



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

“Comercialización del plátano de Canarias”

ENZO BALLOCH RODRÍGUEZ

**FACULTAD DE COMERCIO Y RELACIONES LABORALES
VALLADOLID, 21 de julio de 2025**



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO: 4º curso de Comercio

TRABAJO FIN DE GRADO

Comercialización del plátano de Canarias

Trabajo presentado por:

Tutor: Jose Salvador Insua

FACULTAD DE COMERCIO Y RELACIONES LABORALES

Valladolid, 21 de julio de 2025

Índice

JUSTIFICACIÓN	5
INTRODUCCIÓN	6
1. CONTEXTO HISTÓRICO	7
2. EL PLÁTANO	11
2.1 CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DEL PLÁTANO DE CANARIAS	11
2.2 CARACTERÍSTICAS DEL CULTIVO.....	12
2.3 VARIEDADES DEL PLÁTANO	13
2.4 COMPOSICIÓN NUTRICIONAL Y PROPIEDADES MEDICINALES DEL PLÁTANO.....	14
3. IMPORTANCIA ECONÓMICA	15
3.1 TENERIFE, LA PALMA Y GRAN CANARIA	15
3.2 LA GOMERA Y EL HIERRO	15
3.3 LANZAROTE Y FUERTEVENTURA.....	16
3.4 DATOS DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN.	16
3.4.1 <i>Producción por islas en toneladas</i>	16
3.4.2 <i>Producción por islas en porcentajes</i>	18
3.4.3 <i>Producción en kilogramos por entidades y destinos</i>	19
4. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE PLÁTANO Y BANANA	21
4.1 IMPORTACIONES DE BANANAS Y PLÁTANOS.....	21
4.2 EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO DE CANARIAS.....	25
5. COMERCIALIZACIÓN	28
5.1 PRODUCCIÓN.....	28
5.1.1 <i>Costes</i>	29
5.2 COMERCIALIZACIÓN EN ORIGEN.	31
5.2.1 <i>Costes</i>	35
5.3 COMERCIALIZACIÓN EN DESTINO	36
5.3.1 <i>Precio salida madurador</i>	36
5.3.2 <i>Precio de cesión a tienda</i>	38
5.4 VENTA EN TIENDA	38
5.4.1 <i>Costes</i>	39
5.5 ACTUALIZACIÓN DE DATOS COMERCIALES.....	41
5.5.1 <i>Datos base</i>	41

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

5.5.2	<i>Cálculo del factor de crecimiento</i>	42
5.5.3	<i>Aplicación del factor a la cadena de valor</i>	42
5.5.4	<i>Costes por etapa de datos extrapolados</i>	43
6.	COMPETENCIA CON LA BANANA	44
6.1	PUNTO DE VISTA COMERCIAL.....	44
6.2	EL MARGEN COMERCIAL.....	45
6.3	LOGÍSTICA	45
6.4	MARKETING.....	46
6.5	LA CUOTA DE MERCADO	46
6.6	MÉTODOS DE CULTIVO.....	46
6.7	NUTRICIÓN	47
7.	CONCLUSIÓN	49
8.	BIBLIOGRAFÍA	51

Justificación

La elección de este tema como objeto de estudio para este Trabajo de Fin de Grado responde a la relevancia económica, social y territorial que esta fruta tiene dentro del contexto comercial canario. El plátano no solo es el principal cultivo de las Islas Canarias, sino que representa un símbolo en la estructura productiva del archipiélago, siendo el sustento directo o indirecto de miles de familias, especialmente en zonas rurales donde las alternativas económicas son limitadas. Su carácter de producto nacional con una Indicación Geográfica Protegida (IGP) añade valor en los mercados, pero también lo somete a una fuerte presión competitiva frente a bananas importadas con menores costes estructurales.

Desde el punto de vista teórico, este trabajo se apoya en estudios de economía agroalimentaria, logística comercial, análisis de la cadena de valor y políticas públicas aplicadas al sector primario. Asimismo, se han tenido en cuenta fuentes oficiales como el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), informes de ASPROCAN, normativa vigente del POSEI y literatura académica vinculada a la comercialización de productos hortofrutícolas. En cuanto a los antecedentes, existe una creciente preocupación institucional y social por los desafíos estructurales que enfrenta el sector, especialmente en lo relativo a costes logísticos, sostenibilidad y competitividad.

Este estudio se vincula directamente con varias de las competencias del Grado en Comercio entre las que destacan: el análisis de mercados y estructuras productivas, la gestión de cadenas de suministro, la evaluación de políticas públicas, el desarrollo sostenible en entornos económicos regionales y la toma de decisiones estratégicas. A través del estudio del plátano de Canarias, se pone en práctica el enfoque multidisciplinar del título, combinando aspectos económicos, logísticos, institucionales y comerciales en un caso de alta relevancia de la región canaria.

Finalmente, este trabajo también tiene una motivación personal: como persona que creció en una familia sustentada por el cultivo del plátano, mi interés por averiguar las dificultades económicas por las que pasan los agricultores, además de mi formación como estudiante de comercio, me llevan a investigar la comercialización del plátano en su principal mercado, el peninsular.

Introducción

El plátano de Canarias es mucho más que una fruta: es un símbolo cultural, un motor económico y una seña de calidad reconocida en todo el territorio español. Su cultivo, distribución y comercialización constituyen una de las principales actividades agroalimentarias del archipiélago, tanto por su volumen de producción como por el impacto que genera en el empleo y el paisaje de las islas. Este trabajo se centra en analizar en profundidad la comercialización del plátano canario, desde su origen en las explotaciones agrícolas del archipiélago hasta su llegada al consumidor final en la Península.

El modelo de producción del plátano de Canarias se basa mayoritariamente en pequeñas explotaciones familiares organizadas en torno a cooperativas. Este modelo de minifundio, aunque aporta flexibilidad y cercanía con el territorio, también conlleva desafíos estructurales, especialmente en términos de eficiencia, costes logísticos y acceso a la innovación. A diferencia de otros cultivos más mecanizados en regiones tropicales, el plátano canario se cultiva, cosecha y manipula mayoritariamente de forma manual, lo que encarece el proceso, pero también garantiza una calidad diferenciada.

En el presente Trabajo Fin de Grado se aborda el estudio completo del proceso de comercialización del plátano de Canarias. Se parte de una descripción técnica del cultivo y de la planta, pasando por los costes asociados a cada fase de producción y logística, el papel de las ayudas públicas, los flujos comerciales hasta la Península, y la cadena de valor desde el agricultor hasta el consumidor final.

Se incluye una comparativa con la banana, con el fin de identificar las principales diferencias comerciales, estructurales y competitivas. El objetivo final de este trabajo es ofrecer una visión integral del sistema de comercialización del plátano canario a la Península, destacando sus fortalezas y retos.

Por último, dada la escasa colaboración para el acceso a datos y estadísticas de muchas OPPs e intermediarios en península, hay información que no pude obtener sobre ciertos aspectos como el precio medio del plátano al consumidor, información sobre los intermediarios en península, variedades de cultivo actuales y otras estadísticas. Por lo que espero que futuros investigadores sobre la comercialización del plátano se encuentren con mayor transparencia.

1. Contexto histórico

El plátano en Canarias es de la variedad Cavendish del género Musa, se identifica por su piel amarilla y características manchas. Su cultivo tiene una importancia clave en la configuración económica, social y paisajística del archipiélago, fue introducido en las islas en el siglo XV por los colonizadores portugueses y españoles desde Guinea Ecuatorial (aunque es originario del Sudeste asiático). El plátano se adaptó especialmente bien a las condiciones climáticas del archipiélago gracias a su clima templado, convirtiéndose con el tiempo en uno de los principales cultivos comerciales de las islas.

Aunque el plátano llevaba implantado desde hace siglos en Canarias, su uso habitual era ornamental y de subsistencia. Su cultivo en grandes extensiones y con un objeto comercial llegó en el S. XIX, con destino a los centros de consumo de Gran Bretaña.

En 1852 la Ley de Puertos Francos de Canarias impulsada Bravo Murillo liberalizó las importaciones y exportaciones de mercancías en el archipiélago, este incentivo fiscal significó un gran crecimiento de la economía canaria a la vez que se desarrolló el comercio y las exportaciones de plátanos con Europa. (Los Puertos Francos perdieron su utilidad internacional a finales del siglo XX con la llegada del Régimen Económico y Fiscal canario y el mercado único europeo)

Durante la segunda mitad del siglo XIX, el desarrollo del comercio internacional, junto con la expansión de las infraestructuras portuarias en las islas, permitió que el plátano canario comenzara a consolidarse como un producto de exportación. El comienzo del plátano (junto con la papa y el tomate) en el comercio exterior estuvo inicialmente ligado a intereses británicos.

Pérez Marrero (2010) señala que “así en 1905 las exportaciones alcanzaban respectivamente, y en miles de toneladas, las cuarenta y tres de plátanos, las trece de papas y las siete de tomates”.

La llegada de las casas de comercio británicas fueron determinantes para la ampliación de los terrenos dedicados al cultivo del plátano. Dichas casas comerciales monopolizaban su distribución a través de compañías como Fyffes Limited, que tuvo un papel clave en la consolidación del plátano canario en el mercado de Reino Unido. A su vez, las exportaciones marítimas con la Península se mantenían escasas por la inexistencia de líneas marítimas frecuentes y aptas para el comercio frutero, la

insuficiente infraestructura logística por tierra y los impuestos al consumo, barreras que los isleños no pudieron romper.

El comercio con Inglaterra fue tan relevante que incluso Londres llegó a tener una zona llamada Canary Wharf (Muelle Canario) a las orillas del río Támesis. Aunque desde 1910 quien gestionaba los intereses de estas empresas británicas en el archipiélago fue la United Fruit Company de EE. UU.

Sin embargo, el capital británico no fue el único que llegó a las islas: Noruega, Alemania, Francia e Italia fueron los otros mercados importantes de exportación del plátano canario a principios del siglo XX.

Durante la Primera Guerra Mundial (1917), la actividad portuaria entró en crisis por motivos bélicos, disminuyendo considerablemente el comercio con Gran Bretaña (que incrementó el consumo con sus colonias), mientras que la Península se convirtió entonces en un gran cliente para el plátano.

En 1933 el cultivo en su mayoría estaba en manos canarias, algunas empresas autóctonas eran ya de grandes dimensiones, por ejemplo, el Sindicato Agrícola del Norte de Tenerife al que le pertenecían el 80% de las exportaciones.

La escasez de alimentos que hubo en la postguerra española incrementó la demanda de productos canarios. Además, al comenzar la Segunda Guerra Mundial se desencadenó el cierre de las exportaciones a países extranjeros (menos a Suiza porque se mantuvo neutral), por lo que la Península se convirtió en casi el único importador del plátano canario.

Al terminar la guerra, se recupera paulatinamente el comercio internacional del plátano canario. La carencia de fletes europeos favorecía el comercio con Canarias antes que atravesar el Atlántico. Además, al viejo continente le interesaba adquirir productos a países con una moneda más débil para así ahorrarse los dólares con lo que adquirir materias primas o productos procesados.

CUADRO N.º IV

PRODUCCIÓN Y DESTINO DE LOS PLÁTANOS, EN KILOS NETOS DE LA
REGIÓN CANARIA DESDE 1938 HASTA 1972

Años	Peninsula	Extranjero	C.Local	Indust.	Producción
1938	45.352.628	59.060.236	7.000.000	—	111.412.864
1939	66.999.322	32.827.724	7.500.000	—	107.327.046
1940	110.614.195	5.777.980	11.000.000	—	127.392.175
1941	112.897.134	594.860	15.600.000	—	129.091.994
1942	100.146.265	2.389.664	39.881.357	—	142.417.286
1943	95.844.466	3.949.518	35.844.038	—	135.638.022
1944	112.341.955	2.499.885	31.767.339	—	146.609.179
1945	116.033.556	8.982.240	32.764.970	—	157.780.766
1946	76.435.667	56.105.486	22.286.030	—	154.827.183
1947	105.555.853	34.089.079	25.834.712	—	165.479.644
1948	117.013.228	48.918.681	18.425.710	—	184.357.619
1949	109.436.630	38.262.690	18.617.857	—	166.317.177
1950	98.413.759	51.408.281	21.983.754	—	171.805.794
1951	91.025.656	91.540.608	18.829.671	—	201.395.935
1952	84.995.798	118.590.233	16.293.311	—	219.879.342
1953	86.651.036	113.985.824	17.345.665	—	217.982.525
1954	87.059.292	105.048.365	17.241.389	—	209.349.046
1955	126.024.126	130.890.578	25.583.046	—	282.497.750
1956	156.608.442	111.366.718	28.003.433	—	295.978.593
1957	159.245.657	97.550.684	21.947.581	—	278.743.922
1958	151.179.234	85.045.173	13.140.749	—	249.365.156
1959	168.370.344	96.908.088	15.452.055	—	280.730.487
1960	181.302.782	86.686.802	20.851.548	—	288.841.132
1961	196.508.462	104.550.150	31.400.796	—	332.459.408
1962	181.965.560	123.240.489	21.627.877	—	326.833.926
1963	196.210.811	105.304.460	23.983.448	—	325.498.719
1964	226.699.450	121.419.822	35.360.826	—	383.480.098
1965	244.506.695	104.324.636	24.820.721	—	373.652.052
1966	302.297.984	91.885.899	40.990.023	—	435.173.906
1967	314.326.197	52.443.988	27.352.834	—	394.123.019
1968	304.916.667	44.259.019	43.047.318	—	392.223.004
1969	369.211.924	34.987.263	37.146.477	—	441.345.664
1970	347.854.047	38.632.878	33.952.315	—	420.439.240
1971	361.266.318	34.370.944	20.838.470	—	416.475.732
1972	316.811.988	15.619.056	27.333.788	—	359.764.832

Fuente: CREP.

Figura 1. Portada del libro El plátano canario en el contexto internacional: su historia agrocomercial, de Luis Miguel Pérez Marrero (2000).

CREP (Confederación Regional para la Exportación del Plátano)

Sin embargo, con la integración de España en la Comunidad Económica Europea en 1986, el panorama cambió radicalmente. Las ventajas comerciales que el plátano canario disfrutaba frente a las bananas de terceros países comenzaron a erosionarse, lo que obligó al sector a buscar nuevos mercados.

