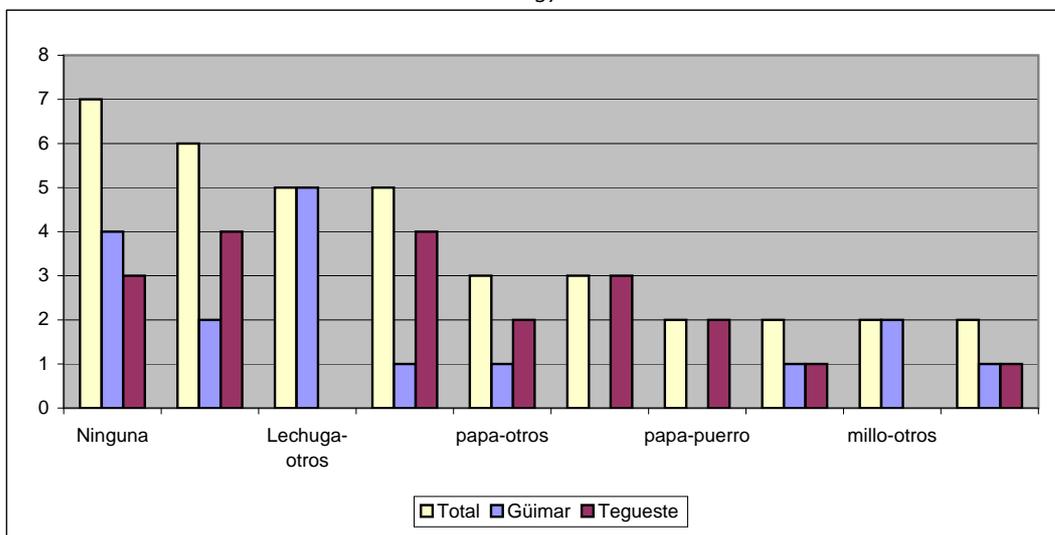
**13003. ¿Alterna cultivos en el mismo terreno?**

	Σ	G	T
1. Sí	21	9	12
2. No	9	5	4
	30		



**13004. ¿Realiza alguna de las rotaciones siguientes?**

	Todas	Güímar	Tegeste
1. Ninguna	7	4	3
2. Papa - Leguminosa	6	2	4
3. Lechuga - Otros	5	5	0
4. Papa - Cereal	5	1	4
5. Papa - Otros	3	1	2
6. Zanahoria - Papa	3	0	3
7. Papa - Puerro	2	0	2
8. Cucurbitáceos - Otros	2	1	1
9. Millo - Otros	2	2	0
10. Otras	2	1	1
	37		

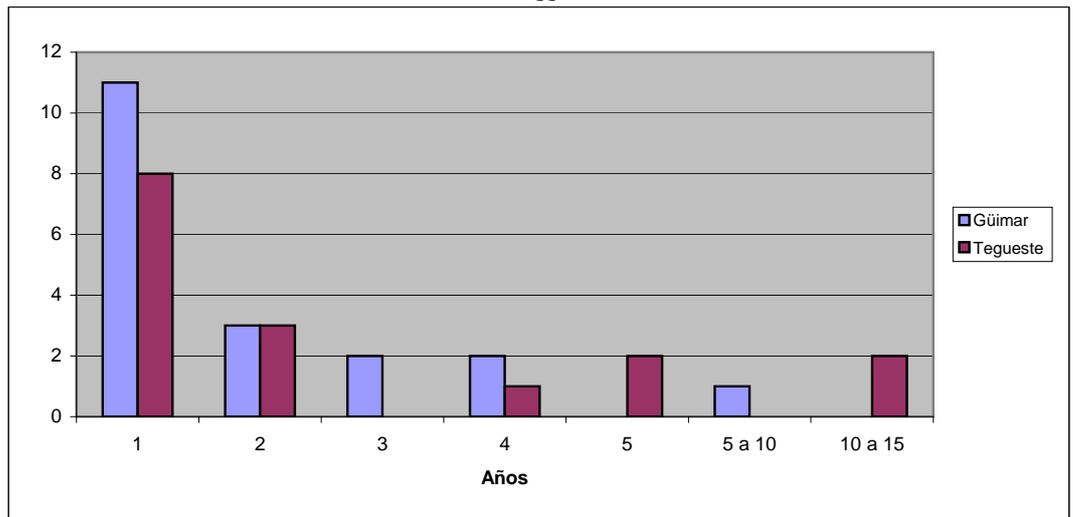


**14001.** ¿Cuál fue la última inversión importante que ha realizado en la explotación para modernizarla o renovar?

	Todas	Güímar	Tegueste
1. Maq., aperos, vehículo transporte, maq. mecanización	8	5	3
2. Arreglo de cubierta en invernadero	6	3	3
3. Instalación y/o mejora del riego	6	4	2
4. Incorporación o renovación de pies de frutales	6	2	4
5. Arreglo del suelo o sorribado	4	2	2
6. Mejoras de empaquetado y 4ª gamma	2	2	0
7. Espaldera en viña	2	0	2
8. Implementación de sustrato artificial	1	1	0
	35		

