

## **Conferencia: Fiesta del Descorche de los Vinos Canarios - San Andres 2012**

*Lugar y Fecha*

Casa del Vino La Baranda. El Sauzal. 28 de noviembre de 2012

Ponencia:

*"La Viticultura Canaria: Posición competitiva actual"*

### **LA VITICULTURA CANARIA: POSICIÓN COMPETITIVA ACTUAL**

Cáceres Hernández, José Juan<sup>a</sup>

González Gómez, José Ignacio<sup>b</sup>

Martín Rodríguez, Gloria<sup>a</sup>

Morini Marrero, Sandra<sup>b</sup>

Nuez Yáñez, Juan Sebastián

<sup>a</sup> Departamento de Economía de las Instituciones, Estadística Económica y Econometría

<sup>b</sup> Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.

Universidad de La Laguna

### **Resumen**

La viticultura ha contribuido durante siglos y aún hoy a mantener al poblador canario, agricultor o no, apegado a su tierra. Pero además de un elemento cultural de singular valor, y aunque no pueda imaginarse que llegue a alcanzar el peso económico que esta actividad alcanzó en su periodo ya lejano de mayor esplendor, cabe formular algunos interrogantes sobre su potencial actual de generación de riqueza.

Este artículo no pretende despejar tales interrogantes, sino ofrecer una primera aproximación a la rentabilidad de las explotaciones vitícolas canarias. El ejercicio efectuado dista mucho de ser una comprobación empírica representativa de este conjunto de empresas, pero sí permite ilustrar la escasa capacidad de la producción local para competir con ofertas foráneas con estructuras de costes muy ventajosas. Sólo la diferenciación por calidad, en el amplio sentido de los atributos que se consiga que el consumidor valore, puede ayudar a los bodegueros a mantener su posición en el mercado local, aspirar a satisfacer una mayor cuota de la demanda de los turistas que visitan el archipiélago, e incluso introducirse en determinados mercados exteriores.

*Palabras clave: Canarias, vino, costes, precios, rentabilidad.*

## 1. Introducción

El subsector agrario exportador ha estado tradicionalmente centrado en pocos cultivos que se han consolidado y hecho hegemónicos hasta que el mismo contexto internacional que los fortaleció dicta la hora en que les toca entrar en crisis y ser sustituidos poco a poco por otro cultivo que pasa a ocupar lugares de privilegio en la asignación de recursos<sup>1</sup>. Así, la historia del subsector agrícola de exportación puede describirse como una sucesión de ciclos que van terminando casi siempre porque, aún existiendo demanda internacional, ésta es cubierta por otras procedencias (por ejemplo, la caña de azúcar), o bien porque el cultivo deja de tener interés en los países de destino por la aparición de productos sustitutivos (caso de la cochinilla)<sup>2</sup>. No se puede identificar, sin embargo, este proceso con una dinámica de sustitución instantánea de un monocultivo por otro.

El primer ciclo se inicia a finales del siglo XV con la caña de azúcar. De procedencia asiática, se aclimató a determinados enclaves del ámbito mediterráneo; hacia 1440 pasó a Madeira y de aquí a Canarias, para, por último, cruzar el Atlántico. Los cañaverales ocuparon las tierras costeras de Tenerife, Gran Canaria, La Palma y La Gomera y en el primer tercio del siglo XVI Canarias era ya un importante oferente de azúcar para los mercados europeos. A partir de mediados de esta centuria comienza el declive azucarero, que se torna en ruina a principios del siglo XVII.

Ahora bien, junto a los cañaverales crecieron las vides y muy pronto sus caldos cubrieron la demanda interna y hallaron mercados en Europa y América<sup>3</sup>. Se inicia así un ciclo exportador vitícola que conocerá su esplendor en el siglo XVII y su regresión en la centuria siguiente. Por último, a finales del siglo XVIII surge un nuevo renglón exportador, la barrilla<sup>4</sup>, que, junto con la viticultura, definen la actividad agraria exportadora durante la primera mitad del siglo siguiente.

El proceso modernizador en la actividad agrícola tuvo como precursor el cultivo del nopal o tunera y su insecto parásito, la cochinilla, que se empleaba como colorante en la industria textil británica, donde conseguía precios remuneradores<sup>5</sup>. La exigencia en fertilizantes, tecnología, capitales y en una esmerada comercialización, factores cuyo concurso era la única vía para competir con la oferta centroamericana, impulsó la creación de un nuevo empresariado agrario sensible a las fuerzas del mercado, a la innovación tecnológica y con capacidad para potenciar el nuevo ciclo exportador —plátano, tomates, papas—

---

<sup>1</sup> En palabras de Benítez, «... siempre que se cuente con agua, el volcánico suelo de la Gran Canaria es tan fértil y el sol tan pródigo de sus rayos, que el agricultor isleño, puede según su conveniencia, mudar de cultivo tan fácilmente como de camisa. Y así lo ha hecho sin cesar a lo largo de las centurias» (Benítez, 1940: 117). Como afirma este mismo autor, la agricultura canaria «... ofrece una apariencia cambiante, adaptándose a las diversas modalidades de cada época, salvándose por tal flexibilidad de la decadencia irremediable a que la condenaba en cada caso, la ruda ley de la competencia» (Benítez, 1958: 128).

<sup>2</sup> Este proceso de sustitución de cultivos preferentes es descrito, entre otros, en Benítez (1940, 1958), CÍES (1968, 1980), Macías (1995a, 1995b), Martín (1991), Rodríguez y Jiménez (1980).

<sup>3</sup> Cobraron especial relevancia los caldos obtenidos con cepas *malvasías*, que eran exportados al Reino Unido, donde conseguían elevadas cotizaciones. Véase Macías (1995a, 1995b).

<sup>4</sup> Las plantas barrilleras permiten extraer sosa —materia prima para la fabricación de jabón. Estas plantas crecían en los terrenos más pobres de las Islas.

<sup>5</sup> Benítez (1940, 1958) y Macías (1990, 1995b).

que comenzará a sustituir a la *grana*<sup>6</sup> a raíz de su crisis de finales del siglo XIX motivada por la competencia de las anilinas artificiales.

Tras un primer intento de reconversión agraria que trató, sin éxito, de recuperar la exportación de caña de azúcar y extender el cultivo del tabaco y la pesca, el plátano se convirtió en el cultivo preferente, constituyendo, junto a tomates y papas, los tres cultivos de exportación básicos de la primera mitad del presente siglo. El plátano absorbe las mejores tierras de costa con disponibilidad de agua. El tomate aprovecha los terrenos costeros irrigados con aguas de peor calidad<sup>7</sup>. Las papas, más exigentes en tierras y aguas que el tomate, pero menos en temperaturas, ocupan las tierras de medianías<sup>8</sup>. Plátano y tomate serán finalmente los dos cultivos que ofrecen mejores perspectivas y se extenderán rápidamente.