La implantación del régimen POSEI (Programa de Opciones Específicas por la Lejanía y la Insularidad) en 1992, como parte de la Política Agraria Común (PAC), fue

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

fundamental para la supervivencia del sector. Este régimen permitió establecer ayudas compensatorias a los productores canarios, que debían afrontar mayores costes logísticos y estructurales debido a la insularidad y lejanía territorial.

En el siglo XXI, el sector ha logrado reposicionarse gracias a una estrategia basada en la diferenciación de producto. Actualmente la producción del plátano canario está vinculada a los estándares de control fitosanitario, medioambientales y seguridad alimentaria de la Unión Europea.

El reconocimiento del plátano de Canarias con la Indicación Geográfica Protegida (IGP) en 2013 es un ejemplo. Este sello protege y promociona el origen geográfico como un atributo de calidad diferenciándose frente a la banana importada, más barata, pero sin las mismas garantías de sabor, sostenibilidad o tracking.

A su vez se crea la Asociación de Organizaciones de Productores de plátanos de Canarias (ASPROCAN), una entidad independiente de Administraciones Públicas, que integra a las Organizaciones de Productores de Plátano de Canarias (OPPs), cooperativas o SAT que integran a los agricultores de plátano de las islas.

2. El plátano

El plátano cultivado en el archipiélago canario pertenece al grupo genético AAA de *Musa acuminata*. Se consolida como uno de los cultivos más representativos de las islas por su calidad diferenciada y su importancia económica. Se desarrolla en un entorno ideal: temperaturas suaves todo el año, mucha humedad y suelos volcánicos ricos en nutrientes.

La platanera (de donde nace el plátano), es una planta herbácea, parece un árbol, pero botánicamente no se considera así, ya que carece de un tronco leñoso. En su lugar presenta un “pseudotallo” formado por la superposición de las vainas foliares de sus hojas.

Las Islas Canarias geográficamente se encuentran en el continente africano y son una de las Regiones Ultraperiféricas de la Unión Europea. Este conjunto de islas representa el 52% de la producción de plátano de origen europeo, donde también aportan Guadalupe y Martinica (Francia) y Madeira (Portugal). El plátano canario cumple con los estándares y normativas europeos en materia medioambiental, social, laboral y de producción, lo que aporta un valor añadido de calidad.

2.1 Características físicas del plátano de canarias

El plátano canario presenta un conjunto de atributos físicos que lo distinguen de otras bananas. Se desarrolla en “piñas” (figura 1) que pueden contener hasta 200 plátanos agrupados en “manos” (figura 2). Cada plátano tiene una forma alargada, ligeramente curva, y su longitud varía entre 15 y 20 cm, con un peso aproximado de entre 150 y 250 g por unidad.



Figura 2. Cultivo de plátano de Canarias en fase de desarrollo. Fuente: Platania (2021).



Figura 3. Plátanos de Canarias con etiqueta de Indicación Geográfica Protegida (IGP). Fuente: Plátano de Canarias (s.f.).

La piel es delgada y de color amarillo intenso en su punto óptimo de maduración, mostrando con frecuencia motas o pintas negras, que son señales naturales de un alto contenido en azúcares y que indican que el fruto ha alcanzado una maduración completa.

Una de las características más destacadas del plátano canario es su aroma afrutado intenso y su sabor más dulce respecto a las bananas, consecuencia de su mayor tiempo de desarrollo en la planta antes de la recolección. Esto permite una mayor concentración de azúcares naturales y la aparición de notas gustativas más complejas. Además, tiene un menor contenido de almidón en estado maduro, lo que refuerza su suavidad y digestibilidad.

Estas cualidades físicas hacen que el plátano de Canarias sea especialmente apreciado por los consumidores para el consumo en fresco, y también como ingrediente en repostería o batidos, donde aporta una textura sedosa y un dulzor natural sin necesidad de añadir azúcares artificiales.

2.2 Características del cultivo

El cultivo, de carácter intensivo, se realiza principalmente en sistemas de riego por goteo o aspersión, en parcelas situadas entre los 0 y 300 metros de altitud. Estas condiciones permiten obtener un plátano de tamaño medio, piel fina, sabor dulce y aroma afrutado. El clima subtropical de las islas Canarias genera una temperatura templada todo el año, vientos suaves y húmedos que hacen un desarrollo más prolongado en la planta que los cultivos tropicales, este factor es clave para su concentración de azúcares naturales.

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

La estructura del suelo es fundamental pues determina la naturaleza del drenaje. A la platanera le convienen terrenos porosos, ya que las raíces de las plataneras no penetran a gran profundidad, entre 20 y 30 centímetros. Los terrenos más favorables son equilibrados tendiendo a arenosos, provistos de arcilla y limo para retener el agua, asimismo necesitan de un buen sistema de aireación. Un suelo arenoso permite un drenaje eficaz y así pueden disponer de sustancias hídricas y ricas en minerales.

2.3 Variedades del plátano

A lo largo de la historia del cultivo del plátano en Canarias, han existido numerosas variedades que han ido desapareciendo por distintos motivos. Algunas, como la Dominico y la Gros Michel (también conocida como "Plátano Gordo"), fueron importantes en determinadas épocas, pero cayeron en desuso debido a su menor resistencia a enfermedades, menor rendimiento o dificultad de adaptación a las condiciones climáticas del archipiélago. En especial, la Gros Michel fue sustituida globalmente tras la epidemia de la enfermedad del mal de Panamá en el siglo XX. Otras variedades tradicionales dejaron de cultivarse o se mantienen solo en colecciones de conservación debido a su baja productividad y escaso interés comercial.

Las variedades principales de platanera actualmente cultivadas en Canarias pertenecen al grupo *Cavendish* y son seleccionadas por su adaptación al clima del archipiélago y su calidad comercial. Las más importantes son:

2.3.1.1 Gran Enana (Dwarf Cavendish)

Es la variedad predominante en las explotaciones agrícolas de Canarias. Tiene un porte medio, con plantas que alcanzan entre 2 y 2,5 metros de altura, lo que facilita su manejo y cosecha. Sus plátanos miden de 15 a 20 cm, con un peso medio de 150 g. Ofrece una alta productividad y es resistente al viento y al encamado (caída de la piña). Además, se adapta bien a las diferentes zonas del archipiélago.

Gruesa Palmera

De origen local y ampliamente cultivada en la isla de La Palma. Las plantas son más robustas que la Gran Enana y alcanzan entre 2,5 y 3 metros de altura. Produce racimos de mayor peso, aunque con menos manos. El tamaño del fruto suele ser mayor y presenta un calibre homogéneo. Su ciclo de cultivo es más largo, pero tolera bien los climas frescos de las medianías y es valorada por su sabor.

2.3.1.2 Williams

Destaca por su rápido desarrollo vegetativo y mayor estatura, alcanzando los 2,7 a 3,5 metros. Produce frutos más largos, de entre 20 y 24 cm, con un peso promedio superior a 180 g. Su sensibilidad al viento es mayor que la de la Gran Enana, por lo que se emplea en zonas protegidas (invernaderos). Es apreciada por su rendimiento y por su precocidad, aunque no tanto por su sabor que es más neutro.

2.3.1.3 Zelig

También conocida como Praying Hands, es una variedad poco común en Canarias. Se caracteriza por la fusión parcial de sus frutos en forma de "manos orantes". La planta alcanza alturas similares a la Gran Enana. Tiene buena tolerancia al transporte. Su productividad es menor, y su sabor es menos dulce, pero tiene un nicho de mercado particular.

2.3.1.4 Johnson Negra y Poyo

Son variedades tradicionales con cultivo muy reducido. Tienen menor productividad y ciclos de cultivo más largos. La Johnson Negra es reconocible por su coloración más oscura y altura de hasta 3 m. La Poyo es una variedad resistente a condiciones adversas, pero sus frutos son más pequeños y menos homogéneos. Ambas se cultivan principalmente con fines de conservación genética y patrimonial.

2.4 Composición nutricional y propiedades medicinales del plátano

El plátano de Canarias es un alimento energético y nutritivo, aporta unas 90–91 kcal por cada 100 g, con bajo contenido en grasa (aproximadamente 0,3 %) y proteínas (1,2%). Está formado principalmente por agua e hidratos de carbono (alrededor del 20 %, en forma de azúcares simples cuando está maduro). Contiene fibra dietética y minerales como magnesio (55.8 mg), así como vitaminas del grupo B. En particular, es muy rico en potasio (525 mg), que ayuda a mantener la presión arterial en niveles normales, importante para el metabolismo energético y el sistema nervioso.

Estas características le confieren beneficios saludables: por ejemplo, por su aporte de potasio y la ausencia de grasas saturadas se considera una fruta *cardiosaludable*. La fibra que contiene favorece el tránsito intestinal y la flora bacteriana, lo que contribuye a una mejor digestión. Además, su combinación de azúcares naturales y micronutrientes lo hace muy útil como alimento para deportistas.

3. Importancia económica

En la actualidad, sigue siendo el principal cultivo del archipiélago con una producción de 424.735 toneladas (2024 ASPROCAN), una superficie de cultivo de aproximadamente 9.000 hectáreas y 35.000 empleos (ASPROCAN) generados gracias a su cultivo. A pesar de requerir menos mano de obra que otros cultivos destinados a la exportación, gran parte del empleo es indirecto a través de la logística, empaquetado y comercialización.

El coste de la mano de obra por hectárea en cultivo y empaquetado está en torno a 16.500 €/ha. La masa salarial generada por el cultivo de plátano superaría los 150 millones de euros anuales, teniendo en cuenta que se remuneran tanto las horas de trabajo asalariado como las de trabajo propio.

3.1 Tenerife, La Palma y Gran Canaria

Estas tres islas concentran más del 95% de la producción total del plátano, siendo fundamentales para la economía del archipiélago.

Tenerife es la principal productora y aporta el 45% de la producción regional. El cultivo de plátano ocupa unas 4200 hectáreas, mayormente ubicadas en el norte y suroeste de la isla. Además, genera alrededor de 6.000 empleos directos y otros muchos indirectos. Las grandes cooperativas de productores permiten mantener una estructura eficiente y conectada con el mercado peninsular.

La Palma representa cerca del 30% de la producción canaria. El sector platanero es un motor económico y laboral, proporcionando empleo a más de 5000 personas. Especialmente en municipios como Tazacorte, los Llanos de Aridane o San Andrés y Sauces. Tras la recuperación de la erupción del volcán en 2021 se vuelve a poner de manifiesto la importancia de este cultivo para el sustento económico de la isla.

Gran Canaria aporta entre un 20% y 25% de la producción regional, su cultivo tiene una gran presencia en el norte de la isla. Aunque el tejido económico de la isla está más diversificado. El plátano sigue siendo el principal cultivo agrícola y genera unos 4.000 empleos directos. Además, de que sostiene una red de empaquetadoras y cooperativas que refuerzan la economía local.

3.2 La Gomera y el Hierro

En estas islas el cultivo del plátano presenta una producción limitada, pero su valor reside en el desarrollo rural y en el equilibrio económico insular.

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

En La Gomera la producción del plátano principalmente se lleva a cabo en los municipios de Hermigua y Vallehermoso, representando el 1% de la producción canaria.

Aun así, tiene gran importancia para la economía local, sus plantaciones constituyen la principal fuente de ingresos para muchas familias y proporciona empleo a unas 500 personas.

El Hierro aporta alrededor del 0,7% de la producción canaria, es un impacto reducido a nivel regional, pero al igual que La Gomera, es relevante para la isla. Proporciona empleo a unas 300 personas y es vital para el desarrollo rural de una isla que apuesta por modelos sostenibles y autosuficientes.

3.3 Lanzarote y Fuerteventura

En estas islas, se presentan unas condiciones menos favorables para el cultivo del plátano, por lo que su presencia es residual. Lanzarote y Fuerteventura aportan un 0,03% a la producción total cada una. La escasez de agua y el suelo más árido limitan el desarrollo del plátano, aunque hubo plantaciones puntuales para la venta local o el autoconsumo, su cultivo no tiene impacto económico ni laboral significativo.

3.4 Datos de producción y exportación.

3.4.1 Producción por islas en toneladas

PRODUCCIÓN POR ISLAS EN TONELADAS 2014-2024

ISLAS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
TENERIFE	151.968	174.792	184.391	186.950	162.245	170.354	182.533	186.564	175.625	216.725	186.771
LA PALMA	127.672	131.585	151.327	151.513	143.592	141.794	148.658	131.963	77.104	138.994	140.984
GRAN CANARIA	76.984	78.935	88.837	90.349	77.253	85.755	90.346	85.484	89.262	102.780	89.606
LA GOMERA	4.780	5.208	5.788	5.710	4.673	5.187	5.245	4.698	4.061	4.930	3.870
EL HIERRO	2.738	2.856	3.197	3.124	3.009	2.967	3.076	2.825	2.814	3.529	3.209
FUERTEVENTURA	115	0	0	0	48	68	77	90	111	177	177
LANZAROTE	0	114	137	136	105	100	88	108	117	120	119
TOTAL	364.257	393.490	433.678	437.782	390.925	406.225	430.023	411.732	349.094	467.256	424.735

Figura 4. Producción de plátano por islas (en toneladas), 2014–2024. Fuente: ASPROCAN (s.f.)

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

La figura 4 muestra la evolución de la producción anual (en toneladas) del plátano de Canarias, desglosada por isla, desde el año 2014 hasta 2024. En el eje horizontal se representan las islas, y en el vertical los años. Esto permite observar no solo la tendencia de cada isla sino también su contribución en el tiempo.

La producción total sigue una tendencia creciente en la última década, con un crecimiento acumulado cercano al 17%. Esta evolución estuvo condicionada por factores climáticos, comerciales y coyunturales (como la erupción volcánica de La Palma en 2021).

En 2023, se alcanzó el máximo histórico de producción con más de 467.000 toneladas. Las islas con mayor producción fueron Tenerife, que superó las 215.000 toneladas, seguida de La Palma y Gran Canaria, con 138.994 y 102.780 toneladas respectivamente, que también registraron un gran incremento respecto a los años anteriores. Esta recuperación fue especialmente notable en La Palma, cuya producción se vio gravemente afectada en 2021 y 2022 por la erupción del volcán.