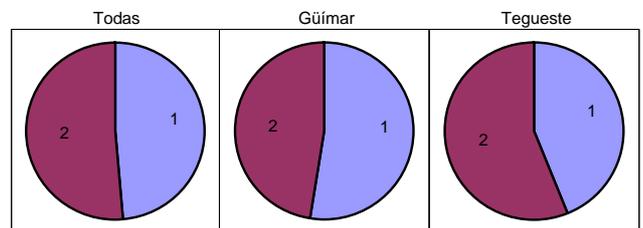
**14001.** ¿Cuánto tiempo hace desde esa inversión?

	Todas	Güímar	Tegueste
1. un año	19	11	8
2. dos años	6	3	3
3. tres años	2	2	0
4. cuatro años	3	2	1
5. cinco años	2	0	2
6. de 5 a 10 años	1	1	0
7. de 10 a 15 años	2	0	2
	35		



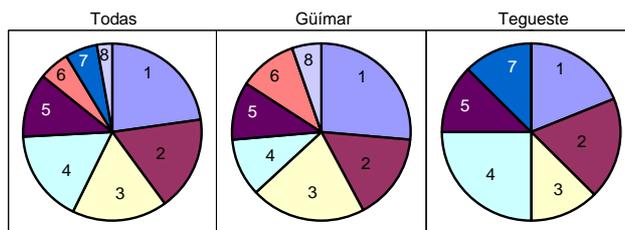
**14002.** ¿Hizo uso de subvenciones para esto?

	Σ	G	T
1. Sí	17	10	7
2. No	18	9	9
	35		



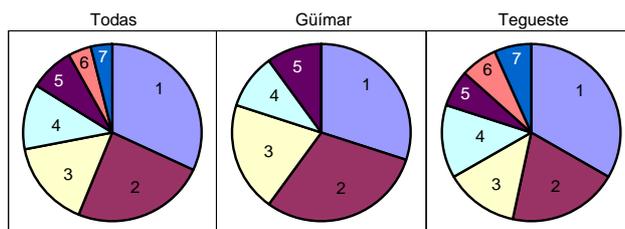
**14003.** ¿Está mejorando su actividad agrícola de alguna de las maneras que se exponen a continuación?

	Σ	G	T
1. Diversificando la producción	8	5	3
2. Buscando nuevos circuitos comerciales	6	3	3
3. Reincorporando terrenos	6	4	2
4. Arrendando	6	2	4
5. Arrendando y comprando	4	2	2
6. Comprando terrenos	2	2	0
7. No, no se lo plantea	2	0	2
8. No es necesario, va bien actualmente	1	1	0
	35		



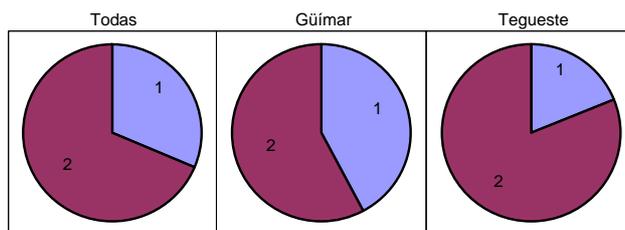
**14003 cont.** Intensificando la producción

	Σ	G	T
1. Cambio varietal	8	3	5
2. Mejorando la conducción del cultivo	6	3	3
3. Mejora del riego	4	2	2
4. Mecanizando el trabajo	3	1	2
5. Gestión más eficiente	2	1	1
6. Mejorando la infraestructura	1	0	1
7. Dedicando más tiempo	1	0	1
	25		



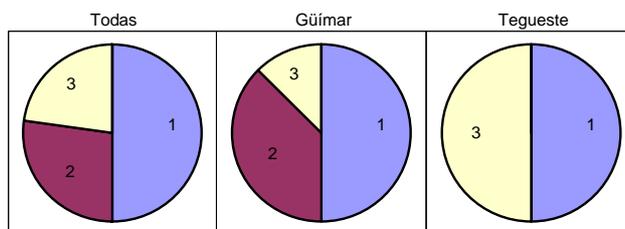
**14004.** ¿Dispone de superficie no explotada?

	Σ	G	T
1. Sí	11	8	3
2. No	24	11	13
	35		



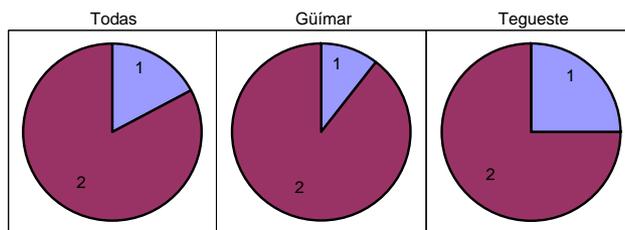
**14005.** ¿Por qué no la explota?