Pues bien, estos dos últimos cultivos siguen ocupando posiciones privilegiadas en la agricultura de exportación. La presencia de dificultades para alcanzar una rentabilidad mínima en los cultivos de exportación tradicionales ha hecho pensar en la conveniencia de buscar cultivos alternativos antes de que, como ha ocurrido siempre, la crisis de los cultivos hegemónicos sea ya patente. Los técnicos agrarios han presentado diferentes alternativas, tales como el aguacate, la piña, el mango, la papaya y los cítricos, pero ninguno de estos cultivos, por dificultades en la adaptación de variedades comerciales o problemas de comercialización, entre otras razones, ha arraigado con suficiente fuerza como para pensar en una sustitución con garantías. Más recientemente se han realizado experimentos con la pitaya, un producto que parece adaptarse bien a las circunstancias de aridez extrema de la vertiente sur de las Islas y que, con los reducidos niveles de oferta actuales, consigue todavía precios remuneradores en el mercado local. Sin embargo, las posibilidades exportadoras están aún por explorar.

En este contexto, resulta relevante valorar la situación actual de otros cultivos que en la actualidad han perdido una capacidad exportadora que los convirtió en épocas pasadas en renglones económicos de singular importancia para la generación de rentas en el Archipiélago, pero que las iniciativas privadas y el apoyo público han intentado reactivar, ya sea para satisfacer demandas locales o externas. En particular, se abordará el cultivo del viñedo, cuya participación en la renta agraria no es, ni de lejos, la de antaño, pero que ha mantenido tradicionalmente un peso relativo relevante en la superficie agraria útil y que, también por tradición, ha subsistido en el mercado local por razones que durante largo tiempo escaparon a la racionalidad económica. El cultivo de la viña y la comercialización de vino han experimentado una profunda transformación en las últimas décadas que hace especialmente interesante la evaluación de sus posibilidades en el mercado interior e incluso en mercados exteriores, pero ese despegue no acaba de consolidarse en los últimos años.

---

<sup>6</sup> Se denomina así a la cochinilla porque de este insecto se extrae ácido carmínico, con el que se obtiene un tinte de color carmín muy vivo.

<sup>7</sup> El límite de contenido salino del agua, expresado en cloruro sódico, soportado por el tomate es de 2 gramos/litro, mientras que el límite admitido por la platanera es de 0,5 gramos/litro (véase Benítez, 1958: 212)

<sup>8</sup> A finales de los 50, la exportación de papas llegó a superar los 20 millones de kg, alcanzando un valor de 100 millones de ptas. Véase Banco de Bilbao (1959).

## 2. Tradición exportadora y dimensión actual de la producción vitícola canaria

Como ya se comentó, la cochinilla, y primero la barrilla, ocuparon lugares de privilegio en la exportación agraria de Canarias tras la crisis de la exportación vitícola, que aconteció en el siglo XVIII después de atravesar su época más brillante durante el siglo XVII. Con las cepas europeas traídas por los colonos que arribaron a las Islas en el siglo XV se produjeron vinos que, una vez cubierta la demanda local, encontraron también acomodo en mercados exteriores desde la década de 1520 y, sobre todo, a partir de 1550. Los *vidueños*, de inferior calidad, se enviaban al mercado colonial americano, mientras que los caldos obtenidos de cepas *malvasías* satisfacían la demanda de los mercados europeos. La expansión vitícola se frenó en la segunda mitad del siglo XVII<sup>9</sup>, tras la pérdida del mercado colonial lusitano, la reserva de los mercados coloniales ingleses para los *vidueños* portugueses y el establecimiento de elevados aranceles para la entrada de *malvasías* en Inglaterra, que favorecían la demanda de *malvasías* de Madeira y Oporto. Por otra parte, los caldos peninsulares fueron acaparando cuotas de mercado crecientes en el mercado colonial hispano. Después de una efímera expansión a finales del siglo XVIII, la regresión vitícola se acentuaría desde mediados de la década de 1810 y a ello contribuiría el éxito de la producción de cochinilla hasta su crisis de finales del siglo XIX. La oportunidad de recuperación de mercados exteriores que significó la virulencia de la *filoxera* en el viñedo peninsular tampoco fue estímulo suficiente frente a la aparición del plátano. Durante buena parte del siglo XX, el vino canario fue perdiendo incluso la demanda interna<sup>10</sup> y se destinaba en gran medida al consumo familiar o se comercializaba en un ámbito local de muy estrechos límites<sup>11</sup>.

Sin embargo, desde la década de 1980 se inicia un proceso modernizador del cultivo del viñedo y de las instalaciones bodegueras canarias que sería pronto impulsado por la creación de denominaciones de origen y sus correspondientes consejos reguladores y que contó desde el principio con apoyo institucional<sup>12</sup>. La OCM vitivinícola para el periodo 2000-2006 ha proporcionado ayudas económicas que han contribuido a este proceso y, en particular, a la sustitución de sistemas tradicionales de cultivo por sistemas más modernos de conducción<sup>13</sup>. Ahora bien, durante los últimos años se ha producido de nuevo un estancamiento bastante significativo.

Aunque las cifras oficiales muestran oscilaciones tan bruscas de un año a otro que obligan a tomarlas con extrema cautela (cuadro 1), parecen mostrar que la superficie cultivada de viñedo de principios del presente siglo es más elevada

---

<sup>9</sup> Hacia 1640, la producción regional alcanzaba las 50 mil pipas, obtenidas en una superficie aproximada de 10 mil hectáreas (Macías, 2005). La producción vitícola de la isla de Tenerife, más conectada a los mercados exteriores, alcanzó un máximo de 40 mil pipas a mediados del siglo XVII y se redujo a la mitad desde la década de 1720 (Macías, 1995b).

<sup>10</sup> En 1880 se importaban 300 toneladas de vino peninsular, pero esa cifra ascendió a más de 2.000 en el primer decenio del siglo XX (Macías, 2005).

<sup>11</sup> Este proceso se describe, entre otros, en Macías (1995b), Macías (1998), Nuez (2003), Macías (2005), Macías (2007a), Macías (2007b).

<sup>12</sup> La Denominación de Origen Tacoronte-Acentejo se reconoció en 1992, después de haberse otorgado una Denominación Específica provisional en 1985 y una Denominación Específica definitiva en 1989. Los 54 viticultores inscritos en 1986 se han convertido en más de 2.000 desde principios de este siglo, y en ese mismo periodo la superficie inscrita ha pasado de 105 ha a unas 1.700 ha (Suárez y Gil, 2007).

<sup>13</sup> Los resultados de la aplicación de la OCM vitivinícola en la comarca Tacoronte-Acentejo se examinan en Godenau y Suárez (2006).

que en décadas anteriores<sup>14</sup>. Las cifras de los censos agrarios de 1962 y 1999, *a priori* más fiables, muestran también esa tendencia. De acuerdo con estos censos, la superficie de viñedo en 1962 era de 7.364 ha, mientras que en 1999 alcanzaba las 8.698 ha. Sin embargo, y a pesar de que la reducción entre 2008 y 2009 que reflejan los datos proporcionados por los Anuarios de Estadística Agraria de Canarias es bastante dudosa, el censo de 2009 apunta también en la misma dirección, puesto que la superficie cultivada habría disminuido ese año hasta 4.478 ha (cuadro 2).