En 2024, sin embargo, la producción descendió aproximadamente un 9% respecto al año anterior, situándose en torno a las 425.000 toneladas. Este retroceso se debió a condiciones climáticas menos favorables y a decisiones estratégicas del sector para contener la oferta y estabilizar los precios (*la pica*: fruta retirada del mercado). La Gomera, El Hierro, Lanzarote y Fuerteventura mantuvieron niveles de producción estables en valores absolutos, aunque muy inferiores a las tres principales islas productoras

La siguiente tabla permite visualizar cómo la distribución del volumen total varía año a año y cómo determinados eventos o decisiones estratégicas (como retiradas o límites de producción) influyen directamente en la oferta disponible para la Península Ibérica, principal mercado de destino.

3.4.2 Producción por islas en porcentajes

PRODUCCIÓN POR ISLAS EN PORCENTAJES 2014-2024

ISLAS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
TENERIFE	41,7	44,4	42,5	42,7	41,5	41,9	42,4	45,3	50,3	46,4	44,0
LA PALMA	35,0	33,4	34,9	34,6	36,7	34,9	34,6	32,1	22,1	29,7	33,2
GRAN CANARIA	21,1	20,1	20,5	20,6	19,8	21,1	21,0	20,8	25,6	22,0	21,1
LA GOMERA	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2	1,3	1,2	1,1	1,2	1,1	0,9
EL HIERRO	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
FUERTEVENTURA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
LANZAROTE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Figura 5. Porcentaje de participación por islas en la producción de plátano de Canarias (2014–2024). Fuente: ASPROCAN (s.f.),

La figura 5 muestra el porcentaje de producción por islas que complementa el análisis anterior mostrando la cuota relativa de cada isla dentro del total producido anualmente. A diferencia de la figura 4, esta se centra en la proporción que representa cada isla en el conjunto de la producción canaria, independientemente de si el volumen global incrementa o disminuye.

Durante el periodo analizado, Tenerife, La Palma y Gran Canaria se mantienen como las tres grandes productoras. Tenerife regularmente produce entre el 40-45% de la producción total, salvo el incremento en 5 puntos en 2022. Esta variación se atribuye a la erupción del volcán en la isla de La Palma, esta tuvo una caída del 10% en 2022 respecto al año anterior, a pesar de que regularmente aporta entre el 33-35% de la producción, en 2023 recuperó un 7,6% y en 2024 un 3,5% de su cuota de mercado habitual. Por su parte, Gran Canaria que incrementó en un 5% su participación en 2022 dadas las circunstancias de la erupción, vuelve a bajar en 2023 a un 22%, su cuota productora corriente. La Gomera y El Hierro mantienen contribuciones pequeñas en torno al 1% y relativamente estables.

En esta tabla se destaca la importancia de tener en cuenta la concentración de la producción en unas pocas islas. Desde el punto de vista comercial y logístico, esta concentración implica una fuerte dependencia (riesgo) de las infraestructuras portuarias y logísticas de Tenerife, La Palma y Gran Canaria. Asimismo, cualquier dificultad que

afecte significativamente a una de estas islas puede impactar directamente en la distribución hacia la Península.

3.4.3 Producción en kilogramos por entidades y destinos

PRODUCCIÓN EN KILOGRAMOS POR ENTIDADES Y DESTINOS 2024

ENTIDAD	PENÍNSULA	EXTRANJERO	MERCADO INTERIOR	RETIRADA DE MERCADO	TOTAL	%
AGRICOLA LLANOS SARDINA	37.938.250	898.908	13.024.236	405.748	52.267.142	12,31%
AGRITEN	35.270.298	1.014.509	3.665.320	589.912	40.540.039	9,54%
COPLACA	113.671.847	5.276.995	10.424.979	3.057.261	132.431.082	31,18%
CUPALMA	63.755.003	2.108.245	10.139.447	1.292.293	77.294.988	18,20%
EUROPLATANO	65.360.950	2.837.815	2.837.852	1.426.551	72.463.168	17,06%
PLATANEROS DE CANARIAS	44.380.847	956.014	3.644.724	757.163	49.738.748	11,71%
TOTAL	360.377.195	13.092.486	43.736.558	7.528.928	424.735.167	100,00%

Figura 6. Producción de plátano en kilogramos por entidades y destinos (2024).

Fuente: ASPROCAN (s.f.).

La figura 6, corresponde a la distribución de la producción por entidad productora (OPP, Organizaciones de Productores de Plátanos) y por destino de la fruta en 2024. En Canarias existen seis OPPs integradas en ASPROCAN, y cada una agrupa a cientos de agricultores.

La tabla representa en el eje horizontal a las seis organizaciones y en el vertical los kilogramos producidos. Los destinos típicos son: Península y Baleares, mercado local canario y exportación a otros países, e incluso se incluye una columna para fruta retirada (la pica o destinada a otros usos) si se considera un “destino” separado.

Las organizaciones destinan la mayor parte de su producción al mercado peninsular, dado que la Península y Baleares absorben el 85% o más de la producción canaria. En 2024, en conjunto más de 360,3 millones de kg se consumieron en Península/Baleares, frente a solo unos 44 millones en Canarias y 13 millones a otros países. De hecho, ASPROCAN describe la Península como su “principal y casi único mercado exportador”. El segmento de Canarias (mercado local) es mucho más pequeño

(en torno al 10% del total por OPP, dependiendo de la entidad), este porcentaje tan pequeño demuestra la importancia de la exportación y por ende de su distribución fuera del mercado local. Finalmente, el destino de exportación a terceros países (Marruecos, Suiza, Polonia, etc.) es un segmento relativamente pequeño en 2024, pues solo representó 2-3% del total, a diferencia de lo importante que fue el mercado internacional (europeo) en el pasado.

Se observa como Coplaca es la principal entidad en volumen de producción, con 132.431.082 kg, y distribución tanto en el mercado Peninsular, 113.671.847 kg, como en el internacional, 5.276.995. Seguida de Cupalma y Europlatano, ambas con más de 60 millones de kilogramos distribuidos a la Península y más de 2 millones de kilogramos exportados.

Agriten, Agrícola Llanos Sardina y Plataneros de Canarias producen alrededor de 40 y 50 millones de kilo y tienen cerca de un 10% de cuota productora cada una, distribuyendo a la Península entorno al 88% de su producción, salvo Agrícola Llanos de Sardina que distribuye un 72% de su distribución en la Península y un 25% en Canarias, siendo la mayor distribuidora del mercado canario.

La tabla incluye un segmento para el plátano no comercializada (retirada o “mermado”). En 2024 las OPP retiraron en total 7,5 millones de kg (entorno 1,8% de la producción) para alimentación animal, compost o donación, bastante menos que los 26,5 millones retirados en 2023 (que fueron un 6% de la producción). Este año la mayoría de OPP colocaron casi toda su fruta en el mercado sin excedentes significativos.

La figura 6 muestra la estructura organizativa y de distribución del sector. Todas las organizaciones dependen fuertemente del mercado peninsular, lo que implica que la logística de distribución (transporte marítimo, maduración y venta en la Península) es un eje crítico para cada OPP. El hecho de que sólo un ~2% se exporte fuera de España muestra una oportunidad y un desafío: diversificar la distribución con mercados internacionales podría aliviar la presión sobre el mercado peninsular. Sin embargo, también requiere de una gran inversión en una infraestructura logística, el plátano de Canarias compite casi exclusivamente en la Península. Asimismo, la heterogeneidad en tamaño de las OPP (con una muy grande y otras medianas) implica que Coplaca (la mayor OPP) por sí sola se encarga casi de un tercio de la distribución. Esto significa economías de escala en la logística para la mayor, y retos para las más pequeñas. Sin embargo, al estar agrupadas en ASPROCAN, coordinan acciones conjuntas (por ejemplo, las retiradas de fruta en crisis de precios se decidieron colectivamente).

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

4. Importaciones y exportaciones de plátano y banana

4.1 Importaciones de bananas y plátanos

Países	Total	2021	2022	2023	2024
	Importación en 'kilos'				
Costa Rica	779.626.315,46	175.212.152,02	177.225.670,75	204.074.854,06	223.113.638,64
Colombia	349.688.265,03	76.235.709,62	71.544.871,88	99.271.094,77	102.636.588,76
Costa de Marfil	320.824.383,93	68.433.448,53	91.785.895,97	90.480.693,42	70.124.346,01
Ecuador	144.715.189,41	37.600.221,87	30.966.536,85	39.754.029,74	36.394.400,95
Camerún	88.103.248,67	14.303.212,56	26.060.175,70	18.230.795,68	29.509.064,73
Portugal	37.828.703,78	14.319.731,38	9.582.475,80	8.583.067,32	5.343.429,28
Ghana	24.326.610,30	7.393.146,02	4.598.002,72	4.708.631,41	7.626.830,15

Figura 7. Importaciones de banana por país de origen en España (2021–2024), en toneladas. Fuente: DataComex, elaboración propia.

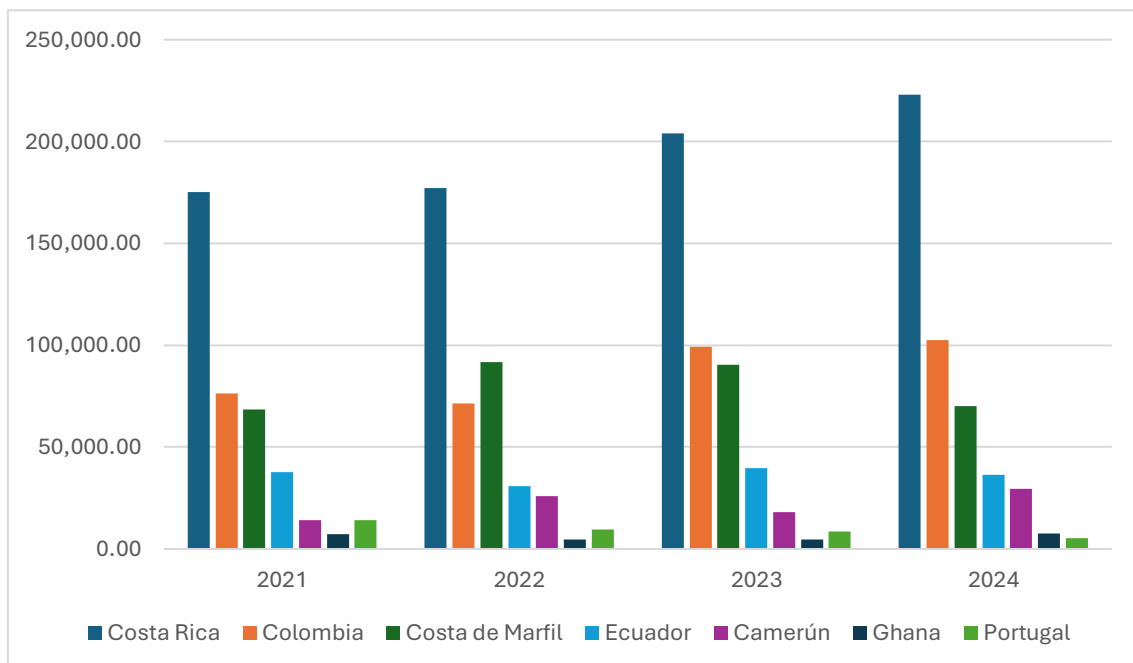


Figura 8. Importaciones de banana en España por país de origen (2021–2024), en toneladas. Fuente: DataComex, elaboración propia.

La Figura 7 y 8, reflejan los datos de los principales países de los que España importa bananas y plátanos, durante el periodo 2021-2024 (DataComex, s.f.). Las cifras están expresadas en toneladas y muestran tanto el total acumulado (del periodo) como el desglose anual por país proveedor.

Se observa que Costa Rica es el principal país exportador hacia España, con un volumen acumulado de 779.626,32 t en el periodo analizado. Esta cifra representa aproximadamente un tercio del total importado y evidencia una tendencia creciente, pasando de 175.212,15 t en 2021 a 223.113,64 t en 2024, lo que supone un incremento del 27% en cuatro años.

Colombia y Costa de Marfil se posicionan como los siguientes grandes exportadores, con volúmenes totales de 349.688,27 y 320.824,38 t, respectivamente. En el caso de Colombia, las importaciones aumentan de forma gradual, mientras que Costa de Marfil muestra cierta estabilidad con una ligera disminución en 2024.

Otros países como Ecuador, tradicionalmente uno de los mayores exportadores de banana a Europa, presenta cifras significativamente menores en comparación con los líderes, con un total de 144.715,19 t.

Camerún, Portugal y Ghana presentan volúmenes bastante más bajos, destacando Portugal por ser un país comunitario, lo cual sugiere que parte de estas importaciones pueden corresponder a reexportaciones o circuitos logísticos compartidos con la región de Madeira.

El crecimiento constante en las importaciones, particularmente desde Costa Rica y Colombia, refleja la creciente demanda interna española, pero también plantea un escenario de alta competitividad para el plátano canario. Estos datos permiten contextualizar la presión comercial que enfrentan los productores canarios frente a bananas de origen extracomunitario, generalmente asociadas a menores costes de producción y comercialización.

Países	Total	2021	2022	2023	2024
	Importación en 'euros'				
Costa Rica	462.003.664,32	89.454.440,61	101.255.404,50	127.296.414,82	143.997.404,39
Colombia	243.380.091,18	42.920.408,50	49.445.680,48	76.046.357,98	74.967.644,22
Costa de Marfil	227.377.698,74	42.960.605,71	66.388.161,08	68.646.575,77	49.382.356,18
Ecuador	107.627.218,23	21.499.416,85	24.154.777,12	34.558.812,08	27.414.212,18
Camerún	58.910.053,76	7.751.568,28	18.321.275,77	12.579.538,21	20.257.671,50

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

Portugal	33.839.096,48	10.049.213,26	10.563.777,92	7.187.791,56	6.038.313,74
Ghana	15.020.149,02	3.865.924,22	3.317.705,17	2.816.612,70	5.019.906,93

Figura 9. Valor económico de las importaciones de banana por país de origen (2021–2024), en euros. Fuente: DataComex, elaboración propia.

La Figura 9, representa el valor económico total y anual (2021-2024) de las importaciones de bananas y plátanos a España, según país de origen, expresado en euros.

