



# Comercialización del **Plátano** *(Musa AAB)* Requisitos y Exportadores





# Aprendiendo a comercializar el plátano

Para vender al exportador es necesario presentar los productos de acuerdo a las especificaciones del mercado. Al cumplir las condiciones y requerimientos exigidos, podremos entrar a mercados de calidad.

Si se produce plátano con calidad aumentaremos las ventas en los mercados dominicanos y extranjeros



## Para producir plátanos de calidad en los mercados se requiere:

- Seleccionar tamaño del fruto de 8 pulgadas de largo de 1 a 1.5 pulgadas de grueso.
- Frutos sin heridas, sin golpes y sin manchas.
- Frutos que al pelarlos su pulpa conserve el color natural y no presente cortes o heridas.
- Un tiempo de llenado de racimo de 12 a 13 semanas, calculados a partir de la salida de la última mano desarrollada.

Para provechar las oportunidades de mercado del plátano hay que fortalecer la organización de los productores, con el fin de reducir costos y juntos poder presentar mayores volúmenes. Para esto es necesario:

- El desarrollo de grupos de productores con intereses comunes de producción y mercado.
- Sembrar entre los meses de octubre y diciembre, sobre todo la variedad FHIA 21.
- Tomar en cuenta las buenas prácticas agronómicas de: selección del material a sembrar, el uso correcto de enmiendas y productos orgánicos, manejo eficiente de la Sigatoka negra y control de malezas.
- Marcar la producción para el mercado mediante el marcado con cintas de control de edad al momento del descole del racimo.

# ¿Dónde están los compradores plátanos?



## **Casa Calín**

Av. República de Colombia # 8, Santo Domingo

Telefono: 809-532-6553 / Fax: 809-532-7817

E-mail: [casacalin@verizon.net.do](mailto:casacalin@verizon.net.do) Contacto: Jorge Luis Collado



## **Frito-Lay Dominicana**

Av. Abraham Lincoln #1019- Edificio Pages 3er. Piso

Santo Domingo, República Dominicana

Teléfono: 809-227-2287

# Condiciones de presentación del plátano

## Para exportación:

- 1) Fruta fresca empacada en cajas de cartón con 52 libras de peso.
- 2) Pulpa congelada empacada en fundas plásticas.
- 3) Hojuelas (platanitos) y tostones precocidos.

## Para mercado local:

- 1) El plátano FHIA 21 con cáscara o pelado. En ambos casos de tamaño uniforme para la agroindustria.
- 2) El plátano Macho x Hembra para elaborar maduritos ó vender en funda.

Las negociaciones para diferentes casos están condicionadas por las exigencias del comprador, las cuales pueden influir el sistema de producción. Puede ser que el agricultor se le exija:

- Sistema de riego por goteo
- Un determinado tipo o variedad de plátano a producir
- Usar solo productos orgánicos (abono, repelentes)
- Descole, desmane, amarre, encintado y limpieza del racimo
- Mantener una determinada cantidad de plantas por tarea
- Evitar los roces entre los racimos



**Contactos**

**Calle Imbert # 5, Las Carolinas, La Vega, República Dominicana**

**Teléfono: 809-242-2144**

**Fax: 809-242-3345**

**Correo electrónico: [usantos@idiaf.org.do](mailto:usantos@idiaf.org.do)**

**Para más informaciones, comuníquese a las oficinas  
de Idem Plátano**