	Σ	G	T
1. Requiere mejoras (inversión)	11	8	3
2. Otras	6	6	0
3. No tengo tiempo	5	2	3
4. Tiene difícil acceso	0	0	0
	22		



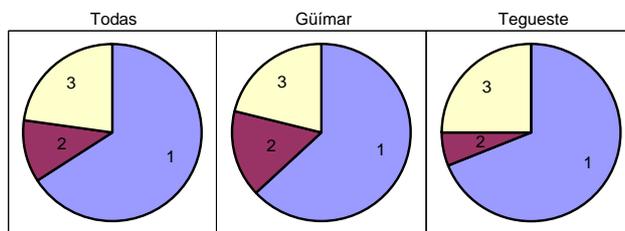
**14006.** ¿Conoce Ud. personas de su entorno que quieran dedicarse a la actividad agrícola?

	Σ	G	T
1. Sí	6	2	4
2. No	29	17	12
	35		



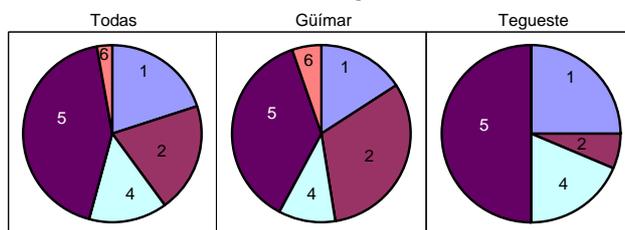
**14007.** ¿Hay fincas en venta o en arriendo disponibles en la zona?

	Σ	G	T
1. Sí	23	12	11
2. No	4	3	1
3. No sabe	8	4	4
	35		



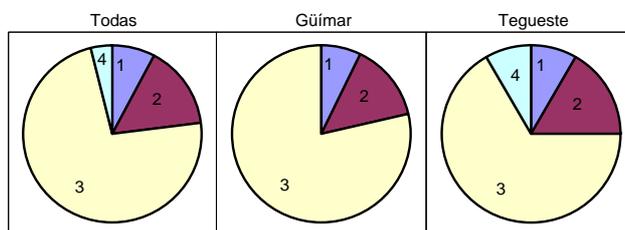
**15001.** ¿En su caso, tiene previsto que alguien en su entorno familiar continúe su actividad agrícola?

	Σ	G	T
1. Sí, hijos y/o familia pero en un futuro	7	3	4
2. Sí, hijos y/o familia	7	6	1
3. Sí, otros (a definir)	0	0	0
4. No, no lo tengo	5	2	3
5. Aún no me lo planteo	15	7	8
6. Nulo	1	1	0
	35		



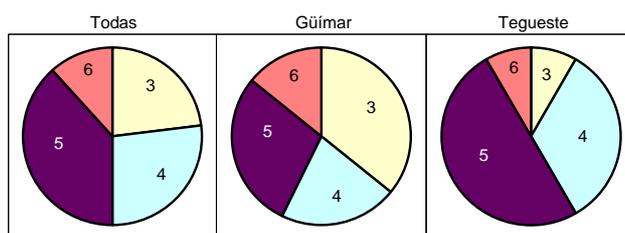
**15002.** ¿Tiene previsto arrendar sus tierras?

	Σ	G	T
1. Sí	2	1	1
2. No pero estaría dispuesto si recibo una oferta	4	2	2
3. No aunque reciba una oferta	19	11	8
4. NS/NC	1	0	1
	26		



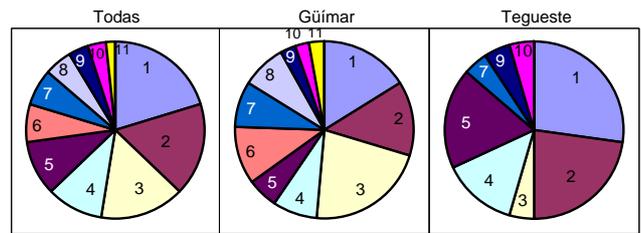
**15004.** ¿Se plantea vender sus tierras?