Se observa que Costa Rica es el principal proveedor en términos económicos, con importaciones que ascienden a 462.003.664,32 € durante el periodo analizado. Además, presenta una clara tendencia creciente desde los 89.454.440,61 € en 2021 hasta alcanzar los 143.997.404,39 € en 2024, lo que indica un incremento de 60,9%.

Colombia ocupa la segunda posición con un valor total de 243.380.091,18 €, mostrando un aumento progresivo en los primeros años del periodo analizado (de 42.920.408,50 € en 2021 a 76.046.357,98 € en 2023), pero observa una ligera disminución en 2024 (74.967.644,22 €), manteniendo aun así un alto nivel de importaciones.

El tercer proveedor es Costa de Marfil, que acumula importaciones por valor total de 227.377.698,74 €, con un comportamiento fluctuante: aumentos importantes hasta alcanzar 68.646.575,77 € en 2023, seguidos por un descenso en 2024, donde disminuye a 49.382.356,18 €.

Ecuador presenta un volumen económico total de 107.627.218,23 €, con un crecimiento constante hasta una caída en 2024 a 27.414.212,18 €, después de un máximo de 34.558.812,08 € en 2023.

Países como Camerún, Portugal y Ghana muestran cifras menores. Camerún registra importaciones totales por 58.910.053,76 €, con una tendencia irregular, pero con un aumento final en 2024 (20.257.671,50 €). Portugal, por su parte, muestra una tendencia descendente desde 10.049.213,26 € en 2021 hasta 6.038.313,74 € en 2024. Finalmente, Ghana totaliza importaciones más reducidas (15.020.149,02 €) con altibajos notables y recuperación en 2024 a 5.019.906,93 €.

Países	Total	2021	2022	2023	2024
	Precio de importación en 'euros/kilos'				
Costa Rica	0,59	0,51	0,57	0,62	0,65
Colombia	0,70	0,56	0,69	0,77	0,73

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

Costa de Marfil	0,71	0,63	0,72	0,76	0,70
Ecuador	0,74	0,57	0,78	0,87	0,75
Camerún	0,67	0,54	0,70	0,69	0,69
Portugal	0,89	0,70	1,10	0,84	1,13
Ghana	0,62	0,52	0,72	0,60	0,66

Figura 10. Precio medio de importación de banana por país de origen (2021–2024), en euros por kilogramo. Fuente: DataComex, elaboración propia

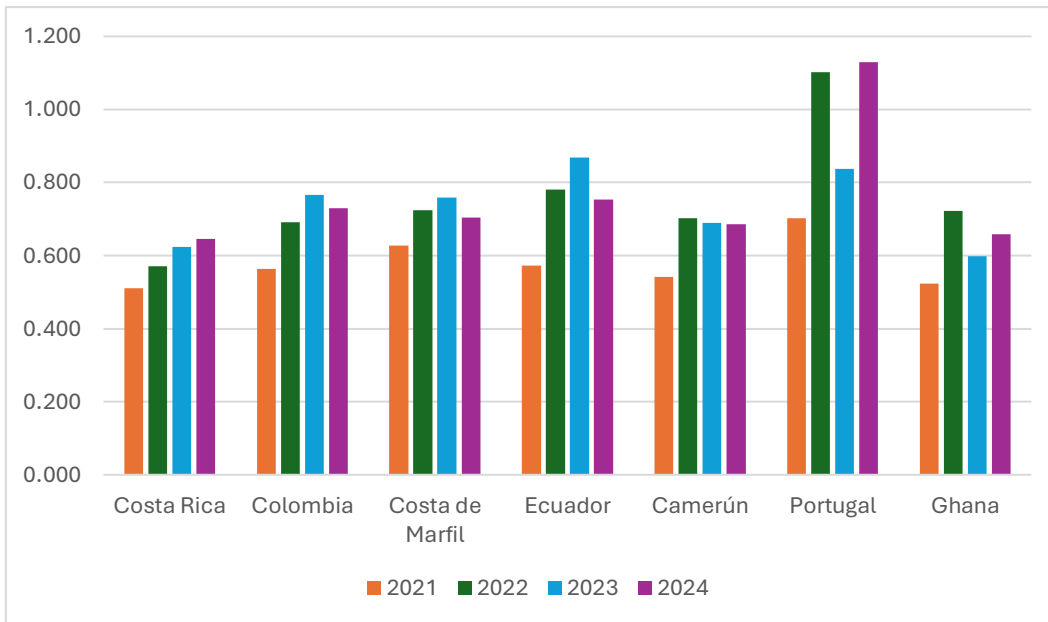


Figura 11. Evolución del precio medio de importación de banana por país (2021–2024), en euros por kilogramo. Fuente: DataComex, elaboración propia.

Las Figuras 10 y 11 muestran los datos sobre el precio medio de importación de bananas y plátanos a España desde diferentes países, durante los años 2021 a 2024, expresados en euros por kilo.

Costa Rica, el principal exportador en volumen total, muestra un aumento constante del precio medio desde 0,51 €/kg en 2021 hasta 0,65 €/kg en 2024, lo que podría estar relacionado con incrementos en costes logísticos o mejora en la calidad del producto.

Colombia presenta un aumento del precio medio de importación desde 0,56 €/kg en 2021 a 0,73 €/kg en 2024, aunque muestra una leve disminución respecto al año 2023 (0,77 €/kg).

Costa de Marfil sigue una evolución similar, aumentando desde 0,63 €/kg en 2021 hasta alcanzar un máximo de 0,76 €/kg en 2023, y disminuyendo ligeramente a 0,70 €/kg en 2024.

Ecuador presenta precios elevados, incrementándose desde 0,57 €/kg en 2021 hasta 0,87 €/kg en 2023, aunque baja ligeramente a 0,75 €/kg en 2024.

Camerún experimenta un crecimiento significativo desde 0,54 €/kg en 2021 hasta estabilizarse en torno a los 0,69 €/kg en 2023 y 2024.

Portugal registra consistentemente los precios más elevados, alcanzando un máximo de 1,13 €/kg en 2024 y mostrando un valor alto también en 2022 con 1,10 €/kg, indicando que Portugal es el origen más caro entre los analizados.

Finalmente, Ghana presenta los precios más bajos, alcanzando un máximo de 0,72 €/kg en 2022 y luego disminuyendo ligeramente hasta los 0,66 €/kg en 2024.

En definitiva, ambas representaciones muestran claramente las variaciones anuales y permiten observar la tendencia generalizada en los precios de importación, destacando Portugal como proveedor del producto más caro y Ghana como el más económico dentro del mercado español.

4.2 Exportación del Plátano de Canarias

(Dada la falta de datos de años anteriores, el análisis se limitará al año 2024)

Países	2024		
	Exportación en 'kilos'	Exportación en 'euros'	Precio de exportación en 'euro/kilo'
Marruecos	11.464.894,00	4.850.797,88	0,42
Portugal	3.810.926,64	3.505.763,30	0,92
Francia	948.352,07	1.380.704,76	1,46
Suiza	750.686,00	1.432.005,00	1,91
Cabo Verde	94.619,80	413.781,98	4,37
Alemania	81.448,59	98.546,04	1,21

Italia	31.673,00	65.277,82	2,06
--------	-----------	-----------	------

Figura 12. Exportaciones de plátano de Canarias. Fuente: Data Comex, elaboración propia.

En la Figura 12, muestra las exportaciones del plátano de Canarias durante el año 2024, se detalla en el volumen exportado en kilos y su valor económico en euros según destino.

Se observa que el principal destino en volumen exportado es Marruecos, con 11.464.894 kg, alcanzando un valor económico de 4.850.797,88 €. Esta cifra convierte a Marruecos en el mayor importador del plátano canario. A este destino suelen llegar los plátanos desviados de su mercado principal (la Península) debido a la pica, dando lugar a un precio de venta mucho menor.

Portugal, segundo destino en volumen con 3.810.926,64 kg y valor económico de 3.505.763,30 €, ofrece un precio medio mayor que Marruecos, con 0,92 €/kg, refleja una mejor valoración comercial del plátano en este mercado.

El mercado francés, con una exportación de 948.352,07 kg, genera 1.380.704,76 €, situando su precio medio en 1,46 €/kg, mayor a los anteriores, lo que indica un reconocimiento de la calidad del producto en dicho país.

Suiza destaca por una mayor valoración económica del producto respecto al mercado francés, con 1.432.005 €, pese a importar casi 200.000 kg menos. Su precio medio también es más elevado respecto a otros mercados europeos, con 1,91 €/kg, esto se debe a la preferencia de los consumidores suizos por productos ecológicos y de calidad, dispuestos a pagar más por kilo.

Cabo Verde, aunque con un volumen exportado menor (94.619,80 kg), ofrece el precio más alto de toda la tabla, con 4,37 €/kg, generando un valor total de 413.781,98 €. Este alto precio se debe a unas limitaciones logísticas para llegar hacia este mercado

En contraste, Alemania, con una exportación modesta de 81.448,59 kg y un valor económico de 98.546,04 €, registra un precio medio relativamente bajo de 1,21 €/kg respecto a otros países europeos.

Finalmente, Italia, aunque tiene la exportación más baja (31.673 kg), obtiene un precio medio bastante alto (2,06 €/kg), que refleja un mercado dispuesto a pagar más por este producto diferenciado, si bien aún muy limitado en volumen.

En definitiva, la figura 12 muestra diversidad de valoración económica del plátano canario en sus destinos de exportación, destacando la importancia estratégica

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

de mercados próximos como Marruecos y Portugal por su volumen de importación, pero también las oportunidades en mercados más especializados como Suiza o Italia, que ofrecen precios medios más altos y permiten maximizar el valor añadido del producto.

5. Comercialización

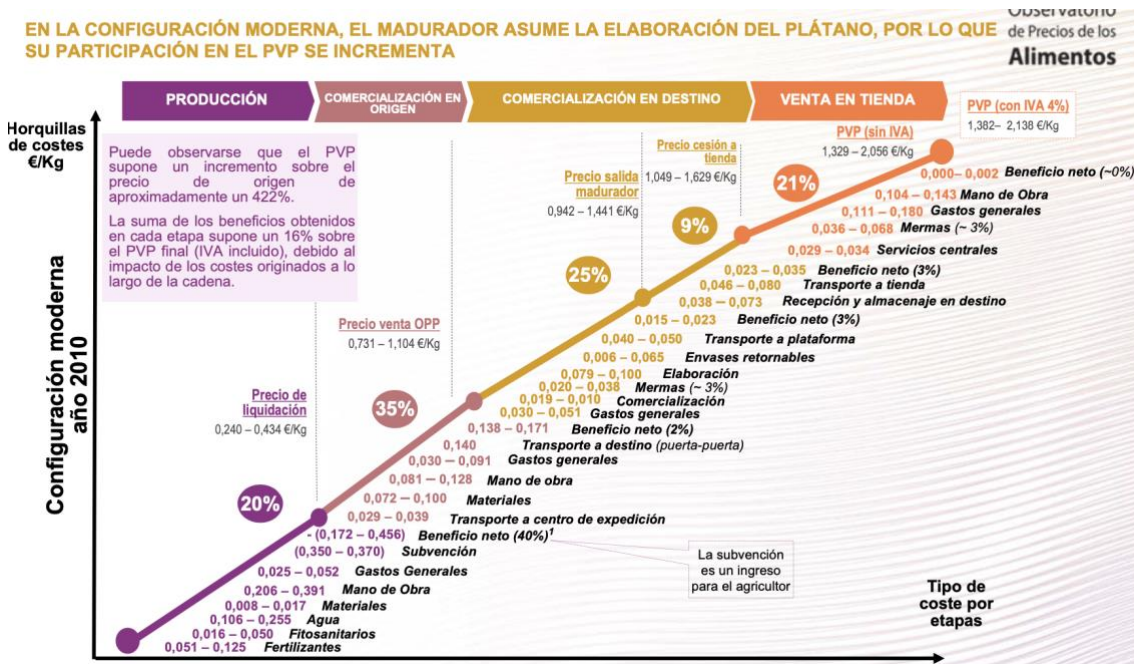


Figura 13. Estudio de la cadena de valor y formación de precios del plátano. Campaña 2010. Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA).

Este gráfico del Observatorio de Precios de los Alimentos (2012, MAPA) analiza la cadena de valor moderna del plátano. En ella se puede observar las etapas por las que pasa el fruto hasta llegar al consumidor final. Se muestran los costes de cada proceso en intervalos de valor euro por kilogramo. También aparecen los porcentajes del incremento de valor: 20% en el precio de liquidación, 35% en el precio de venta de las OPP, 25% en precio de salida del madurador, 9% en el precio de cesión a tienda y 21% en la venta en tienda.

Se utilizará este modelo de cadena de valor y formación de precios para explicar su comercialización.

5.1 Producción

La estructura del sector platanero canario está basada en el minifundio, la superficie media de las fincas no llega a una hectárea. Por lo que el cultivo de los plátanos tiende a ser tradicional y centrado en el aprovechamiento de los recursos que existen. El suelo cultivado es rico en materia orgánica, ya que se aprovechan residuos orgánicos para ahorrar en fertilizantes químicos. Esto supone niveles mínimos de CO₂ (certificada por AENOR, Huella de Carbono de Plátano de Canarias) en el proceso de cultivo canario a diferencia del proceso de cultivo de otros orígenes.

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

La temperatura de cultivo ideal se encuentra entorno a los 25° C. y su altitud a menos de 300 metros, condiciones que se dan perfectamente en el archipiélago e incrementan la calidad del plátano.

“Es un cultivo caro que requiere mucha agua, buenas condiciones de luminosidad, suelos con buena porosidad y drenaje, de textura arenosa pero con arcilla y limo en proporciones determinadas, gran contenido en materiales orgánicos y con un pH ácido. Debido a estos condicionantes, el Plátano de Canarias es cultivado en todas las islas salvo en las más orientales de Fuerteventura y Lanzarote donde no existen plantaciones. En las fases de siembra y explotación agrícola se minimiza el uso de pesticidas en favor de productos biológicos.” *El alimento de la sabiduría* ÁNGEL MARQUES DE ÁVILA. *Periodista*.