CUADRO 1. *Superficie de cultivo de viñedo, producción y valor de la producción de uva*

Año	Superficie	Producción	Valor PFA <sup>1</sup>	
	Hectáreas	Toneladas	Miles euros	%
1985	10.058	12.767	8.179	0,03
1986	10.110	23.891	15.940	0,04
1987	10.447	26.809	20.141	0,05
1988	11.289	28.532	21.435	0,05
1989	11.261	29.869	22.219	0,05
1990	11.448	29.357	21.688	0,04
1991	12.042	30.462	24.159	0,05
1992	12.304	31.297	20.005	0,04
1993	11.281	31.174	29.290	0,06
1994	11.277	31.292	28.883	0,05
1995	11.867	22.742	22.343	0,04
1996	12.151	28.490	23.716	0,05
1997	12.764	15.565	13.471	0,03
1998	12.445	11.252	10.903	0,02
1999	12.634	24.675	29.615	0,06
2000	12.808	32.883	32.876	0,06
2001	18.950	27.035	27.576	0,06
2002	18.956	21.695	26.468	0,05
2003	18.959	28.948	36.300	0,07
2004	18.925	20.341	26.683	0,05
2005	18.925	26.033	32.115	0,05
2006	18.930	34.370	35.785	0,07
2007	18.933	16.691	17.712	0,03
2008	18.932	23.624	25.927	0,05
2009	8.786	14.653	16.408	0,03

<sup>1</sup> Se evalúa el valor de la producción a precios de mercado percibidos por el agricultor, sin incluir auxilios públicos. Se señala también la participación en el valor total de la producción final agrícola.

Fuente: Estadística Agraria de Canarias.

CUADRO 2. *Superficie de cultivo de viñedo total y de viñedo para vinificación en Canarias (ha)*

	1962		1999		2009	
	Total	Vinificación	Total	Vinificación	Total	Vinificación
Las Palmas	2.575	1.967	2.547	2.430	1.905	1.765
S/C Tenerife	4.789	4.645	6.151	6.019	2.573	2.324
Canarias	7.364	6.612	8.698	8.449	4.478	4.089

Fuente: INE. Censos Agrarios de 1962, 1999 y 2009.

<sup>14</sup> Las discrepancias entre diferentes fuentes estadísticas sobre la superficie de cultivo de viñedo en Canarias ya han sido señaladas en varios trabajos. Véase Cáceres-Hernández *et al* (2004a) y Godenau y Suárez (2004).

La producción de uva también ha experimentado notables altibajos en la última década, pero su tendencia refleja un movimiento descendente que confirman los datos de producción de vino, que se ha reducido desde los 23 millones de litros del año 2000 a los 10 millones de 2010 (cuadro 3). Teniendo en cuenta que la producción canaria es notablemente inferior a la demanda<sup>15</sup>, los caldos de importación abastecen una cuota considerable del mercado interior<sup>16</sup> y, de hecho, son incluso reexportados hacia otros destinos finales (cuadro 4)<sup>17</sup>.

CUADRO 3 *Producción de vino en Canarias (hectolitros)*

	2000				2009			
	Blancos	Tintos, rosados	Total	DOP <sup>1</sup>	Blancos	Tintos, rosados	Total	DOP <sup>1</sup>
Las Palmas	20.500	11.750	32.250	23.400	11.392	4.707	16.099	15.289
S/C Tenerife	100.680	99.770	200.450	82.745	40.677	43.303	83.980	37.186
Canarias	121.180	111.520	232.700	106.145	52.069	48.010	100.079	52.475

<sup>1</sup> Se reseña la producción de vino que al cosechar la uva se prevé que será clasificado como DOP.

Fuente: MARM. Anuarios de Estadística 2001 y 2010.

CUADRO 4. *Exportaciones de vino desde Canarias<sup>1</sup> (miles de euros)*

Partida	Espumoso	En recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l.	Los demás	Los demás mostos de uva
TARIC	220410	220421	220429	220430
1995	2,18	14,55	13,20	0,54
1996	5,72	52,78	0,84	
1997	65,07	34,72	1,09	
1998	7,92	31,78		1,32
1999		178,29	8,42	
2000		67,35	8,42	6,15
2001		61,84	4,01	
2002	14,36	263,36	0,13	
2003	2,88	272,81	0,06	
2004	2,28	35,74	0,67	0,49
2005	0,37	129,66	3,69	11,62
2006	73,11	202,93	1,17	
2007	37,09	371,74	1,26	0,01
2008	140,89	914,29	0,58	0,01
2009	164,79	1.095,62	8,71	0,07
2010	243,14	1.268,46	81,69	

<sup>1</sup> No se recogen las exportaciones al mercado peninsular.

Fuente: Agencia Tributaria. DATACOMEX.

Y, aunque parte del descenso de la cuota del mercado canario abastecida por producción local puede atribuirse a factores no económicos —condiciones meteorológicas adversas han provocado reducciones de cosecha en 2009 y 2010—, el elemento determinante de la salida del mercado ha sido la

<sup>15</sup> Guirao-Pérez *et al* (2001).

<sup>16</sup> De acuerdo con las estadísticas de comercio exterior y de producción local de vino, ha habido un notable descenso en la oferta disponible que ha sido protagonizado por la producción local, puesto que las importaciones se han seguido moviendo en torno a los 48 millones de litros (Nuez, 2008).

<sup>17</sup> Según los datos de exportación de la Agencia Tributaria, del total de más de un millón doscientos mil euros exportados en la partida arancelaria de vinos envasados en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros durante el año 2010, al menos 395 mil euros correspondían a la exportación de vino de Rioja.

imposibilidad de vender el vino producido con mayor coste que las producciones foráneas. La acumulación de *stocks* en las bodegas ha mermado su demanda de uva a los viticultores y la única reacción posible de estos últimos ha traído aparejada la reducción de la superficie cultivada y de la producción. Curiosamente, las dificultades para competir en el mercado local con las producciones foráneas no impiden que los caldos canarios de elevada calidad sean apreciados en ferias internacionales y se hayan incorporado incluso en algunos mercados exteriores<sup>18</sup>, aunque la presencia en estos mercados es aún poco significativa.

### 3. Una aproximación a la rentabilidad de las explotaciones vitícolas canarias

La capacidad del vino canario para posicionarse en un mercado interior abastecido con producciones de diferentes procedencias, o en mercados exteriores crecientemente competitivos, depende de su capacidad de diferenciarse de otras ofertas y, por supuesto, de su estructura de costes en términos comparativos con las correspondientes a sus competidores. Y si se tiene en cuenta que, como se mostrará más adelante, el coste de la uva es el componente principal de los gastos de explotación dedicada a la producción de vino, y que, a su vez, la mano de obra es el principal capítulo del coste de producción de uva, la comparación de las diferentes intensidades en el uso del factor trabajo por unidad de superficie y por unidad de producto puede ser sumamente reveladora. Pues bien, en el cuadro 5 se exponen las horas de actividad utilizadas en diferentes parcelas de varias comarcas vitícolas de la isla de Tenerife en diferentes añadas y se comparan con las necesidades de mano de obra de una explotación inscrita en la DO Ribera del Duero.