	Σ	G	T
1. Sí, en el caso que los resultados económicos no sean satisfactorios	0	0	0
2. Sí, cuando me retire de la actividad	0	0	0
3. Sí, si recibo una oferta	6	5	1
4. No, activo principal/medio de vida	7	3	4
5. No, Patrimonio familiar	10	4	6
6. Sin observaciones	3	2	1
	26		



**16001.** ¿Qué opciones de comercialización utiliza?

	Σ	G	T
1. Venta directa	12	6	6
2. Mercatenerife	10	5	5
3. Otras	9	8	1
4. Autoconsumo	6	3	3
5. "Gangochero"	6	2	4
6. Cooperativa	4	4	0
7. Mercadillo del agricultor	4	3	1
8. Hipermercados	3	3	0
9. Bodega	2	1	1
10. Supermercados	2	1	1
11. Envasadora (4ª gama, otros)	1	1	0
12. Makro	0	0	0
13. Mercados municipales	0	0	0

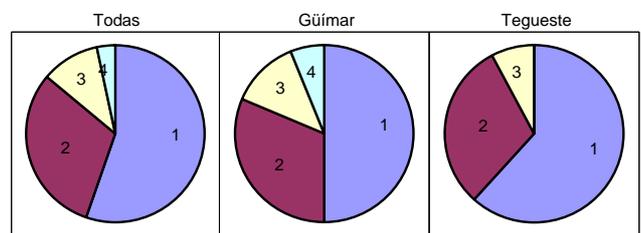


59

**16002.** ¿Sabe ud. qué parte de su producción se vende dentro de la isla?

	Σ	G	T
1. Sí, toda	16	8	8
2. Sí, una parte	9	5	4
3. Sí, ninguna	3	2	1
4. No	1	1	0

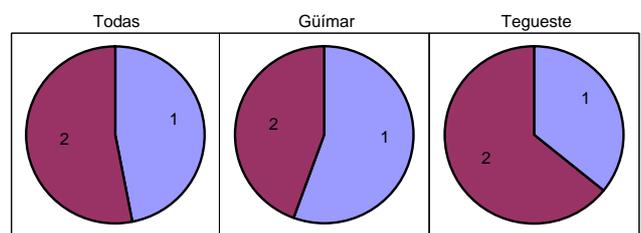
29



**16003.** ¿Algún cultivo actual es petición o sugerencia de clientes o intermediarios ?

	Σ	G	T
1. Sí	15	10	5
2. No	17	8	9

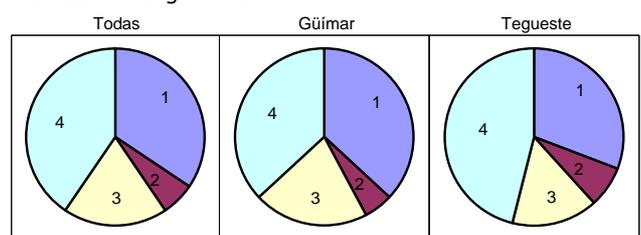
32



**16004.** ¿Tiene Ud. concertada la venta de su cosecha o parte de ésta con algún cliente?

	Σ	G	T
1. Sí, sólo venta	11	7	4
2. Sí, sólo precio	2	1	1
3. Sí, venta y precios asegurados	6	4	2
4. No	13	7	6

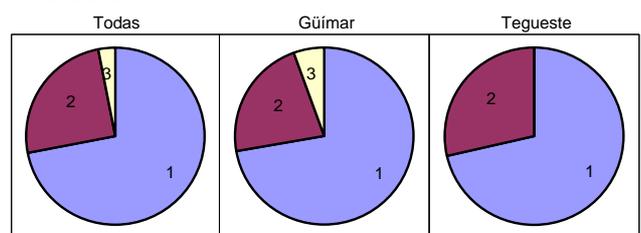
32



**16005.** ¿Su producción ha de competir con la de otros agricultores del sector?

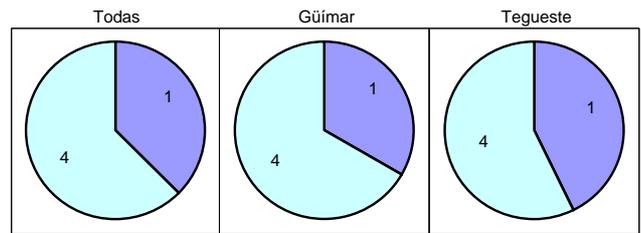
	Σ	G	T
1. Sí	23	13	10
2. No	8	4	4
3. No sabe	1	1	0

32



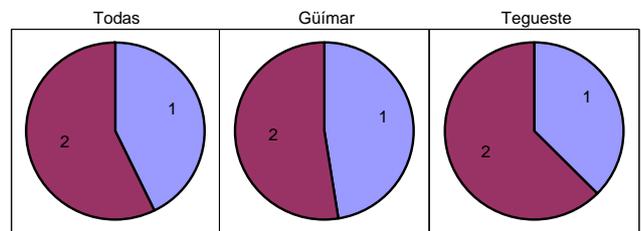
**16006.** ¿El consumidor final puede reconocer el origen de su producto de alguna manera?