Pasan cerca de 9 meses entre que se siembra la planta y que brote de la primera piña de plátanos (conjunto de plátanos unidos por un tronco central). Cuando esto ocurre se amarra la piña con un palo en forma de Y para evitar que se caiga la piña por su peso (amarre). Posteriormente se cubre la piña con una bolsa de plástico para evitar plagas o enfermedades (embolsado). Se corta la flor del plátano que queda al final de la fruta (desflorillado), esto lo puede apreciar el consumidor en la cicatriz negra que queda en la punta final del plátano.

La platanera solo produce una piña en su vida vegetal, después se corta y muere. Por eso también hay un proceso paralelo al crecimiento de la planta principal que es el deshijado, las nuevas plantas que nacen en la base de la platanera se llaman “hijos”, se selecciona el hijo que pueda crecer en mejores condiciones y el resto se cortan y mueren.

Desde la emisión de la piña hasta su recolección transcurren de 4 a 7 meses, entonces se corta de la planta antes de que madure para pesarla, seleccionar las manos de plátanos, empaquetarlos y etiquetarlos. Estos procesos se hacen de forma manual y así queda en perfectas condiciones para el transporte, venta y consumo final entorno a las 2 semanas desde su recolección

5.1.1 Costes

En esta fase de cultivo los costes representan alrededor de un 20%-35% del precio final, y reflejan el uso de recursos necesarios para el cultivo del plátano en las Islas Canarias.

En el caso del agua se usa un sistema de riego por goteo o aspersión, lo que supone un consumo elevado ya que la platanera necesita mucha agua, procedente de Comercialización del plátano de Canarias.

estanques privados, presas, pozos y desaladoras. Con un coste aproximado de 0,106-0,255 €/kg. Aunque realmente existen grandes diferencias del coste de agua, no solo entre islas sino también entre municipios. Por ejemplo, en el municipio de Fuencaliente en La Palma, el agua llega a costar el doble que en otros municipios de la isla, ya que cuenta con menos accesibilidad al agua.

Los fertilizantes son necesarios para garantizar el desarrollo ideal de la planta, se usan abonos orgánicos e inorgánicos como correctores de carencias nutricionales del terreno. Su uso continuo es fundamental para asegurar la calidad del fruto. Tienen un coste entre 0,051-0,125 €/kg.

Los productos fitosanitarios se aplican para proteger los cultivos de plagas y enfermedades, como la sigatoka o el mal de Panamá, frecuentes en climas húmedos como el de Canarias. Sus costes son entre 0,016-0,050 €/kg.

La mano de obra utilizada para labores como la poda, el embolsado, cosecha y el mantenimiento representan unos costes aproximados de 0,206-0,391 €/kg.

Los materiales utilizados como bolsas protectoras para la piña, cuerdas, guantes y otros, significan un coste de entre 0,006-0,017 €/kg.

Los gastos generales, en los que se incluyen los costes administrativos, seguros, certificaciones, reparaciones y otros, representan entre 0,025-0,052 €/kg.

Los productores son beneficiados por la subvención percibida del Programa de Opciones Específicas por la Lejanía y la Insularidad (POSEI), gestionado por el Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA) y coordinado en España por el Ministerio de Agricultura. El objeto es compensar los sobrecostes estructurales derivados en el cultivo en territorios ultraperiféricos como Canarias. Lo perciben los agricultores registrados en el Régimen Específico de Abastecimiento (REA), que acrediten su producción y comercialización dentro de los estándares establecidos. Estos estándares incluyen el cumplimiento de los requisitos de la Indicación Geográfica Protegida (IGP) "Plátano de Canarias", mantener registros de trazabilidad, respetar las buenas prácticas agrícolas (como el uso controlado de fitosanitarios y fertilizantes), presentar la fruta en condiciones óptimas de calidad y haber comercializado la producción a través de una Organización de Productores (OPP) reconocida. Además, el agricultor debe demostrar volúmenes mínimos de producción (por ejemplo, entregar al menos 2.000 kg anuales por hectárea, según las condiciones establecidas por la comunidad autónoma y la OPP correspondiente) y cumplir los plazos y procedimientos administrativos exigidos por el

POSEI. Esta ayuda es vital para la viabilidad económica del sector, especialmente en explotaciones pequeñas y medianas. Supone un ingreso de entre 0,350-0,370 €/kg.

El precio de liquidación que reciben los agricultores por los plátanos entregados a la organización de productores está en torno a 0,240-0,434 €/kg. Este valor representa el valor en bruto del fruto vendido en origen, es decir, el precio de salida del producto antes de entrar a la cadena de comercialización.

El beneficio neto que percibe el agricultor tras soportar los costes y percibir la subvención está entre 0,172-0,456 €/kg. Como se observa, sin la subvención del POSEI, muchas explotaciones no serían rentables.

5.2 Comercialización en origen.

Una vez cosechado el plátano en las fincas, comienza su preparación para entrar en la cadena de comercialización. Esta fase, se conoce como comercialización en origen, las Organizaciones de Productores de Plátano (OPP), abarcan todas las actividades del proceso logístico realizado en las islas antes de que el producto sea enviado a la Península. Principalmente son la recolección, recogida, envasado y expedición de la fruta. Esta etapa fundamenta las garantías de calidad, trazabilidad y la presentación del plátano en destino.

“Durante el corte y transporte de la fruta al empaquetado se emplean elementos protectores del racimo o sistemas que garanticen la calidad de la fruta, debiendo este proceso durar menos de 48 horas.” BOC N° 032. Viernes 14 de febrero de 2025 - 605

Una vez que los plátanos alcanzan el punto de recolección ideal, las piñas de plátanos son cortadas cuidadosamente y cargadas en los camiones provistos de jaulas acondicionadas, para que las piñas no reciban ningún daño, así llegan hasta el centro de maduración y empaquetado más cercano de la respectiva cooperativa del agricultor.

Al llegar al centro de la cooperativa las piñas son desmanilladas cuidadosamente en manos de plátanos individuales, iguales a las que recibe el consumidor final. Una vez se separan las manos de plátanos, estas son lavadas y acondicionadas de forma manual para eliminar cualquier suciedad o residuo que pueda haber en el fruto. Posteriormente, se clasifican de forma manual en las siguientes categorías:

“Categoría extra: los dedos no deben presentar defectos, a excepción de muy ligeras alteraciones superficiales que no sobrepasen el 1 cm² de la superficie del dedo,

siempre y cuando no afecten al aspecto general de cada mano o manajo, a su calidad, a su conservación ni a su presentación en el envase.

Categoría I: los dedos podrán presentar ligeros defectos, tales como defectos de forma o de epidermis debidos a los roces y otros defectos superficiales leves que no sobrepasen en total 2 cm² de la superficie del dedo, siempre y cuando no afecten al aspecto general de cada mano o manajo, a su calidad a su conservación ni a su presentación en el envase. Tales defectos no podrán afectar nunca a la pulpa del fruto.

Categoría II: se podrán aceptar los siguientes defectos: defectos de forma, defectos de epidermis, debido a raspaduras, roces u otras causas que no sobrepasen en total 4 cm² de la superficie del dedo, siempre y cuando los plátanos conserven sus características esenciales de calidad, conservación y presentación. Tales defectos no podrán afectar nunca a la pulpa del fruto.

El calibre se establece por la longitud del fruto y el grosor, siendo los valores mínimos de 14 cm y 27 mm, respectivamente.” BOC N° 032. Viernes 14 de febrero de 2025 – 605

Plátano convencional

ABRIL 2025		europlátano			
sem	CanaryGold [®]	GABACERAS	europlátano Extra	europlátano Primera	europlátano Segunda
14	1,60 €	1,60 €	1,40 €	1,00 €	0,60 €
15	1,60 €	1,60 €	1,40 €	1,00 €	0,60 €
16	1,63 €	1,63 €	1,42 €	1,00 €	0,60 €
17	1,63 €	1,63 €	1,42 €	1,00 €	0,60 €
media	1,62 €	1,62 €	1,41 €	1,00 €	0,60 €

www.europlatano.es

Figura 14. Precios del plátano convencional por categoría y operador, abril de 2025. Fuente: Europlátano (2025).

En función de la categoría, se llenan las cajas de manos identificadas con el número de control, categoría, peso e identificación de la entidad. El material usado para ello son las cajas de cartón, separadores, bolsas plásticas y etiquetas. No solo se utilizan

para proteger la fruta, sino que además los centros de empaquetado y envasado de las OPP graben en los materiales los datos identificativos en un sistema de gestión, que garantiza la trazabilidad del producto y la presentación comercial. Una vez envasados en cajas se procede al montaje de palets.

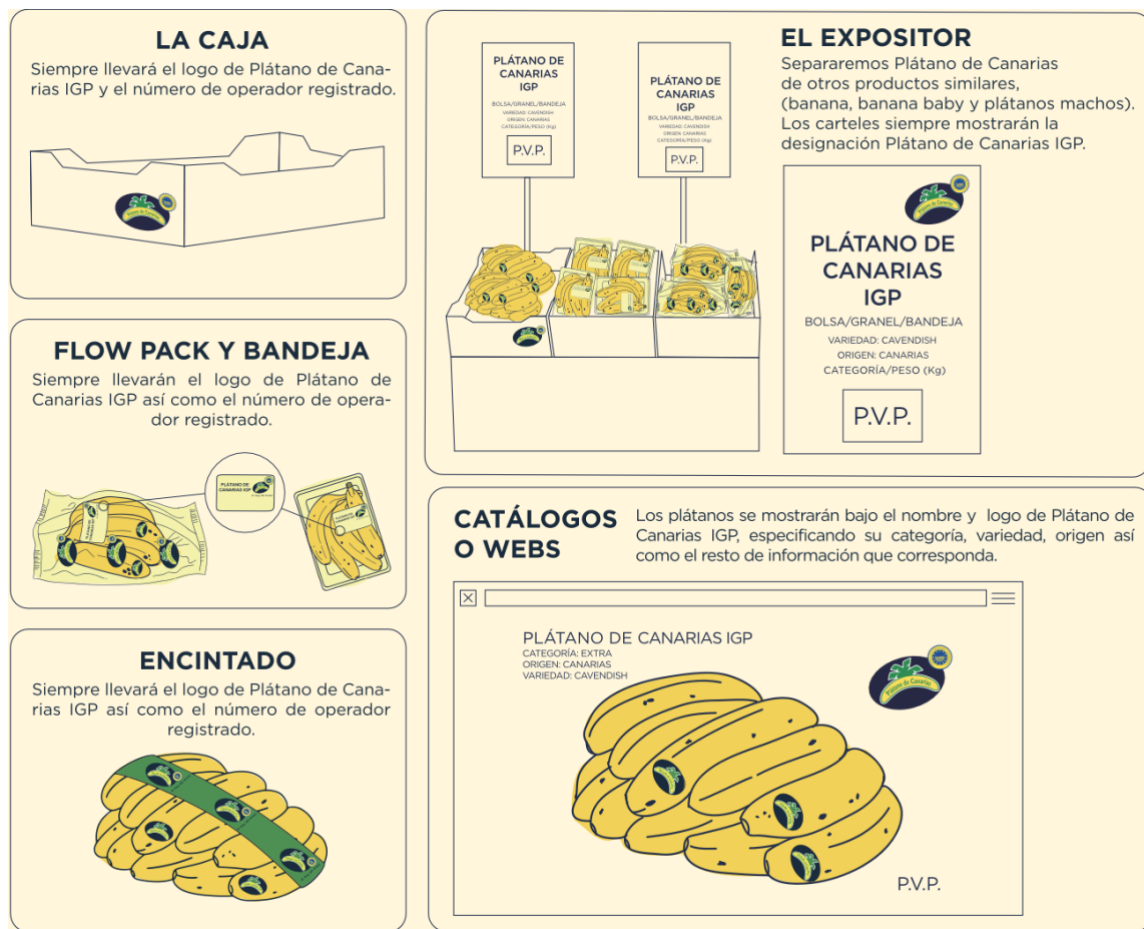


Figura 15. Identificación visual y normativa de presentación del Plátano de Canarias IGP en distintos formatos de venta. Fuente: ASPROCAN (s.f.).

Las cajas de plátanos pueden ser guardadas en cámaras de refrigeración con temperaturas reguladas (13-15° C.) para mantener su maduración y garantizar la calidad del fruto.

Por último, se transporta la carga desde el almacén de la OPP en Canarias hasta las cámaras de maduración en la Península, este transporte es conocido como “puerta a puerta”. Este proceso logístico incluye varias fases: el transporte terrestre desde el centro de expedición de la OPP hasta el puerto de salida de la isla, seguido por el embarque en buques especializados, normalmente en contenedores refrigerados de 40 pies. Durante el trayecto marítimo, que dura entre 3 y 5 días, se debe mantener una temperatura constante de entre 13-15° C. para evitar una maduración prematura.

Una vez llegado al puerto peninsular (normalmente Cádiz, Huelva o Algeciras), se procede la descarga y revisión aduanera. Para seguir entonces su camino logístico hasta las instalaciones de maduración, realizado mediante transporte terrestre equipado con cámaras frigoríficas, que también deben estar reguladas entre 13-15° C.

CENTROS DE MADURACIÓN REGISTRADOS



Figura 16. Centros de maduración registrados en España por comunidad autónoma. Fuente: ASPROCAN (s.f.).

La Figura 16, muestra los diferentes centros de maduración registrados por Asprocan, en España por comunidad autónoma. En total hay 110 centros de maduración, en origen (Canarias) existen 30 centros y en destino (Península) hay 90.

El número de centros de maduración y sus localizaciones tiene su importancia en los procesos logísticos por los que pasa el plátano canario al llegar a la península. En Andalucía es donde más centros de maduración hay, con 17, esto se debe a que es la comunidad autónoma más próxima y, por tanto, la más accesible para que desembarquen los buques de origen canario. La Comunidad Valenciana y Cataluña, cuentan con 11 y 10 respectivamente.

Los puertos más utilizados para el desembarque de plátano canario son:

1. Puerto de la Bahía de Cádiz
2. Puerto de Huelva

3. Puerto de Algeciras (Bahía de Algeciras)
4. Puerto de Valencia
5. Puerto de Barcelona
6. Puerto de Sevilla (puerto fluvial)
7. Puerto de Málaga (en ocasiones puntuales)
8. Puerto de Bilbao (generalmente abastecido por vía terrestre)

En el caso de Baleares, los busques desembarcan en otro viaje hacia el mediterráneo para abastecer a las islas.