Los periodos de tiempo examinados para las diferentes explotaciones no son coincidentes y la variabilidad interanual puede ser considerable como consecuencia de la incidencia de factores climáticos y otros de diversa índole. De ahí que se presenten datos promedio para el conjunto de las campañas vitivinícolas disponibles para cada finca. Además, la intensidad de las tareas depende de la superficie de la parcela y los sistemas de conducción, que condicionan el grado de mecanización, así como de la variedad cultivada, la cota respecto al nivel del mar, la ubicación geográfica y la fertilidad del suelo, que inciden en el vigor de la planta y sus rendimientos, pero también en la mayor o menor presencia de malas hierbas y agentes patógenos. Con todas estas limitaciones, la comparación recogida en el cuadro 5 es bastante ilustrativa. Las tareas recogidas en el cuadro se realizan en diferentes periodos del año. Para las explotaciones canarias, entre noviembre y febrero se realizan fundamentalmente labores de suelo, operaciones en verde y actividades de fertilización; en un segundo periodo, que abarca desde el mes de marzo hasta junio, se continúan las tareas de fertilización y se realizan también tareas de poda y protección del cultivo; por último, de julio a octubre se siguen realizando algunas de las tareas anteriores y se añade la vendimia. En las explotaciones peninsulares, los periodos anteriores pueden sufrir alteraciones y, de hecho, la climatología más extrema puede obligar a interrumpir las tareas en determinadas semanas o incluso meses de la estación invernal.

---

<sup>18</sup> El Consorcio de Exportación Vitivinícola de Canarias, creado en 2009, ha impulsado la entrada del producto isleño en mercados europeos ya tradicionales como Alemania o Inglaterra, pero ha conseguido además que este producto esté presente en mercados como EEUU, Canadá, Brasil o China.

CUADRO 5. Horas de actividad en el cultivo de viñedo en Canarias y Península

Finca	Canarias						Ribera Duero
	A	B	C	D	E	F	G
Campañas	2007/09	2005/09	2005/09	2006/09	2006/10	2006/10	2006/09
Características de las fincas							
Cota (altitud, m)	400	450	80	100	280	450	700
Superficie (ha)	0,62	0,70	0,35	1,14	1,85	1,00	10,00
Nº cepas	150	250	1.000	3.500	2.800	2.300	23.000
Conducción <sup>1</sup>	P	P	E	E	E	E	V/E
Mecanización <sup>2</sup>	No	No	No	No	Sí	Sí	Sí
Kg/ha	6.330	10.097	9.016	3.456	4.608	3.675	4.000
Kg/cepa	26,35	28,27	3,16	1,13	3,04	1,6	1,74
Horas de actividad por hectárea							
Labores de suelo	51,25	12,81	49,65	0,00	17,79	31,84	
Operaciones en verde	76,87	136,92	59,25	95,61	45,52	113,95	
Fertilización	24,02	243,42	48,36	0,00	1,78	1,08	
Poda	232,21	928,84	90,80	251,91	30,55	51,75	65,00
Protección cultivo	372,66	241,34	145,41	161,43	15,11	26,38	
Vendimia	186,89	727,06	139,01	183,85	50,33	70,45	32,50
Otras <sup>3</sup>	0,00	51,25	0,00	0,00	2,87	16,46	28,00
Total	943,90	2341,64	532,48	692,79	163,96	311,90	128,50
Kg de uva por hora de actividad							
Total	6,71	4,31	16,93	4,99	28,10	11,78	31,88

<sup>1</sup> Se distingue entre parral (P), espaldera (E) y vaso (V). En la explotación peninsular el método de conducción es mixto, utilizando en igual proporción espaldera y vaso.

<sup>2</sup> Se distingue entre explotaciones que realizan todas las tareas manualmente y otras que combinan tareas manuales y utilización de maquinaria.

<sup>3</sup> En el grupo de otras tareas se han incluido algunas tareas realizadas en determinadas explotaciones en determinados años que no pueden asignarse a ninguno de los capítulos definidos. Además, en el caso de la explotación peninsular los registros disponibles presentaban un grado de agregación que no permitía la asignación de algunas tareas que también se han recogido en este apartado.

Fuente: Elaboración propia.

Pues bien, la primera conclusión que se extrae de la observación de las necesidades de mano de obra de las diferentes fincas canarias analizadas es que ya existen notables desviaciones entre ellas. Es interesante observar que las dos fincas que mecanizan parte de sus tareas (E y F) consiguen reducciones considerables del número de horas por hectárea<sup>19</sup>, especialmente en el caso de la parcela E, en la que se obtiene una productividad por hora de trabajo mucho más elevada que para las otras cinco explotaciones de la isla. Y ello a pesar de que el marco de plantación es menos intensivo para facilitar la mecanización. Esta circunstancia puede ayudar a explicar sólo parcialmente que la parcela F, con menor demanda de trabajo que la parcela C, tenga sin embargo una productividad por hora de trabajo inferior a esta última, que presenta más elevados rendimientos por unidad de superficie. También debe considerarse que en las dos fincas que recurren a la mecanización se cultiva la variedad *listán negra* obtenida con cepas plantadas en 2001 y 2002. Sin embargo, la primera de las otras

<sup>19</sup> Este efecto ya ha sido cuantificado por Suárez *et al* (2000) para diferentes sistemas de conducción empleados en parcelas de la comarca Tacoronte-Acentejo. De hecho, después de un minucioso análisis, estos autores concluyen que el sistema de espaldera de doble cortina es el más rentable de los analizados.

dos explotaciones con sistema de espaldera (finca C) cultiva también *listán blanca* y *marmajuelo* y obtiene rendimientos más elevados con cepas de más de 25 años. En cambio, la segunda de estas dos explotaciones (finca D) cultiva viñas jóvenes plantadas en 2002 y, mayoritariamente, produce *malvasía*, con un rendimiento por unidad de superficie bastante más bajo que otras variedades. Por otra parte, las dos fincas que mantienen el sistema de parral (A y B) son las más intensivas en mano de obra por hectárea, pero obtienen elevados rendimientos con cepas más antiguas de *listán blanca* y *listán negra*. Precisamente en el caso de la explotación con mayor rendimiento por ha (finca B), las necesidades de mano de obra —sobre todo en las actividades de poda y vendimia— son tan elevadas que la productividad por hora de trabajo termina siendo la más baja. En este mismo sentido, el peso relativo de los diferentes grupos de tareas realizadas en las fincas canarias cambia entre unas y otras, pero además de la intensidad variable de las operaciones en verde o las labores de protección de cultivo, la poda y la vendimia son dos componentes importantes cuyas exigencias parecen reducirse bastante con la mecanización y cuyas variaciones ayudan a explicar algunas de las diferencias globales entre explotaciones<sup>20</sup>.