	Σ	G	T
1. Sí, a través de una etiqueta propia	12	6	6
2. Si, a través de una etiqueta de la cooperativa u otro	0	0	0
3. Sí, otro a definir	0	0	0
4. No	20	12	8
	32		



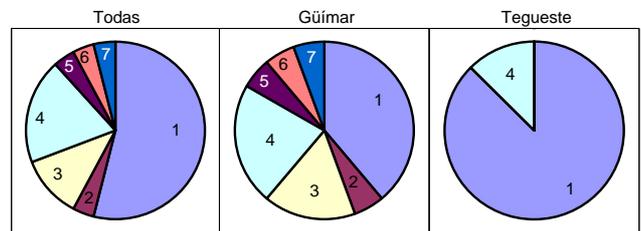
**16007.** ¿Promociona o da a conocer su producto?

	Σ	G	T
1. Sí	15	9	6
2. No	20	10	10
	35		



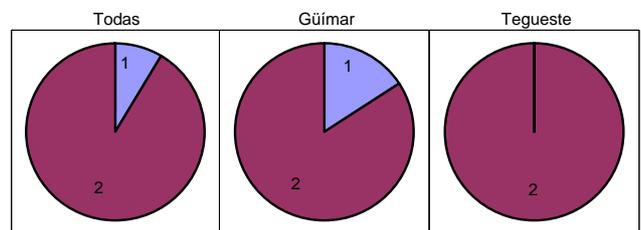
Modalidad de promoción

	Σ	G	T
1. Tradición local ("boca en boca")	14	7	7
2. Publicidad en medios de comunicación (radio, T.V.)	1	1	0
3. Publicidad en página web (Internet)	3	3	0
4. Promoción colectivo	5	4	1
5. Jornadas gastronómicas	1	1	0
6. Equipo comercial	1	1	0
7. Mailing	1	1	0
	26		



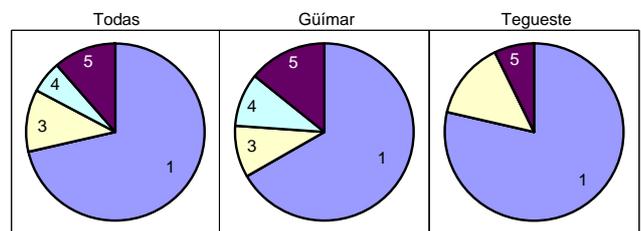
**16010.** ¿Posee/n página web o tienen presencia en Internet?

	Σ	G	T
1. Sí	3	3	0
2. No	32	16	16
	35		



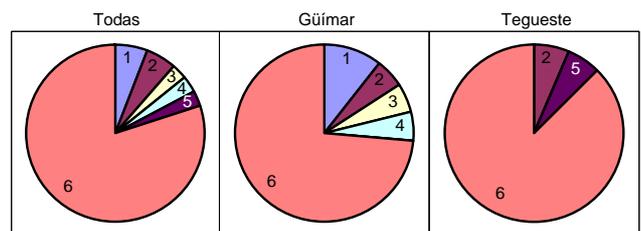
**16008.** ¿Su producción posee alguna certificación de las siguientes?

	Σ	G	T
1. No, ninguna	25	14	11
2. Producción controlada	0	0	0
3. Producción integrada	4	2	2
4. Producción ecológica	2	2	0
5. Alguna otra	4	3	1
	35		



**16009.** ¿Realiza Ud. alguna otra actividad económica en la finca?

	Σ	G	T
1. Actividad Agropecuaria	2	2	0
2. Actividad Agropecuaria (hogar)	2	1	1
3. Aula de la naturaleza	1	1	0
4. Enoturismo	1	1	0
5. Producción ocasional de vino	1	0	1
6. No, ninguna	28	14	14
	35		



**16101.** ¿Qué oportunidades perciben actualmente que puedan aprovechar?

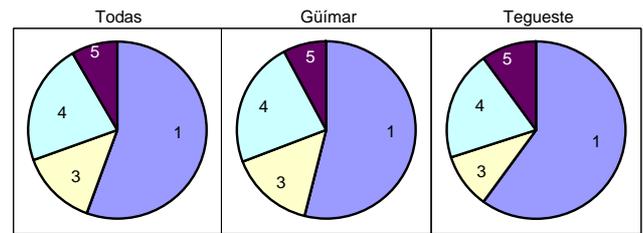
	Todas	Güímar	Tegeste
1. Expansión comercial internacional	1	1	0
2. Abrir mercados y que podamos estar en el Mercatenerife	1	1	0
3. Acceder al Mercatenerife (circuito comercialización más corto)	1	0	1
4. Estamos expectantes, pendientes de la revisión OCM	1	1	0
5. Aprovechar nichos de mercado concretos según tendencias del consumo	1	0	1
6. Que se mejoren las subvenciones al transporte	1	1	0
7. Las mejoras en el transporte: acceso mercado europeos	1	0	1
8. La ventaja climática de la Isla para determinados cultivos	1	0	1
9. Climatología	2	0	2