-Respecto a la idea del transporte en avión a la Península, es simplemente demasiado caro, debido a la relación coste-carga (poca cantidad de carga a un precio mucho mayor, que el barco)-

5.2.1 Costes

Los costes en esta fase representan hasta un 35% del precio final

El coste de traslado de la finca al almacén de la OPP , supone un 0,029-0,039 €/kg

El coste de los materiales de embalaje, que sirven polivalentemente como protección, almacenamiento, trazabilidad y presentación comercial. Suponen alrededor de 0,072-0,100 €/kg.

El coste de la mano obra que comprende la clasificación, calibrado, empaquetado y expedición, supone en torno a 0,081-0,128 €/kg

Los gastos generales que abarcan los costes administrativos, energéticos, de mantenimiento de instalaciones y servicios indirectos como la seguridad o control de calidad. Suponen cerca de 0,030-0,091 €/kg.

El coste del transporte puerta a puerta es particularmente elevado en el caso del plátano de Canarias, debido a la insularidad del origen, la necesidad de mantener la cadena de frío ininterrumpida, y por el hecho de que prácticamente el 90% de la producción se comercializa fuera de las islas. A todo esto hay que añadir el coste de flete marítimo, que integra los servicios portuarios, tasas logísticas, seguros y peajes. Todos los costes mencionados en el transporte puerta a puerta afectan al precio final del producto en aproximadamente 0,140 €/kg.

Con un beneficio neto reducido, debido a la competitividad del sector, la presión por los precios peninsulares y elevados costes fijos. Supone cerca de 0,138-0,171 €/kg.

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

El precio de venta de la OPP es de 0,731-1,104 €/kg. Este es el precio al que la OPP cede la fruta ya embalada a disposición del madurador o mayorista, soportando los costes anteriormente mencionados y sumado al precio de venta de la fase anterior de producción.

5.3 Comercialización en destino

Una vez que el plátano llega al madurador en la Península, comienza la fase de comercialización en destino, que abarca las actividades de recepción, maduración, acondicionamiento final y cesión del producto a las plataformas de distribución o puntos de venta. Esta etapa transforma un plátano verde e inmaduro en un alimento listo para el consumo.

5.3.1 Precio salida madurador

Lo primero que hace el madurador es descargar la fruta del camión para hacer una inspección de la mercancía, teniendo en cuenta que no tiene que haber una gran oscilación de temperatura para que conservar el mejor sabor posible. Una vez que se compruebe que su estado sea óptimo, se procede al control de esta mediante su monitorización y almacenamiento en las cámaras de maduración. (Es posible que parte del cargamento se haya estropeado)

En las cámaras de maduración se monitoriza el proceso de maduración del plátano, considerando su estado, la época del año, la cantidad almacenada o el tiempo que va a estar almacenada. Además, para garantizar una buena maduración es importante conocer los factores que se regulan en las cámaras:

- Etileno: es una hormona natural del fruto y se aplica en concentraciones controladas (entre 20 y 100 ppm) para acelerar la maduración. La exposición depende del grado de madurez deseado.
- Temperatura: entre 13 y 15° C. Algunas maduradoras utilizan rangos más amplios: 10-18° C., para ajustar el ritmo. Las temperaturas más altas aceleran el proceso, las más bajas lo ralentizan.
- Humedad: se mantiene cerca del 90%, para evitar la deshidratación del fruto que podría suponer la pérdida de peso.
- Concentraciones de gases: se controlan también los niveles de oxígeno y Dióxido de carbono.

Para saber el estado óptimo de madurez, se determina por un análisis del color de la piel, que indica la temperatura de maduración y el fin de proceso

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

Por último, cuando el plátano está listo, se envía a los centros de distribución de las operadoras.

5.3.1.1 Costes

Esta fase representa un coste de hasta un 25% en el precio final.

Como ya se explicó, las cámaras de maduración e instalaciones del madurador son bastante especializadas y deben de estar muy bien equipadas para completar el proceso. Por ello los costes son elevados y suponen alrededor de 0,079-0,100 €/kg.

Las mermas son inevitables, debido a que las frutas son un producto comercial muy susceptible al deterioro, ya sea durante la descarga, manipulación o maduración. Las pérdidas afectan directamente al margen del operados. Los costes de las posibles pérdidas son aproximadamente 0,020-0,038 €/kg.

Para el sistema de transporte, carga y descarga, se utilizan envases reutilizables (cajas, bolsas, bandejas, etc.), que reducen el impacto medioambiental y coste logístico, pero suponen una inversión elevada de 0,006-0,065 €/kg.

Las actividades comerciales como el etiquetado, promociones, clasificación final, preparación de pedidos y coordinación logística con otros agentes y plataformas preceptoras, para adaptar el producto a los estándares comerciales de cada canal de venta, suponen unos costes cercanos a 0,024-0,043 €/kg.

El madurador cubre el traslado del producto madurado desde las cámaras hasta los centros de distribución. Dependiendo del destino y del embalado, bandejas o a granel, el coste puede variar bastante, en el caso del transporte en bandejas puede llegar a costar el doble que a granel. En algunos casos el transporte a plataforma lo cubre el propio distribuidor. El coste a plataforma es alrededor de 0,024-0,043 €/kg.

Los gastos generales abarcan la gestión, energía, limpieza, seguros y personal de administración. Con un coste aproximado de 0,030-0,051 €/kg.

El margen que obtiene el madurador tras cubrir costes, es de 0,015-0,023 €/kg. Aunque es modesto, este margen es necesario para mantener la actividad del sector madurador.

Según el plátano ya maduro, se entrega a las cadenas de supermercados o plataformas de distribución, el precio de cesión del madurador al distribuidor es cercano a 1,049-1,629 €/kg.

5.3.2 Precio de cesión a tienda

Esta fase enlaza directamente con el apartado anterior sobre la maduración, y aunque es breve, representa el punto en el que el plátano entra formalmente en la cadena de distribución minorista. El producto llega ya madurado, acondicionado y etiquetado conforme a los estándares requeridos por el canal de distribución.

Este proceso empieza con la recepción del fruto ya maduro, por lo que se descarga de los camiones y se almacena en las instalaciones del distribuidor.

En el almacén se verifica el estado de la fruta y se procede a su conservación. El plátano ya maduro tiene la piel más sensible y por tanto es más susceptible de estropearse. Para conservar su calidad, es crucial mantener el producto en buen estado hasta la entrega en tienda.

Una vez se coordinen el distribuidor y los comercios minoristas, se realiza el transporte hasta los puntos de venta. Este itinerario implica una gestión eficiente y rápida debido a la perecibilidad del plátano ya maduro.

5.3.2.1 Costes

Los costes en esta fase significan un 9% en el precio final de venta.

La recepción y almacenaje del producto en el centro de distribución implican unos costes estimados de 0,038-0,073 €/kg.

El transporte al punto de venta varía en función de la lejanía y la cantidad de carga que se transporte, representa unos costes de 0,023-0,035 €/kg.

El beneficio neto del distribuidor es escaso debido a la fuerte competencia del mercado minorista, representando entorno a 0,023-0,035 €/kg.

El valor final al que el plátano entra al canal minorista, tras haber sido madurado, clasificado y distribuido al punto de venta es entre 1,049-1,629 €/kg.

5.4 Venta en tienda

La fase final de comercialización del plátano canario tiene lugar en el punto de venta de comercios minoristas, donde el fruto está expuesto al consumidor y se da la venta definitiva. Este proceso implica la coordinación logística con el distribuidor para hacer llegar el plátano en perfectas condiciones desde el centro de distribución hasta el comercio.

La exposición del plátano en las tiendas debe presentarse en óptimas condiciones de color, textura y etiquetado, con la denominación de origen “Plátano de Canarias”. Este etiquetado obedece los requisitos de la Indicación Geográfica protegida (IGP), que garantiza que los plátanos se cultivan, recolectan, seleccionan y envasan exclusivamente en Canarias siguiendo los estándares de calidad, trazabilidad y origen.

El modelo de exposición más común en tiendas y supermercados es el autoservicio, el consumidor selecciona directamente la fruta, normalmente dispuesta en bandejas o en estanterías dentro de la sección de frutas y hortalizas. En algunos establecimientos se vende en bolsas prepesadas. El plátano exige una rotación diaria, por lo que se requiere personal constante para reponer y controlar mermas.

La fijación del precio al consumidor en esta fase depende de varios factores: el precio de cesión del distribuidor, los costes operativos de cada tienda, las políticas comerciales del comercio (pueden incluir ofertas, promociones, etc.), y las condiciones de mercado. El plátano de Canarias es un producto atractivo para el consumidor (por su valor simbólico, calidad y origen nacional), lo que lleva a algunos comercios a cargar sus márgenes a la vez que atraen clientes.

El éxito comercial por el que está pasando el Plátano de Canarias actualmente, se debe a una estrategia de promoción desarrollada por ASPROCAN. Esta entidad consigue posicionar el plátano como uno de los alimentos más reconocidos por el consumidor español. Gracias a campañas en televisión, prensa, redes sociales y supermercados, se vinculan al producto valores como el origen local, la sostenibilidad y la calidad de origen. Este esfuerzo en marketing obtuvo resultados, según los informes “Brand Footprint de Kantar Worldpanel”, el Plátano de Canarias fue la marca más elegida por los consumidores en el segmento de frutas y hortalizas en España durante los dos últimos años (2024 y 2025). Además, la marca participa en campañas educativas en centros escolares (como “Plátano de Canarias en tu cole”), patrocinios deportivos (como el patrocinio oficial de la Real Federación Española de Fútbol), y acciones promocionales en puntos de venta (como un proyecto de colaboración con la cadena de gran distribución Alcampo).

5.4.1 Costes

Esta última fase implica unos costes de hasta un 21% del precio final de venta

Los servicios centrales de supermercados y tiendas asociados a su estructura administrativa y de gestión operativa. Incluye software de control de inventario, sistemas

digitales de trazabilidad, servicios de atención al cliente, etc. Representan sobre 0,029-0,034 €/kg.

Las mermas por manipulación en tienda, deterioro durante la exposición o fruta descartada por no cumplir los estándares del mercado. Significa un coste cercano a 0,036-0,068 €/kg.

El personal responsable de reponer el producto, mantener la zona de frutas y verduras, controlar las condiciones de exhibición y atención al cliente. Implican un coste aproximado de 0,104-143 €/kg.

Los gastos generales para mantener operativa la tienda: alquiler, energía, seguros, limpieza y seguridad, suman un coste cercano a 0,111-0,180 €/kg.

El beneficio neto de la tienda es casi nulo. Ya que, el plátano se usa frecuentemente como un atractivo comercial por su alta rotación y valor simbólico. Este coste representa un 0,000-0,002 €/kg.

El valor final de venta al público (PVP) del plátano, se sitúa un rango de 1,329-2,056 €/kg sin IVA, y entre 1,382-2,138 €/kg con el 4% de IVA (sujeto al tipo de IVA superreducido por ser un bien de primera necesidad). Este precio refleja lo que paga el consumidor en el punto de venta minorista, como resultado de todos los costes generados en la cadena desde la producción hasta la comercialización en tienda, incluyendo gastos logísticos, maduración, embalaje, manipulación, exposición y mano de obra.

5.5 Actualización de datos comerciales

Debido a la falta de datos recientes sobre la cadena de valor del plátano, debo usar un método de actualización de datos a partir de la siguiente tabla:

Año	Productor	Mercados
2024	0,63 €	1,49 €
2023	0,35 €	1,10 €
2022	0,90 €	1,87 €
2021	0,47 €	1,30 €

Figura 17. Evolución del precio del plátano por tipo de agente en el mercado (2021–2024). Fuente: Observatorio de Precios.

Gracias a estos datos de Observatorio de Precios y Observatorio de la Cadena Alimentaria, se pueden extrapolar los datos a la actualidad del “ESTUDIO DE LA CADENA DE VALOR Y FORMACIÓN DE PRECIOS DEL PLÁTANO CAMPAÑA 2010” Observatorio de Precios de los Alimentos 2009-2012.

5.5.1 Datos base

Se utilizaron los siguientes precios medios de los años recientes:

- Precio medio al productor (2021–2024): 0,47 €, 0,90 €, 0,35 €, 0,63 € → Media: 0,5875 €/kg
- Precio medio en mercado (2021–2024): 1,24 €, 1,87 €, 1,10 €, 1,49 € → Media: 1,4250 €/kg

Los valores de referencia de 2009-2012 fueron extraídos del gráfico oficial Observatorio de Precios de los Alimentos 2009-2012 y representan el promedio de cada rango:

Precio de liquidación: 0,337

Precio de venta OPP: 0,9175

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

Precio salida madurador: 1,1915

Precio cesión a tienda: 1,339

PVP (sin IVA): 1,6925

PVP (con IVA): 1,76

5.5.2 Cálculo del factor de crecimiento

Comparando los precios medios de 2022–2024 con los de 2009–2012 se obtienen los siguientes factores de crecimiento:

- Factor productor: $0,5875 / 0,337 = 1,74$
- Factor mercado: $1,4250 / 1,339 = 1,06$
- Factor combinado final: $(1,74 + 1,06) / 2 = 1,40$

5.5.3 Aplicación del factor a la cadena de valor

A continuación, se muestra la cadena de valor extrapolada con el factor combinado:

Etapas	€/kg en 2009-2012	€/kg extrapolado a 2021-2024
Productor (liquidación) (aplicando la subvención)	0.3370	0.4731
Venta OPP	0.9175	1.2880
Salida de madurador	1.1915	1.6726
Cesión a tienda	1.3390	1.8797
PVP (sin IVA)	1.6925	2.3759

Tabla 18. Evolución extrapolada de la cadena de valor del plátano (€/kg), comparando el periodo 2009–2012 con 2021–2024. Fuente: Observatorio de Precios, elaboración propia.

5.5.4 Costes por etapa de datos extrapolados

También se extrapolan los costes medios por etapa utilizando el mismo factor combinado:

Etapa de Coste	€/kg en 2012	€/kg extrapolado a 2021-2024
Producción (agua, fertilizantes, mano de obra...) (aplicando la subvención)	0.3370	0.4731
Comercialización en origen (empaquetado, transporte isla...)	0.426	0.5964
Precio salida madurador (transporte a plataformas, envases retornables...)	0.2545	0.3563
Precio cesión a tienda (recepción y almacenaje, transporte a tienda...)	0.119	0.1666
PVP (sin IVA) (mermas, mano de obra...)	0,353	0,4942

Tabla 19. Extrapolación de los costes medios por etapa en la cadena de valor del plátano (€/kg) comparando 2012 con 2021–2024. Fuente: Observatorio de Precios, elaboración propia.