Tomando de referencia a cualquiera de las fincas canarias, excepto una de las parcelas mecanizadas, los registros obtenidos ponen de manifiesto con claridad que la demanda de trabajo por unidad de superficie es mucho mayor que para la finca peninsular analizada, de una dimensión muy superior. Pero más importante es tener en cuenta que, pese a que el rendimiento por hectárea en esta última explotación no es muy elevado, cada hora de trabajo proporciona más de 30 kg de uva, lo que significa una productividad de la mano de obra sólo comparable a la de la parcela E. Sin duda, las economías de escala podrían jugar un papel relevante a la hora de explicar diferencias en el grado de mecanización que redujeran en consecuencia la participación del factor trabajo en la función de producción. A pesar de que el grado de mecanización en las parcelas E y F es similar<sup>21</sup>, sólo en una de las parcelas mecanizadas este efecto ha sido suficiente para incrementar significativamente la productividad de la hora de trabajo. En las demás parcelas, la productividad es muy inferior a la registrada en la explotación peninsular. Y si los rendimientos por hectárea de esta última no son más elevados, la mayor productividad de la mano de obra sólo puede explicarse si esa producción puede obtenerse realizando tareas menos exigentes. En tal sentido, una hipótesis explicativa que debiera ser analizada con mayor detalle que el que permite la información disponible hasta el momento, sugiere que la menor intensidad de la mano de obra en el cultivo peninsular puede estar

---

<sup>20</sup> Estas dos tareas eran ya muy importantes en los cultivos de antaño. Según señala Macías (2007a), de acuerdo con las contabilidades vitivinícolas del siglo XVIII, el cultivo de una hectárea de viñedo requería, aproximadamente, 60 jornales, que corresponden a tres cavas (22 jornales), dos podas (18 jornales), una alzada mediante horquetas (12 jornales) y la vendimia (8 jornales). Sin embargo, las labores de suelo tienen ahora un peso relativo mucho menor. En el trabajo de Corbella *et al* (2008), que distingue tres escenarios en función del grado de mecanización en la aplicación de los tratamientos, las necesidades de mano de obra oscilan entre 358,9 horas/ha (mayor grado de mecanización) y 656,82 (menor grado de mecanización). Las simulaciones de estos autores muestran que la mecanización reduce notablemente las necesidades de trabajo en las tareas de vendimia como resultado de la utilización de tractores que acceden a la parcela, pero en cualquier caso estas tareas siguen siendo las más consumidoras de trabajo.

<sup>21</sup> En estas dos parcelas, las horas de trabajo con máquinas representan entre el 10% y el 15% del total de horas de trabajo. La mecanización es más relevante en labores de suelo y actividades de protección del cultivo, pero la poda es exclusivamente manual, y ocurre prácticamente lo mismo con las operaciones en verde o la vendimia.

asociada con la menor extensión del periodo de cultivo, como consecuencia de la parada invernal, o también con el hecho de que la viña se cultive en terrenos marginales poco fértiles que requieran menos labores de escarda y, en general, menos tratamientos con productos fitosanitarios<sup>22</sup>.

La diferente incidencia de la mano de obra en la estructura de costes de las explotaciones canarias o peninsulares queda más claramente reflejada en el cuadro 6, que muestra estimaciones del coste monetario atribuible en la campaña 2008/2009 a las horas de trabajo contratadas y al resto de capítulos de coste de producción de uva para cuatro de las fincas canarias antes consideradas (A, B, C y D) y para una explotación inscrita en la DO Rioja (finca H). Para evaluar el coste monetario de la mano de obra en las fincas canarias, se ha asumido que el coste de la hora de trabajo asciende a 9,2 euros<sup>23</sup>, mientras que en el caso de la explotación peninsular los datos de la estructura de costes han sido proporcionados por la empresa en cuestión para el conjunto de la explotación. De hecho, los capítulos de amortizaciones y otros costes han sido estimados para las fincas canarias a partir del coste por hectárea obtenido para la explotación peninsular en lo referente a aquellas partidas que fueran aplicables a las características de las otras fincas<sup>24</sup>. A pesar del empleo de este dudoso criterio para los capítulos menos relevantes de la estructura de costes, la cifra total de coste de producción de uva en Canarias es similar a la obtenida en el estudio de Corbella *et al* (2008)<sup>25</sup>, duplica, en promedio, al coste de producción de la explotación peninsular considerada y muestra con claridad que la causa de la enorme debilidad competitiva de la producción canaria estriba en el coste de la mano de obra.

Unos elevados costes de producción, en combinación con cierto grado de exceso de oferta en relación con la demanda de uva por parte de los productores de vino, determinan unos niveles de precios de la uva que difícilmente cubren sus costes de producción, sobre todo en los últimos años. El gráfico 1 muestra los precios medios percibidos por el productor de uva de acuerdo con las cifras de producción y valor de la producción de viñedo de la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias, que no incluyen los

---

<sup>22</sup> De hecho, estas circunstancias pueden también estar detrás de las diferencias de costes entre los cultivos de las vertientes norte y sur de las Islas Canarias, aunque tampoco se dispone de información estadística suficiente para contrastar esta hipótesis.

<sup>23</sup> Se ha aplicado un incremento del 2% para actualizar el valor considerado para 2008 por Corbella *et al* (2008). Estos autores señalan que cuando estas tareas se subcontratan el coste por hora se mueve entre 9 y 12 euros por hora, si bien el coste de un peón contratado es menor. Sin embargo, la dimensión reducida de las parcelas suele impedir la contratación de personal.

<sup>24</sup> Por ejemplo, en el capítulo de otros costes no se computó el alquiler del almacén para maquinaria, que sí aparecía recogido en el balance de la explotación peninsular. Tampoco se consideró la amortización correspondiente a maquinaria no utilizada en las fincas canarias estudiadas y se establecieron diferencias en el importe de las amortizaciones en función del sistema de conducción. El coste de las amortizaciones por ha considerado en este trabajo para las explotaciones con sistema de espaldera prácticamente coincide con el estimado por Corbella *et al* (2008) para explotaciones canarias de este tipo sin mecanización, aunque se aprecien diferencias en el coste por kg en función de los rendimientos por unidad de superficie. Para las explotaciones con sistema de parral se han utilizado costes de amortización más bajos.

<sup>25</sup> En el trabajo de Corbella *et al* (2008), el coste medio de producción de uva se sitúa por encima de 1,3 euros/kg. En el documento elaborado por la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias para proponer modificaciones en el programa comunitario de apoyo a las producciones agrarias de Canarias, se contempla un coste de producción que se mueve entre 1,34 euros/kg y 1,50 euros/kg, según zonas.

auxilios públicos. Nótese que en los últimos años, estos precios han superado escasamente el euro, mientras que los costes de producción están bastante por encima.

CUADRO 6. Costes de producción de uva (euros/kg) en Canarias y Península

	Canarias				Rioja
Rendimientos (kg/ha)	6.590	10.789	7.967	3.352	5.850
Finca	A	B	C	D	H
Mano de obra	1,20	1,38	0,68	0,83	0,21
Otros insumos	0,24	0,25	0,24	0,13	0,12
Amortizaciones	0,10	0,06	0,13	0,32	0,24
Otros costes	0,11	0,07	0,09	0,21	0,16
Total	1,65	1,76	1,14	1,49	0,73

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 1. Precio de la uva en Canarias (euros/kg)



Fuente: Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación del Gobierno de Canarias. Elaboración propia.