**16102.** ¿Qué destacaría como principal punto fuerte de su empresa?

	Todas	Güímar	Tegeste
1. La calidad del servicio (puntualidad, calidad del producto)	1	1	0
2. Contacto directo con los clientes	1	1	0
3. Somos los principales productores mundiales de cactus	1	1	0
4. Nuestro moderno sistema de producción	1	1	0
5. Nuestro saber hacer (how know)	3	2	1
6. Calidad de los suelos y clima	1	1	0
7. Calidad del producto y capacidad de adaptación comercial	1	1	0
8. Experiencia en el cultivo y el manejo de productos biológicos que me generan ahorro en el gasto de productos	1	0	1
9. Mis contactos en el sector, los he mantenido	1	0	1
10. Nuestra capacidad de creatividad e innovación y receptividad a nuevas demandas	1	0	1
11. La propiedad de la tierra	1	0	1

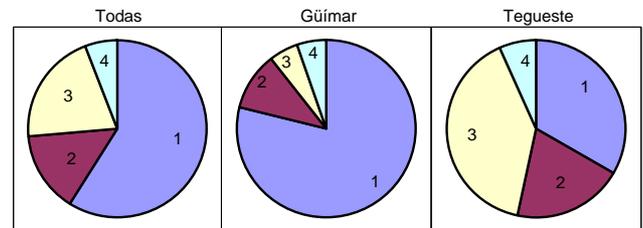
**17001. ¿Posee alguna de las instalaciones siguientes?**

	Σ	G	T
1. Cultivo bajo cubierta	20	14	6
2. No, ninguna	0	0	0
3. Cultivo sobre sustrato artificial	5	4	1
4. Sistema de toma de datos climáticos	8	6	2
5. Hidroponía	3	2	1
	36		



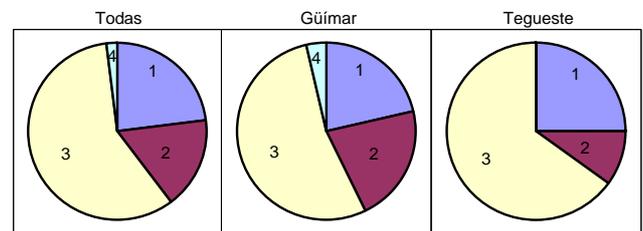
**Sistemas de riego**

	Σ	G	T
1. Goteo	20	15	5
2. Aspersión	5	2	3
3. Varios sistemas combinados	7	1	6
4. Riego a manta	2	1	1
	34		



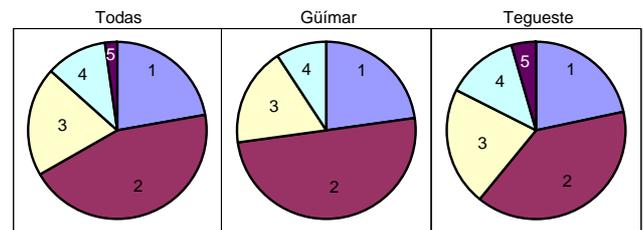
**17002. ¿Realiza alguna de las prácticas siguientes?**

	Σ	G	T
1. Control integrado de plagas	11	6	5
2. Agricultura ecológica o A. integrada	8	6	2
3. Fertirrigación	28	15	13
4. No, ninguna	1	1	0
	48		



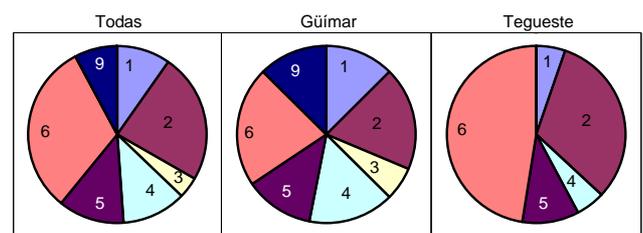
**17003. Cuándo le hace falta ayuda, recurre a:**

	Σ	G	T
1. Familiares y amigos	10	5	5
2. Contratación directa de personal	20	11	9
3. Empresas de Servicios	9	4	5
4. Agricultores vecinos	5	2	3
5. Medianero	1	0	1
	45		



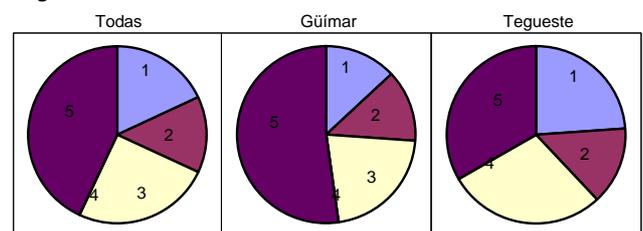
**17004. Cuando le hace falta asesoría técnica, consejos o alguna duda recurre a:**