La actualización de los datos comerciales aporta una perspectiva actual sobre la comercialización del plátano canario en la Península. Los datos actualizados reflejan claramente cómo los diferentes costes y márgenes se encarecen en cada etapa de la cadena comercial, desde la producción hasta la venta final en los comercios peninsulares.

Se observa un impacto significativo de los costes logísticos en el precio final del producto, siendo estos uno de los componentes que más afectan a la rentabilidad del plátano canario. Según los datos expuestos en la figura 18, el coste total por kilogramo

en la fase de venta final asciende a 2,3759 €/kg sin IVA, frente al dato previo de 1,6925 €/kg, lo que representa un incremento del 40,37%. Este aumento está relacionado al encarecimiento de inputs clave como la energía, el transporte, la mano de obra y los materiales de embalaje.

Este cambio también se refleja en la figura 19, donde el coste de la fase de comercialización en origen pasa de 0,426 €/kg en 2012 a 0,5964 €/kg en la actualidad. Este incremento muestra una presión creciente sobre las primeras fases de la cadena, especialmente aquellas desarrolladas en el entorno insular. El aumento de costes en esta etapa se debe principalmente al encarecimiento de materiales de embalaje, el aumento de los costes energéticos en las plantas de envasado (debido a una crisis energética reciente), y la subida de los salarios del personal encargado de las tareas de selección y empaquetado (subidas del SMI). Además, la insularidad y la obligatoriedad de integrar el transporte marítimo como única vía de salida hacia la Península introducen costes logísticos adicionales que incrementan de igual manera desde el inicio del proceso de distribución.

En definitiva, la actualización y análisis de estos datos comerciales enfatizan la necesidad de reforzar la competitividad del plátano canario mediante una reducción efectiva de costes logísticos y una mejora continua en la cadena de valor, garantizando así su consolidación en el mercado peninsular.

6. Competencia con la banana

El plátano canario y la banana importada son dos productos con una fuerte competencia en el mercado agroalimentario español, con diferencias en términos comerciales, logísticos y de percepción por parte del consumidor.

6.1 Punto de vista comercial

El plátano de Canarias presenta un precio significativamente más alto que la banana importada, situándose generalmente entre 2 y 3 €/kg al consumidor en la Península. Este precio más elevado se explica principalmente por varios factores específicos: en primer lugar, los costes laborales en España son considerablemente superiores debido a regulaciones laborales, salarios más altos y condiciones laborales más reguladas que incrementan sustancialmente los costes de producción. En segundo lugar, las técnicas agrícolas aplicadas en Canarias son más intensivas, implicando mayores gastos en insumos como fertilizantes y tratamientos fitosanitarios específicos.

Asimismo, las regulaciones ambientales y sociales en Europa son más rigurosas, lo que implica mayores inversiones en prácticas sostenibles y responsabilidad social. Además, al tratarse de un producto insular, el transporte desde Canarias al territorio continental implica costes logísticos adicionales debido a la distancia y complejidad del transporte interinsular y marítimo hasta la península, que no son totalmente cubiertos por las ayudas del Régimen Económico y Fiscal (REF).

En contraste, la banana importada, principalmente de países como Ecuador, Colombia o Costa de Marfil, se comercializa a precios mucho más bajos, habitualmente entre 1,3 y 1,6 €/kg. Este menor precio es resultado de condiciones laborales menos reguladas, salarios más bajos, y menores costes asociados al cumplimiento normativo ambiental y social. Además, estos países productores aprovechan economías de escala debido a grandes extensiones de cientos de hectáreas de cultivo, (MAGAP, 2017). hectáreas, técnicas agrícolas menos costosas, y procesos logísticos más simplificados en términos de transporte marítimo internacional, pese a la distancia, debido a la gran inversión en infraestructura logística que tienen las empresas americanas (dueñas de estas plantaciones). Estos factores combinados permiten a la banana importada posicionarse en el mercado español con una oferta económica más competitiva, dirigida a consumidores sensibles al precio y que buscan productos con una relación favorable entre cantidad y coste.

6.2 El margen comercial

El precio en origen del plátano canario suele situarse alrededor de 0,731-1,104 €/kg, incluyendo subsidios como los del programa europeo POSEI. Este elevado precio refleja un modelo productivo intensivo, con estrictas regulaciones ambientales y sociales, costes laborales y elevados gastos logísticos internos. La banana importada, por su parte, presenta precios más bajos en origen, generalmente entre 0,30 y 0,50 €/kg, debido a menores costes laborales y productivos, así como economías de escala derivadas de grandes extensiones cultivadas. A estos precios bajos deben añadirse los gastos logísticos derivados del transporte internacional en contenedores refrigerados.

6.3 Logística

El plátano de Canarias se caracteriza por conexiones marítimas frecuentes, que duran entre 3-5 días, y transporte terrestre dentro de España, aunque con importantes costes operativos parcialmente mitigados por subvenciones estatales. Además, el mayor tiempo de cultivo y menor tiempo de transporte frente a la banana, permite al plátano llegar al consumidor en un estado más fresco y de maduración más avanzada,

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

que genera un mayor sabor. Por el contrario, la banana importada se enfrenta un viaje marítimo bastante más largo, entre dos y cuatro semanas, lo que implica mayores exigencias logísticas en cuanto a la gestión de inventarios y prevención de pérdidas por deterioro.

6.4 Marketing

En este ámbito, el plátano de Canarias posee una fuerte percepción positiva asociada a su calidad superior, frescura, producción local y sostenibilidad. Las campañas publicitarias enfatizan su origen local y características diferenciadas, generando una fuerte fidelización del consumidor. La banana importada, en cambio, carece de campañas institucionales específicas y se basa principalmente en promociones periódicas y precios bajos para atraer a consumidores.

6.5 La cuota de mercado

Refleja una competencia ajustada: el plátano canario domina en valor económico con un 63,5%, pese a mantener solo el 53% del volumen total del mercado. Por otro lado, la banana importada incrementa su cuota, alcanzando alrededor del 47% del volumen gracias a su ventaja en precio, consolidando así un mercado dual.

Pero, además, otra significativa ventaja con respecto a la competencia del plátano en el mercado exterior es que su cultivo es tradicional y se lleva a cabo por pequeños productores. Eso sin duda aporta un valor añadido de confianza y prestigio.

Y es que, a diferencia de la banana foránea, el Plátano de Canarias no es propiedad de grandes multinacionales controladoras de la producción en terceros países, sino que es una marca que unifica a productores independientes.

6.6 Métodos de cultivo

En este campo, plátano canario lleva una ventaja competitiva y es su cultivo tradicional y llevado a cabo por pequeños agricultores, implicando una gestión personal de cada planta. Esto incluye tareas como la poda selectiva, la cosecha manual de racimos y un riguroso control fitosanitario realizado de forma individualizada. Esta metodología tradicional requiere mano de obra especializada, lo cual incrementa sus costes, pero también garantiza un mayor control de la calidad. El valor añadido que aporta la confianza y prestigio de un cultivo tradicional es diferencial.

En contraste, la banana importada es propiedad de grandes multinacionales que controlan la producción de varias regiones. Generalmente utilizan sistemas más

automatizados y extensivos, particularmente en regiones productoras de América Latina. Estos sistemas suelen implicar mecanización parcial de procesos, como la fumigación aérea, el uso intensivo de maquinaria agrícola en diversas etapas del cultivo y cosecha, y tratamientos químicos aplicados a grandes extensiones, reduciendo considerablemente la intervención manual y el coste laboral, pero sacrificando cierto grado de control detallado por planta, traduciéndose a su vez en menor calidad de producto.

6.7 Nutrición

El plátano canario suele destacar por una mayor concentración de azúcares naturales, resultado de una maduración de 6 meses en la propia planta, el doble de tiempo que la banana, lo que potencia significativamente su dulzor natural. También presenta niveles más elevados de ciertos micronutrientes clave, como la vitamina B6 y minerales como el potasio, gracias al tipo específico de suelo volcánico rico en minerales que caracteriza a las islas Canarias. Además, su textura es más cremosa, su tamaño generalmente es más homogéneo con una piel más fina, lo que facilita su consumo directo.

Por otro lado, la banana importada tiende a presentar un perfil nutricional ligeramente distinto. Al cosecharse antes de la plena madurez, los azúcares son menos concentrados, ofreciendo un sabor más suave y menos intenso. Físicamente, estos frutos suelen tener una piel más gruesa para soportar mejor el largo transporte y condiciones de almacenamiento más exigentes. Además, la textura de la pulpa tiende a ser menos cremosa y ligeramente más fibrosa debido al menor tiempo de maduración en planta. Estas características físicas y nutricionales hacen que la banana importada sea generalmente menos atractiva en términos de sabor y calidad, aunque más resistente y económica.

"Regulador de los trastornos del ánimo.

La disminución de serotonina en el sistema nervioso central provoca ansiedad, depresión, agresividad, angustia y obsesiones. Una de las formas de evitar esta disminución de serotonina es disfrutar de unos buenos niveles de L-triptófano y de potasio, elementos que se encuentran muy presentes en el Plátano de Canarias". (ASPROCAN)

"Protección cardiovascular.

Corazón más fuerte Aunque no hay estudios directos, tres de los componentes del Plátano de Canarias resultan beneficiosos en la prevención de enfermedades

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

cardiovasculares tales como la diabetes, el colesterol o la hipertensión. Esto se da gracias a su contenido en fibra, potasio y vitaminas antioxidantes.” (ASPROCAN)

COMPARATIVA DE COMPUESTOS VOLÁTILES EN PLÁTANO DE CANARIAS Y BANANA MADUROS

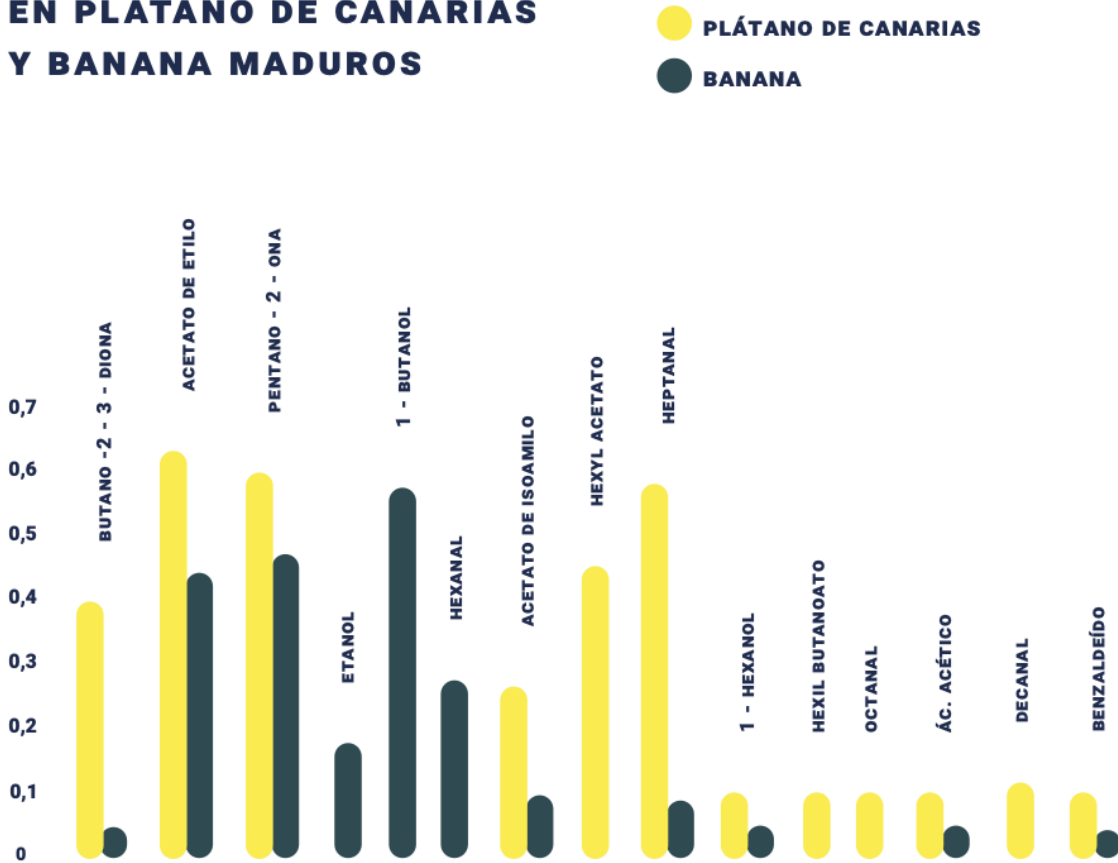


Figura 20. Comparativa de compuestos volátiles en plátano de Canarias y banana maduros. Fuente: ASPROCAN (s.f.).

7. Conclusión

El plátano canario sigue siendo una pieza clave en la economía canaria. No solo por su importancia como producto alimentario, sino también por su valor paisajístico y cultural, base del desarrollo rural y como un motor de empleo tradicional en varias islas. Sin embargo, su inclusión en el mercado peninsular conlleva unos problemas estructurales que condicionan su rentabilidad y competitividad.

-Aunque este proyecto se dedique exclusivamente al plátano, es una problemática que se repite con otros productos agrícolas de exportación canarios-.

Uno de los mayores desafíos que tiene Canarias es su elevado coste logístico de exportación. Este coste no solo incluye el transporte—que abarca el traslado desde las fincas hasta los almacenes de las OPP, el flete marítimo en contenedores refrigerados y la distribución terrestre en la Península—, sino también la necesidad de mantener una cadena de frío constante para preservar la calidad del producto, lo que incrementa significativamente el consumo energético. Además, las tasas portuarias, los seguros de carga, los peajes y los costes de manipulación en los muelles añaden un sobrecoste considerable.