En cualquier caso, los costes de producción por kg de uva del cuadro 6 no son siempre directamente comparables con los precios medios del gráfico 1, puesto que el precio varía sensiblemente según la calidad y la variedad de uva. El cuadro 7 refleja los precios obtenidos por la producción comercializada por las cuatro explotaciones canarias consideradas en la campaña 2008/2009. También se han estimado las subvenciones que el productor podría percibir de los organismos públicos. Por Decisión de la Comisión Europea de 20 de mayo de 2009 (C(2009) 3039 final), que modifica el programa comunitario de apoyo a las producciones agrarias de Canarias (Reg CE 247/2006), se establece una ayuda global por hectárea para mantener el cultivo de las vides destinadas a la producción de vinos de calidad producidos en regiones determinadas que supone un importe de 1.650 euros/ha con una ficha financiera total fijada para Canarias en 7.590.000 euros. Sin embargo, hasta el año 2009, el importe de esta ayuda estaba fijado en 600 euros/ha (Orden de 10 de noviembre 2006). Se ha realizado una simulación que contempla que la ayuda percibida por las explotaciones objeto de análisis sea de cualquiera de estos dos importes. Además, existen ayudas a la reestructuración de viñedos y a la producción integrada o ecológica a las que los productores pueden acogerse en determinadas

circunstancias, pero que no se han contemplado como parte integrante de los ingresos de las explotaciones estudiadas.

CUADRO 7. Margen de explotación del productor de uva en Canarias (euros/kg). Campaña 2008/2009

Finca	A	B	C	D
Costes de producción	1,64	1,76	1,14	1,49
Precio venta de la uva	0,90	0,90	1,33	3,10
Ayuda por hectárea <sup>1</sup>	0,09	0,06	0,08	0,18
Ayuda por hectárea <sup>2</sup>	0,25	0,15	0,21	0,49
Margen bruto <sup>1</sup>	-0,65	-0,80	0,26	1,79
Margen bruto <sup>2</sup>	-0,50	-0,70	0,39	2,10

<sup>1</sup> Se asume que la ayuda por hectárea es de 600 euros.

<sup>2</sup> Se asume que la ayuda por hectárea es de 1650 euros.

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos para las cuatro explotaciones estudiadas ilustran la disparidad de situaciones en las que pueden encontrarse los productores de Canarias. Algunos obtienen rendimientos elevados sin descuidar aparentemente la calidad, lo que explicaría que la parcela C obtuviera precios sensiblemente más altos que los correspondientes a las parcelas A y B. La parcela D, con bajos rendimientos por unidad de superficie, por cepa y por hora de trabajo, obtiene precios que compensan sobradamente sus costes de producción. Pero en este último caso, la explicación habría que buscarla en el peso del cultivo de *malvasía*, cuya cotización es extraordinariamente remuneradora. Ahora bien, esta última situación conforma la excepción más que la regla. Además, el nuevo importe de la ayuda a la hectárea resulta insuficiente para convertir en rentables a las explotaciones que no lo son e incrementa el margen bruto para aquellas otras que ya eran rentables.

De cualquier modo y en términos generales, los elevados costes de producción de uva también lastran la competitividad de los vinos canarios, debido a su elevado peso relativo en la estructura de costes de elaboración de los caldos. En trabajos recientes, el coste de la uva representa aproximadamente entre el 50% y el 60% de los costes de producción de vino<sup>26</sup>. Según González *et al* (2007), el coste de producir una botella de vino de 0,75 litros varía según la variedad utilizada y la zona de cultivo, que determina cambios importantes en el coste de adquisición de la uva. Para el año 2005, estos autores consideran que el coste total por botella, incluyendo el coste de la uva, las tareas de supervisión de la vendimia, la vinificación en sí misma y las labores posteriores de embotellado y etiquetado, se mueve entre 2 y 3 euros. Corbella *et al* (2008) incluyen, además de los componentes anteriores, otros de carácter estructural asociados, por ejemplo, a la gestión de la empresa y a las tareas de comercialización, y concluyen que el coste total por botella oscila entre 3,18 y 4,13 euros, en función inversamente proporcional del tamaño de la bodega.

En el cuadro 8 se muestra una estimación de los costes de elaboración y comercialización hasta el distribuidor de los vinos producidos con la uva cultivada en las mismas fincas consideradas en el cuadro 5. En concreto se

<sup>26</sup> Según las contabilidades vitivinícolas del siglo XVIII, los costes de cultivo del viñedo representaban un 75% de los costes totales de explotación, mientras que los costes enológicos suponían el 25% restante (Macías, 1988).

estiman los costes por botella de 0,75 litros, de modo que el coste de la uva se ha estimado a partir de un *ratio* de transformación de uva en vino tal que por cada kg de uva se obtienen 0,65 litros de vino. Al coste de producción de uva así calculado<sup>27</sup>, se han añadido los costes de elaboración en bodega estimados como promedio de los tres escenarios considerados por Corbella *et al* (2008), que distinguen bodegas de 10 mil, 60 mil y 300 mil litros, respectivamente, y que incluyen los costes de personal, embalajes, suministros, marketing, costes de estructura y otros. En este mismo trabajo, los autores citados estiman también estos capítulos de coste para una explotación peninsular y se han tomado en particular los resultados correspondientes a la bodega de mayor tamaño considerada. Finalmente, y siguiendo también el trabajo anterior, se ha asumido que para una bodega canaria el coste de transporte hasta un distribuidor en la propia isla es de 0,05 euros/botella; mientras que el coste de transportar el vino peninsular hasta Canarias por vía marítima cuesta 0,12 euros/botella si se envía en contenedores de 40 pies<sup>28</sup>.

CUADRO 8. Costes de producción de vino (euros/botella de 0,75 l) en Canarias y Península

Finca	Canarias				Rioja
	A	B	C	D	H
Coste de uva	1,90	2,03	1,32	1,71	0,84
Coste en bodega	1,57	1,57	1,57	1,57	1,07
Distribución	0,05	0,05	0,05	0,05	0,12
Total	3,52	3,64	2,94	3,33	2,03

Fuente: Elaboración propia.

Estas diferencias de coste contribuyen a explicar la pérdida de rentabilidad que han experimentado las bodegas canarias en los últimos años. Si se tienen en cuenta los balances depositados por algunas de estas bodegas en la base de datos SABI (Sistemas de Análisis de Balances Ibéricos) en el periodo 2001-2009<sup>29</sup>, y con la excepción de Lanzarote<sup>30</sup>, puede observarse una tendencia general de descenso de las ventas y una transformación de resultados de explotación positivos en considerables pérdidas. Esta situación ha conducido finalmente a que en la modificación del Programa de Apoyo a las Producciones Agrarias de Canarias (Reg CE 247/2006) aprobada mediante la Decisión de la Comisión Europea de 20 de mayo de 2009 (C(2009) 3039 final) se introdujera, con el beneplácito de la UE y financiación del Estado miembro, a modo de compensación del sobrecoste

<sup>27</sup> En el trabajo de Corbella *et al* (2008), el precio de adquisición de la uva en bodega se cifra en 1,73 euros/kg, una vez computado un margen del 20% sobre los costes de producción en finca. Ahora bien, muchas bodegas, además de elaborar vino, son productoras de uva, de modo que se ha optado por asumir que el precio de la uva para la bodega coincide con su coste de producción. Además, según las cifras oficiales del gráfico 5.5, los precios de venta de uva podrían situarse incluso por debajo de su coste de producción.