	Σ	G	T
1. Agricultores vecinos	5	4	1
2. SS de extensión agraria	12	6	6
3. Técnicos de consejos reguladores	2	2	0
4. Técnico propio	6	5	1
5. Técnicos de cooperativas	6	4	2
6. Comerciales	16	7	9
7. Experiencia propia	0	0	0
8. Familiar con formación relacionada	0	0	0
9. Otros	4	4	0
	51		



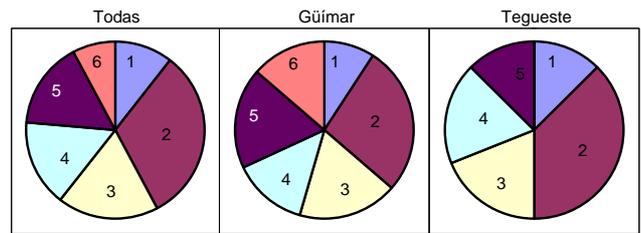
**17005. ¿En el último año, ha participado ud. en alguna de las siguientes actividades?**

	Σ	G	T
1. Ferias agrícolas	8	3	5
2. Congresos	6	3	3
3. Charlas divulgativas	11	5	6
4. Foros de internet	0	0	0
5. No, en ninguna	19	12	7



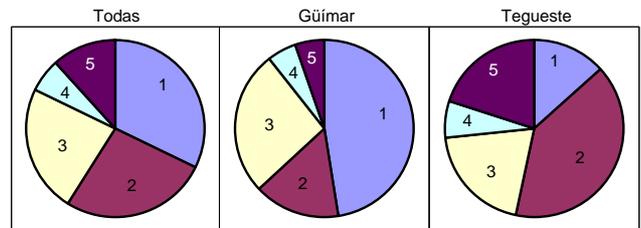
**17006. ¿Por qué le interesan estas actividades?**

	Σ	G	T
1. Es una oportunidad de promoción	4	2	2
2. Para mantenerme actualizado	12	6	6
3. Conocer otros profesionales del sector	7	4	3
4. Por mejorar mi formación	6	3	3
5. Conocer tendencias de Mercado	6	4	2
6. Otras	3	3	0
	38		



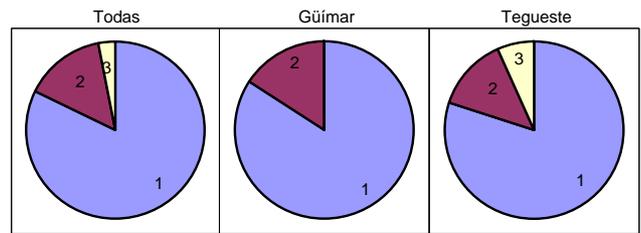
**17007. ¿Qué estudios tiene?**

	Σ	G	T
1. Estudios Universitarios	11	9	2
2. Estudios Básicos	9	3	6
3. Bachillerato	8	5	3
4. Formación Profesional	2	1	1
5. Ningunos	4	1	3
	34		



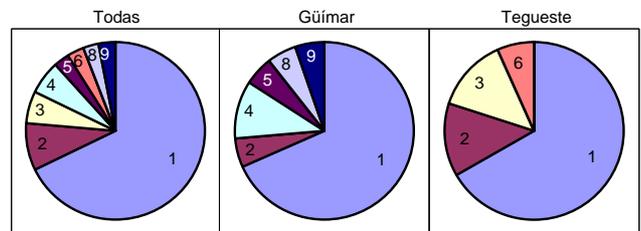
**18001.** ¿Se ha quejado algún vecino por molestias debidas a la actividad agrícolas?

	Σ	G	T
1. No	28	16	12
2. Olores / Estiércol	5	3	2
3. Tratamientos	1	0	1
	34		



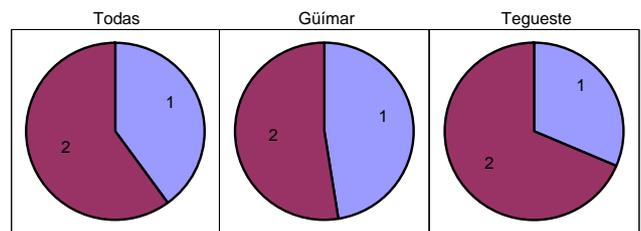
**18002.** ¿Ha tenido alguna dificultad con la normativa urbanística? ¿Le limita en algo su actividad productiva?