Esta complejidad logística representa un esfuerzo económico continuo que limita los márgenes comerciales y encarece el producto en destino. Al exportar casi el 90% del plátano a la península, los agricultores y trabajadores canarios son los que más sufren por esta barrera comercial.

Además, las limitaciones de producción que tiene el plátano debido a las estrictas ayudas del POSEI obligan a elegir dónde comercializar la producción del plátano. Si diversifican su distribución a otros mercados significa sacrificar parcialmente su distribución en península, un mercado ya fidelizado y donde concentran su campaña de marketing. Por lo que solo se exporta a otros países en caso de una saturación de mercado peninsular.

La investigación pone en evidencia una carencia general de la inversión en la modernización de infraestructura logística por parte de las OPPs. Para disolver dicha barrera comercial no solo basta con las ayudas del POSEI, sino también es necesaria la disposición de ASPROCAN y las OPPs para abaratar costes en la cadena logística hacia la Península. Una posible solución sería combinar la inversión en grandes centros de maduración comunes, integrando la fase de maduración y distribución dentro de la cadena comercializadora de las propias OPPs, ello reduciría un gran gasto en intermediarios y se podría vender directamente a los comercios minoristas locales.

Comercialización del plátano de Canarias.

Balloch Rodríguez, Enzo

-Hoy en día las OPPs comercializan en centro de maduración ajenos o tienen sus propios centros de maduración individuales-

Las OPPs deben colaborar entre sí a través de ASPROCAN para poder lograr grandes inversiones en su cadena logística, este paso empieza por consolidar grandes centros logísticos (de maduración y distribución) y bien equipados, en península. Además, la unificación de centros logísticos permitiría la distribución de un mayor volumen de producto que a su vez es más atractivo para las cadenas comerciales.

8. Bibliografía

- Alonso, M. (2024, 7 de septiembre). *Oro parece, plátano es: el kilo cuesta 1,95 € en Canarias y la banana americana, 1,45 € en Madrid*. AtlánticoHoy. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3VR5Khh>
- ASPROCAN. (s.f.). *Comparativa de compuestos volátiles en plátano de Canarias y banana maduros*. Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias. Recuperado el 28 de junio, de <https://www.platanodecanarias.es/>
- ASPROCAN. (s.f.). *Normas de identificación visual del Plátano de Canarias IGP*. Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias. Recuperado el 28 de junio, de <https://www.platanodecanarias.es/>
- ASPROCAN. (s.f.). *Producción por islas en porcentajes 2014–2024* [Tabla]. Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias. Recuperado el 28 de junio, de <https://www.platanodecanarias.es/>
- ASPROCAN. (s.f.). *Producción por islas en toneladas 2014–2024* [Tabla]. Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias. Recuperado el 28 de junio, de <https://www.platanodecanarias.es/>
- Boletín Oficial de Canarias (BOC). (2025, 14 de febrero). *Resolución de 23 de enero de 2025, del Director del Instituto Canario de Calidad Agroalimentaria, por la que se aprueban las modificaciones normales del pliego de condiciones de la Indicación Geográfica Protegida “Plátano de Canarias” y se da publicidad al pliego de condiciones modificado* [Resolución]. *Boletín Oficial de Canarias*, 32, p. 605. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/44qPlatanos>
- Boletín Oficial del Estado (BOE). (2024, 15 de junio). *Orden TMA/555/2024, de 14 de junio, por la que se aprueba el procedimiento para la gestión de las ayudas por costes de producción en plátanos de Canarias* [Orden ministerial]. *Boletín Oficial del Estado*, 141, 59299-59307. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3XFgH5J>
- Cadena SER. (2025, 4 de junio). *El gobierno de Canarias niega poder intervenir el precio del plátano y explica por qué ya roza los cinco euros el kilo* [Noticia]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/4qPrecioPlat>
- Cadena SER. (2025, 7 de mayo). *“Tenemos que valorar lo nuestro: le viene mejor al cuerpo”; el plátano canario ya supera los tres euros el kilo* [Noticia]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/4qValorPlat>

- Cantero, Agustín Millares; Cantero, Sergio Millares; Navarro, Francisco Quintana; Bosa, Miguel Suárez (2011). *Historia contemporánea de Canarias*.
- Chijeb, N. (2025, 22 de abril). *El kilo de plátano se dispara hasta los tres euros en Canarias y los consumidores se resisten a comprarlo a ese precio* [Noticia]. Sol del Sur Tenerife. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3ZPlátanoTresEuros>
- Clemente Méndez Hernández, & Rodríguez Serrano, M. (2016). *Deshijado de la platanera* [Hoja divulgativa técnica, Vol. 3]. Cabildo Insular de Tenerife – Servicio Técnico de Agricultura y Desarrollo Rural. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3QZrDeshijado>
- Consejería de Educación, Formación Profesional, Actividad Física y Deportes (Gobierno de Canarias). (2015, 22 de mayo). *Infografía: Plátano de Canarias* [Infografía]. Recursos Educativos Abiertos. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/4bPlátanoGC>
- Consejería de Educación, Universidades, Cultura y Deportes (Gobierno de Canarias). (s.f.). *Plátano canario* [Wiki]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3ZCanarioGC>
- Coplaca. (s.f.). *Frutas y hortalizas (OPFH)*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3XhYpZf>
- Data Comex. (s.f.). *Datos sobre exportaciones de plátano de Canarias*. Recuperado el 28 de junio, de <https://datacomex.comercio.es>
- DataComex. (s.f.). *Importaciones de banana en España por país de origen (2021–2024)*. Recuperado el 29 de junio, de <https://datacomex.com/>
- DataComex. (s.f.). *Importaciones de banana en España por país de origen (2021–2024)*. Recuperado el 29 de junio, de <https://datacomex.com/>
- DataComex. (s.f.). *Importaciones de banana en España por país de origen y valor económico (2021–2024)*. [Recuperado el 29 de junio, de <https://datacomex.com/>
- DataComex. (s.f.). *Precio medio de importación de banana por país (2021–2024)* [Tabla de datos]. Recuperado el 29 de junio, de <https://datacomex.com/>
- DataComex. (s.f.). *Precio medio de importación de banana por país (2021–2024)* [Gráfico]. Recuperado el 29 de junio, de <https://datacomex.com/>

- de las Heras, J. (2025, 22 de abril). *El plátano de Canarias está cada vez más caro, a casi cuatro euros el kilo. La culpa es de la banana* [Noticia]. Directo al Paladar. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3QxPrecioPlat>
- Díez Manceñido, R. (2024, 5 de agosto). *Retirados 1,2 millones de kilos de plátano de Canarias en perfecto estado*. El Debate. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/4co5QoF>
- Egido, A. (2025, 27 de enero). *Sergio Cáceres: «Plátano de Canarias es valor añadido. Las acciones de marketing son un eje clave de su supervivencia»* [Entrevista]. IPMARK. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/44PlatanosIPM>
- El Apurón. (2025, 5 de mayo). *Agricultores canarios abren una de las mejores plantas de maduración de plátano en la Península* [Noticia]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3zPlanta>
- El Día. (2024, 25 de noviembre). *El plátano, motor indispensable para el empleo en las Islas*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3ZbtQxV>
- El Mercantil. (2023, 4 de febrero). *La logística del “oro parece y plata no es”*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3DHrxQt>
- Eurobanan. (s.f.). *Especialistas en logística*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3QrvWyx>
- Europlátano. (2025). *Precios del plátano convencional – abril 2025*. Recuperado el 28 de junio, de <https://www.europlatano.es/>
- Federación de Empresarios del Metal de Zaragoza (FEMZ). (2024, 2 de enero). *La base mínima de cotización se mantiene y la máxima sube un 5 %* [Circular]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3QZxz8V>
- FEPEX. (s.f.). *Consumo de frutas y hortalizas*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3OZ9HnQ>
- FreshPlaza.com. (2025, 13 de mayo). *Banana prices shift up to EUR 1.6/100 kg across Europe* [News]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/44FreshBananaEU>
- FreshPlaza.es. (2025, 28 de marzo). *Los precios de la banana suben entre 9 y 25 euros/kg en España, Letonia, Eslovaquia y Hungría* [Noticia]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3QxBananaPrecios>

- Fruticultura Quatre BCN. (2023, 29 de marzo). *Plátano* [Página de categoría]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3QwFrutic>
- IGP Plátano de Canarias. (s.f.). *IGP Plátano de Canarias*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/4cqtEbs>
- Martínez de la Fe, J. A. (2006). *Los orígenes de la CREP (Confederación Regional para la Exportación del Plátano)*. *Revistas – Coloquio de Historia Canario-Americana*, (Vol. 17). Repositorio digital de la ULPGC. Recuperado el 28 de junio, de <https://mdcs.ulpgc.es/item/209949>
- Martínez Dueñas, C. (2022, 26 de febrero). *Contenedor refrigerado de 40 pies: medidas y características principales* [Entrada de blog]. Drip Capital. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3PksReF>
- Memoria Digital de Canarias – ULPGC. (1972). *Aspectos estructurales del sector platanero de Canarias* [Informe técnico]. Repositorio digital de la ULPGC. Recuperado el 28 de junio, de <https://mdc.ulpgc.es/files/original/c9f103dda36552ad72151d8f5b8b6e2f0a786d20.pdf>
- Mercalaspalmas. (s.f.). *Mercalaspalmas*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3rXyNpq>
- Mercastic. (2025). *Plátanos* [Página de categoría]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3QwT9sL>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP). (2017). *Anuario estadístico de banano 2017*. Gobierno del Ecuador. Recuperado el 28 de junio, de <https://www.agricultura.gob.ec>
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA). (s.f.). *Configuración moderna del precio del plátano en la cadena alimentaria*. Observatorio de Precios de los Alimentos. Recuperado el 28 de junio, de <https://www.mapa.gob.es/>
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA). (s.f.). *Cadena de valor del plátano por etapas: comparación 2009–2012 vs. 2021–2024* [Tabla]. Observatorio de Precios de los Alimentos. Recuperado el 29 de junio, de 2025 <https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/observatorio-de-precios/>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI) – Perú. (2025, 11 de abril). *Reporte de ingreso y precios en el mercado mayorista de frutas* (Reporte n.º 2)

- [Informe]. Recuperado el 28 de junio, de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/7912231/6623572-reporte-de-ingreso-y-precios-en-el-mercado-mayorista-de-frutas-n-2-11-04-2025.pdf>
- Muñoz-Carpena, R., & colaboradores. (1995). *Influencia del riego con agua depurada municipal de diferentes calidades en cultivos de plátano en Gran Canaria* [Informe técnico]. Serie **Estudios de la Zona No Saturada del Suelo** (Vol. IV). Instituto Canario de Investigaciones Agrarias – ICIA. Recuperado el 28 de junio, de https://abe.ufl.edu/faculty/carpena/files/pdf/zona_no_saturada/estudios_de_la_zona_v4/iii-06.pdf
 - Nevot, M. (2025, 10 de mayo). *El precio del plátano se dispara, pero los agricultores avisan de que el beneficio se lo llevan otros* [Noticia]. El Confidencial. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/4qPrecioPlatConf>
 - Observatorio de Precios de los Alimentos. (s.f.). *Costes medios por etapa en la cadena de valor del plátano: comparación 2012 vs. 2021–2024* [Tabla]. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Recuperado el 29 de junio, de 2025 <https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/observatorio-de-precios/>
 - Observatorio de Precios de los Alimentos. (s.f.). *Datos de evolución de precios del plátano por tipo de agente (2021–2024)* Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Recuperado el 28 de junio, de <https://www.mapa.gob.es/es/alimentacion/temas/observatorio-de-precios/>
 - **Ortega Medina, Z. C., & Díaz Guzmán, S. (2022, 25 de julio).** *La platanera solo da frutos una vez: ¿qué hacemos con las plantas que se cortan?* [Artículo]. *The Conversation España*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3ZPlataneraOnce>
 - Pérez Marrero, L. M. (2000). *El plátano canario en el contexto internacional: su historia agrocomercial*. Santa Cruz de Tenerife: Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias (ASPROCAN).
 - Platania. (2021). *Cultivo de plátano de Canarias*. Recuperado el 28 de junio, de <https://platania.es/>
 - Platania. (2024, 10 de abril). *Transporte del plátano de Canarias: ¿cómo funciona?* [Entrada de blog]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/44PlataniaTrans>

- Platania. (2024, 14 de enero). *Maduración de plátano: cómo se realiza el proceso en Península* [Entrada de blog]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/44PlataniaMad>
- Plátano de Canarias. (2024). *Anuario estadístico 2023*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3Xqgz3V>
- Plátano de Canarias. (s.f.). *Plátanos con etiqueta IGP*. Recuperado el 28 de junio, de <https://www.platanodecanarias.es/>
- Plátanos Ruiz. (2023, 25 de mayo). *¿Cómo funciona una planta de empaquetado de Plátanos de Canarias?*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3QxPlatanosEmp>
- Plátanos Ruiz. (2023, 7 de febrero). *Plátano de Canarias: origen, cultivo y maduración*. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/3QxPlatanos>
- Quevedo Carranza, E. I., Prado Carpio, E. C., Valarezo Macías, C. A., & Rentería Minuche, J. P. (2024). *Análisis de los beneficios económicos y ambientales: producción de banano orgánico*. *Ciencia Latina: Revista Multidisciplinar*, 8(1), 6696–6709. Recuperado el 28 de junio, de <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/10031/14729>
- Radio Televisión Canaria (RTVC). (2025, 15 de junio). *El precio del plátano se incrementa hasta un 140 %* [Noticia]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/44RTVCplatano>
- Ritter, A., Machín, N., & Regalado, C. M. (s. f.). *Nuevas tecnologías para riego sostenible en platanera* [Informe técnico]. Instituto Canario de Investigaciones Agrarias – ICIA, Departamento de Suelos y Riegos. Recuperado el 28 de junio, de https://icia.es/icia/download/suelosyriegos/ritter_canariasagr_y_pesq.pdf
- Tribuna de Canarias. (2025, 10 de junio). *Plátano de Canarias mantiene la preferencia de los hogares en España* [Noticia]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/45PlatCanPref>
- Wikipedia. (s.f.). *Ley de Puertos Francos de Canarias* [Artículo]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/4fByK2M>
- Wikipedia. (s.f.). *Plátano de Canarias* [Artículo]. Recuperado el 28 de junio, de <https://bit.ly/4eXnPIC>