<sup>28</sup> Si el envío es de menor cuantía, el coste puede ascender hasta 0,30 euros/botella en el caso de que se envíe un único *pallet* (Corbella *et al*, 2008).

<sup>29</sup> Se han considerado 24 empresas domiciliadas en Canarias cuyo código de actividad CNAE 93 es 1593, correspondiente a «elaboración de vino». Forman parte de la muestra bodegas correspondientes a siete de las denominaciones de origen de Canarias.

<sup>30</sup> La situación diferencial de las bodegas de Lanzarote obedece a un doble motivo. Por una parte, los vinos de esta isla poseen características propias percibidas por los consumidores y en particular por los numerosos turistas y visitantes que acuden a las bodegas y realizan ventas directas. Pero además, el Cabildo de Lanzarote ha optado por adquirir los excedentes de vino de las bodegas, de modo que éstas han podido mejorar sus resultados. Y además de deshacerse de vinos a veces inservibles, las bodegas lanzaroteñas han conseguido uva a bajo precio puesto que el Cabildo ha financiado el pago a los agricultores.

originado por la situación ultraperiférica de Canarias, una ayuda de 0,24 euros por litro de vino transformado y embotellado por bodegas inscritas en cualquiera de los Consejos Reguladores. También se ha arbitrado otra ayuda específica de 0,70 euros por litro de vino elaborado y embotellado conforme al reglamento de algún Consejo Regulador que se comercialice fuera del ámbito territorial de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Pero la diferencia de costes entre el vino canario y el vino peninsular puesto en el mercado canario revela claramente que no es posible competir con los caldos peninsulares si no se oferta un producto diferenciado. El reducido tamaño de las explotaciones dedicadas al cultivo del viñedo restringe notablemente las posibilidades de intensificar el proceso modernizador iniciado hace pocas décadas hasta el punto de que las explotaciones tradicionales experimenten una mejora de rendimientos que contribuya a una reducción significativa de los costes de producción. Queda por tanto la opción de realizar esfuerzos dirigidos a que el consumidor identifique el producto canario como un producto con características peculiares, pero, para ello, el excesivo número de bodegas y la proliferación de marcas es un obstáculo todavía mayor que la atomización productiva<sup>31</sup>.

Las estrategias comerciales eficaces necesitan una dimensión mínima y producen un impacto que depende de la señal del producto que se distinga y sea percibida por el consumidor al que se dirigen. En este sentido, las experiencias realizadas en relación con la percepción de atributos relevantes del vino canario, apuntan algunos aspectos curiosos. Así, los no residentes, incluyendo a peninsulares y extranjeros, interpretan un precio elevado como sinónimo de calidad<sup>32</sup>. Esta última circunstancia no implica, evidentemente, que el precio no importe o que no sea relevante reducir costes, pero abona la tesis de que para captar el mercado potencial de los turistas que nos visitan sería relevante alguna estrategia de marketing amparada en elementos que confieran a tal estrategia un poder de atracción que vaya más allá del que puede proporcionar el nombre de una marca concreta o de una denominación de origen<sup>33</sup>. Estas últimas son importantes señales de mercado para el consumidor conocedor de vinos, y especialmente de los residentes canarios, pero para los no residentes parece más relevante una imagen que vincule el producto con el particular entorno físico que el visitante ha mostrado interés en conocer. Seguramente, el principal ingrediente del valor que este consumidor foráneo atribuye al vino canario es precisamente el hecho de serlo, mientras que la denominación de origen o la marca ocupan para él posiciones secundarias en la asignación de valor.

---

<sup>31</sup> El grado de atomización productiva y comercial ha sido analizado, entre otros trabajos, en Cáceres-Hernández et al (2004b). Pero en la esfera de la comercialización, el grado de atomización se ha intensificado recientemente como consecuencia de la regresión de la actividad vitícola. Los Consejos Reguladores de Denominaciones de Origen han experimentado una fuerte reducción de la superficie en producción inscrita y del número de viticultores. Y a pesar de que el número de bodegas también se ha reducido, lo ha hecho en menor proporción, de modo que la superficie inscrita por bodega se ha reducido significativamente desde las 42,5 ha de 2000 a las 25,7 de 2009.

<sup>32</sup> Véase Guirao-Pérez et al (2004).

<sup>33</sup> Godenau et al (2000) exploran las particularidades y el potencial del marketing del vino canario en el segmento de la demanda turística. En Godenau (2006) se señalan las posibilidades de incentivar el consumo de residentes, pero también de visitantes, a través de estrategias que vinculen el acto de consumir con el disfrute de nuevas experiencias conectadas con el territorio.

#### 4. Conclusión

La evolución reciente de la dimensión económica de los cultivos tradicionales de exportación pone de manifiesto la existencia de importantes incertidumbres que han producido una cierta reorientación de la producción agraria hacia el mercado interior. E incluso un aumento del peso de cultivos como el viñedo, cuya superficie y producción había crecido notablemente, aunque la expansión se ha detenido en los últimos años y el vino no ha recuperado su tradición exportadora.

De hecho, es muy poco realista aventurar que el vino tendrá en el inmediato futuro un peso significativo en la exportación agraria de Canarias, pero sí tiene posibilidades reales de recuperar parcialmente su tradición si se dan determinadas circunstancias. Los mercados exteriores son crecientemente competitivos y, de hecho, los precios del vino español exportado han disminuido a lo largo de la última década. Pero determinados vinos canarios están consiguiendo situarse en diferentes mercados porque han sabido presentar las cualidades que los distinguen de otros vinos. Ahora bien, en el futuro inmediato la demanda interna seguirá siendo absolutamente mayoritaria en el destino de la oferta isleña. Y la oferta de vinos de variadas procedencias convierte también al mercado canario en un ámbito gobernado por una fuerte competencia. Los métodos y variedades tradicionales resultan más costosos que las nuevas técnicas con variedades europeas más productivas. Por tanto, estas innovaciones son la respuesta evidente si el objetivo es ser competitivo a través de la reducción de costes. Pero por esta vía parece complicado llegar a buen puerto.