	Σ	G	T
1. No	23	13	10
2. Recalificación a urbanizable / industrial	3	1	2
3. Expropiación: trazado de vía	2	0	2
4. Problemas extracción áridos, explotación cercana	2	2	0
5. Calificación territorial, dificulta la expansión de instalaciones	1	1	0
6. Dificultad acceso al agua potable	1	0	1
7. Legalización explotación ganadera	0	0	0
8. Problemas con Catastro	1	1	0
9. Problemas debidos al uso y la calificación territorial	1	1	0
	34		



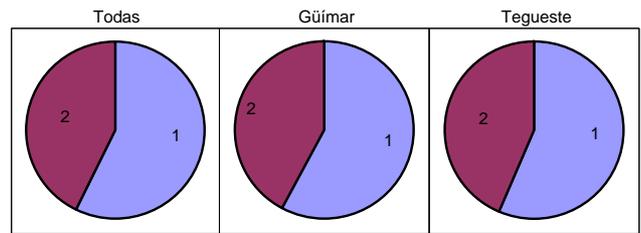
**18003.** ¿Tiene necesidad de protección frente a robos ?

	Σ	G	T
1. Sí	14	9	5
2. No	21	10	11
	35		



**19001. ¿Pertenece usted alguna asociación de agricultores?**

	Σ	G	T
1. Sí	20	11	9
2. No	15	8	7
	35		

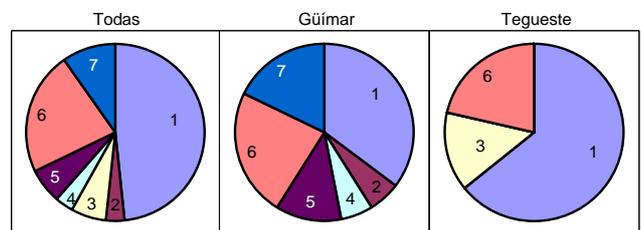


**Asociaciones citadas**

	Todas	Güímar	Tegeste
Mercadillo de Agricultores de Güímar	2	2	0
Agr. y Ganaderos de Güímar	2	2	0
ASAGA	5	3	2
ASOCAN	1	1	0
ASVITEN	5	0	5
COAG	1	0	1
UPA	1	0	1
D.O. TACORONTE-ACENTEJO	2	0	2
FUNDACIÓN.TF RURAL	1	1	0
VIÑEDOS DE TENERIFE	1	1	0
ACIPMAGA	3	0	3
COOP. S MIGUEL	1	1	0
COOP. EL CALVARIO	1	1	0
COOP. TEJINA	1	1	0
SAT IZAÑA (OPFH)	1	1	0
COOP. FAST (COPLACA OPP)	1	1	0
EUROPLATANO A.I.E. (OPP)	1	1	0
PLATACAN (OPP)	1	1	0
	31		

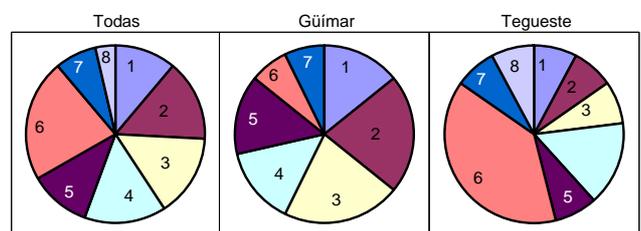
**Resumen asociacionismo**

	Σ	G	T
1. Asociaciones de agricultores	15	6	9
2. Asociación de viticultores	1	1	0
3. D.O.	2	0	2
4. Fundaciones Promo M Rural	1	1	0
5. Mercadillos de agricultores	2	2	0
6. OPFH	7	4	3
7. OPP	3	3	0
	31		



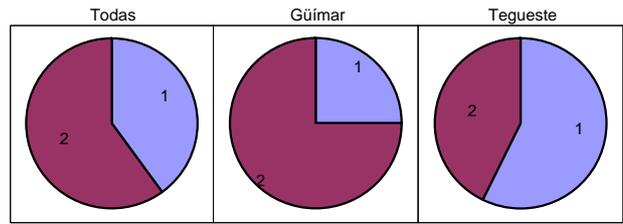
**19002. ¿Qué ventajas obtiene Ud. al estar asociado ?**

	Σ	G	T
1. Grupo de presión / Políticas comunes	3	2	1
2. Acceso canales distribución / logística	4	3	1
3. Acceso subvenciones / Asesoría (Administración)	4	3	1
4. Asistencia Técnica	4	2	2
5. Acceso pto. Venta	3	2	1
6. Ayuda entre socios	6	1	5
7. Ninguna	2	1	1
8. Acceso maquinaria	1	0	1
	27		



**19003. ¿Estaría dispuesto a agruparse para acceder a servicios comunes?**

	Σ	G	T
1. Sí	6	2	4
2. No	9	6	3
	15		



**¿Cuáles?**

	Σ	G	T
1. Crear grupos de presión / Políticas comunes	3	2	1
2. Acceso canales distribución/logística	2	1	1
3. Acceso subvenciones / Asesoría (Administración)	2	1	1
4. Asistencia técnica	2	1	1
	9		