No será fácil revertir la tendencia de reducción del consumo de vino en general, de modo que habrá que replantearse la necesidad de redimensionar la actividad. El proceso ya se ha iniciado, pero las bodegas que se mantienen están elaborando cada vez menos vino y, por tanto, no cabe esperar que sus costes se reduzcan. Más difícil aún será que puedan conseguirse disminuciones del coste de producción de la uva. La imposibilidad de competir por la vía de los costes obliga a innovar en estrategias de marketing que conduzcan a un consumidor ya persuadido por la calidad a fijar su atención en un producto que, en el caso del turista, presenta además el interés de la novedad. La excesiva fragmentación de las parcelas de cultivo de la viña, un inconveniente para la modernización, puede sin embargo convertirse en una fortaleza si se sabe presentar como reflejo de una riqueza paisajística y cultural. La diversidad de marcas, un obstáculo para el éxito de estrategias comerciales centradas en productos muy concretos, también puede convertirse en fortaleza si se presenta como reflejo de una riqueza varietal que aporta un valor añadido. El panorama reciente obliga a los productores y bodegueros a adoptar iniciativas de este tipo para no ser eliminados del mercado por otras ofertas más competitivas. Ante ellas, una apuesta por la diferenciación del producto que ponga en valor el patrimonio histórico se presenta como una estrategia más adecuada.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BANCO DE BILBAO (1959) *Islas Canarias*. Banco de Bilbao.
- BENÍTEZ, S. (1940) «El paisaje humanizado del Norte de Gran Canaria». *Revista Geográfica Española*, 8: 105-122.
- BENÍTEZ, S. (1958) *Gran Canaria y sus obras hidráulicas. Bases geográficas y realizaciones técnicas*. Excmo. Cabildo Insular de Gran Canaria.
- CÁCERES-HERNÁNDEZ, J.J., G. GUIRAO-PÉREZ, M. HERNÁNDEZ-LÓPEZ, F.J. MARTÍN-ÁLVAREZ, G. MARTÍN-RODRÍGUEZ Y C. RODRÍGUEZ-DONATE (2004a) «Dimensión de la oferta vitivinícola en Canarias». *V Jornadas Técnicas Vitivinícolas Canarias*.
- CÁCERES-HERNÁNDEZ, J.J., V.J. CANO-FERNÁNDEZ, G. GUIRAO-PÉREZ, M. HERNÁNDEZ-LÓPEZ, F.J. MARTÍN-ÁLVAREZ, G. MARTÍN-RODRÍGUEZ Y C. RODRÍGUEZ-DONATE (2004b) «Atomización productiva y comercial de la actividad vitivinícola en Canarias». *V Jornadas Técnicas Vitivinícolas Canarias*.
- CÍES (1968) *Economía canaria* 67. Boletín nº 2 del Centro de Investigación Económica y Social de la Caja Insular de Ahorros.
- CÍES (1980) *Estructura social de Canarias I. Desarticulación y dependencia, claves de la formación social canaria*. Cuadernos Canarios de Ciencias Sociales, nº 5.
- CORBELLA, J.A., R. MESA Y J. ZEROLO (2008) *Análisis de la competitividad del subsector vitivinícola canario*. Mimeo.
- GODENAU, D. (2006) «Alcance y limitaciones de la economía de las experiencias en el mundo del vino». *XXIX Congreso Mundial de la Viña y el Vino*.
- GODENAU, D. Y S.J. SUÁREZ (2004) «¿Cuánto viñedo hay? Contraste de las diferentes fuentes estadísticas a través de una muestra de parcelas en la Denominación de Origen Tacoronte-Acentejo». *V Jornadas Técnicas Vitivinícolas Canarias*.
- GODENAU, D. Y S.J. SUÁREZ (2006) «Valoración del proceso de aplicación de la OCM vitivinícola en el territorio Tacoronte-Acentejo en el periodo 2000-2006». *VI Jornadas Técnicas Vitivinícolas Canarias*.
- GODENAU, D., S.J. SUÁREZ, M.P. GIL Y L. FERNÁNDEZ (2000) «Particularidades del marketing vitivinícola en zonas turísticas. El caso de la denominación de origen Tacoronte-Acentejo en Tenerife (España)». *XXV Congreso Mundial de la Viña y el Vino*.
- GONZÁLEZ-GÓMEZ, J.I., S. MORINI-MARRERO Y T. RAVELO-MESA (2007) «Los costes de producción vinícola en la DO Ycoden-Deute-Isora. Una aproximación a la estructura de costes de la bodega tipo», *Ycoden. Revista de Ciencias y Humanidades*, 6: 51-81.
- GUIRAO-PÉREZ, G., J.J. CÁCERES-HERNÁNDEZ, M. HERNÁNDEZ-LÓPEZ, F.J. MARTÍN-ÁLVAREZ Y C. MURILLO-FORT (2004) «Incidencia de ciertos atributos del vino en las preferencias declaradas por los visitantes de la Casa del Vino La Baranda». *V Jornadas Técnicas Vitivinícolas Canarias*.
- GUIRAO-PÉREZ, G., J.J. CÁCERES-HERNÁNDEZ, V. CANO-FERNÁNDEZ, M. HERNÁNDEZ-LÓPEZ, M.I. LÓPEZ-YURDA, D. LORENZO-DÍAZ, F.J. MARTÍN-ÁLVAREZ, G. MARTÍN-RODRÍGUEZ, M. ROMERO-RODRÍGUEZ Y C. RODRÍGUEZ-DONATE (2001) *El Consumo de Vino en Tenerife*. Cabildo Insular de Tenerife.

- MACÍAS, A.M. (1988) «Explotación directa o medianería en el viñedo canario durante el siglo XVIII. Estrategias para una crisis». *Revista de Historia Económica*, 6(1): 43-71.
- MACÍAS, A.M. (1990) «El papel de la agricultura en el desarrollo regional en la Europa mediterránea, 1750-1980. Canarias, 1830-1890: El papel de la grana en la economía isleña», *Áreas Revista de Ciencias Sociales*, 12: 239-252.
- MACÍAS, A.M. (1995a) «Panorama histórico de la economía canaria». *Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas*, 15: 33-41.
- MACÍAS, A.M. (1995b) «La economía moderna (siglos XV-XVIII)». En A. de Béthencourt Massieu (Ed.) *Historia de Canarias*, 133-191.
- MACÍAS, A.M. (1998) «Estructura productiva de Tenerife en la segunda expansión vitícola, 1790-1814». *II Jornadas Técnicas Vitivinícolas Canarias*, 184-197.
- MACÍAS, A.M. (2005) «El paisaje vitícola de Canarias. Cinco siglos de historia». *ERÍA*, 68: 351-364.
- MACÍAS, A.M. (2007a) «Expansión ultramarina y economía vitivinícola. El ejemplo de Canarias (1500-1550)». *Investigaciones de Historia Económica*, 8: 13-44.
- MACÍAS, A.M. (2007b) «El vino en la historia insular». *Vinaletras*, 1: 6-12.
- MARTÍN, V. (1991) *Agua y agricultura en Canarias: el sur de Tenerife*. Editorial Benchomo.
- NUEZ, J.S. (2003) «Durmiendo con su enemigo. Notas sobre la viticultura canaria entre 1850 y 1936». *II Congreso de Historia Vitivinícola Uruguay en el contexto regional 1870-1950*.
- NUEZ, J.S. (2008) «¿Qué vino hemos bebido? Caracterizando la oferta disponible de vino en una economía abierta: Canarias, 1886-2006». *Territorios del Vino*, 3: 38-64.
- RODRÍGUEZ, W. Y R. JIMÉNEZ (1980) «Agricultura en Canarias». En *Geografía de Canarias*, Vol. VII. Editorial Interinsular Canaria, SA.
- SÚAREZ, M. Y P. OJEDA (2002) «Evolución del cultivo del tomate en Canarias desde la incorporación a la Unión Europea (1986-2001)». *Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 196:133-152.
- SUÁREZ, S.J. Y M.P. GIL (2007) «Los últimos 20 años vitivinícolas en la comarca Tacoronte-Acentejo». *Vinaletras*, 1: 32-42.
- SUÁREZ, S.J., M.P. GIL, D. GODENAU Y A. GÓMEZ (2000) *Estructura de Costes en la Viticultura de la Comarca Tacoronte-Acentejo*. Mimeo.