SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA
SUB-SECRETARIA DE PRODUCCION Y MERCADEO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGROPECUARIA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS
Proyecto de Comercialización Integrado
SEA–IICA

DIAGNOSTICO DEL MERCADEO DE LA AUYAMA Y EL MOLONDRON EN LA REPUBLICA DOMINICANA

Documento No.7

- Versión Preliminar -

Mayo, 1976
Santo Domingo, República Dominicana

REPUBLICA DOMINICANA
SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA

ING. AGRON. MANUEL DE JS. VIÑAS CACERES
Secretario de Estado de Agricultura

ING. AGRON. FRANCISCO MIGUEL GONZALEZ
Subsecretario de Estado de Producción Agropecuaria y Mercadeo

LIC. JUAN ANTONIO NUÑEZ
Subsecretario Técnico de Planificación Sectorial Agropecuaria

ING. AGRON. JUAN PABLO DUARTE hijo
Subsecretario de Estado de Recursos Naturales

FELIPE PARRA PAGAN
Subsecretario Administrativo

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGROPECUARIA

LIC. JOAQUIN NOLASCO
Director

LIC. FRANCISCO PEREZ LUNA
Jefe División de Estudios Económicos

ING. AGRON. RAMON TORRES CAMPOS
Jefe División de Administración Rural

LIC. JOSE LUIS GUZMAN
Jefe División de Mercadeo

LIC. FRANCISCO DAVID ALVARADO
Jefe División de Estadística e Informática

ASESORIA TECNICA DEL INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS

LIC. JERRY LA GRA
Coordinador del Programa de
Comercialización (IICA)

ING. HECTOR MORALES
Especialista en Comercialización
Agrícola

LIC. GILBERTO MENDOZA
Especialista en Comercialización
Agrícola

DIAGNOSTICO DEL MERCADEO DE LA AUYAMA Y EL MOLONDRON EN LA REPUBLICA DOMINICANA

Participantes:

En el estudio del mercadeo de la auyama participaron los señores Valentín Vásquez, Kirsis Peguero, Arturo Franco, Esperanzo Minier y Máximo Taveras, técnicos de la División de Mercadeo del Departamento de Economía Agropecuaria de la SEA, y el señor Gilberto Mendoza, asesor del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas. En la investigación del molondrón tomaron parte Valentín Vásquez y Vietman Diaz, técnicos de la SEA y Gilberto Mendoza, asesor del IICA.

Santo Domingo, R. D.

Mayo, 1976

PREFACIO

El presente documento es el séptimo de una serie que publicará la Secretaría de Estado de Agricultura, (SEA), como parte del proyecto de cooperación Técnica en Comercialización Agrícola que está ejecutando en combinación con el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA).

La orientación principal de este proyecto es la de mejorar los servicios de comercialización a nivel nacional mediante el fortalecimiento de las Instituciones que están operando dentro del Sub-Sector Comercialización; y en especial, el Departamento de Economía Agropecuaria de la SEA, que participa como contraparte del grupo IICA, y el Departamento de Estudios Especiales de INESPRE.

El objetivo global de este proyecto es lograr la formulación de un plan nacional de comercialización agropecuaria, compatible con el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social. Los objetivos específicos son:

1. Implantar un sistema dinámico, eficiente y contínuo de recolección y divulgación de informaciones de precios de los principales productos Agropecuarios a nivel de las fincas, de los intermediarios y del consumidor final.

2. La organización y ejecución de un programa de capacitación en comercialización, orientado hacia el personal de las distintas instituciones del Sub-Sector.

3. Realizar un diagnóstico detallado del sistema interno de comercialización y desarrollar los esquemas metodológicos para la realización de investigaciones en este campo.

4. Crear un banco de informaciones estadísticas del área de la Comercialización, que permita a las autoridades del Sector establecer criterios para la definición de políticas, programas y proyectos en esta materia.

5. Identificar proyectos que puedan mejorar la eficiencia del sistema de comercialización en un futuro inmediato.

6. Identificar y sugerir cambios institucionales necesarios para mejorar los servicios en comercialización a todos los niveles, especialmente a nivel de finca.

El presente informe reúne la poca información existente sobre la comercialización de la auyama y el molondrón. Dado que en el país se ha observado últimamente un crecimiento en la producción y comercialización de estos los cultivos, especialmente orientado hacia exportación, se pretende que el presente informe contribuya a la planeación y racionalización del cultivo, de forma que el ingreso de los pequeños y medianos productores, que son los típicos de estos cultivos, no se vea afectado por un alto grado de incertidumbre.

La coordinación del Proyecto de Comercialización integrado SEA/IICA, está a cargo de los señores Francisco Pérez Luna, por la SEA y Jerry La Cha, por el IICA.

Departamento de Economía Agropecuaria, SEA

INDICE DE MATERIAS

PARTE 1ra. Diagnóstico del Mercadeo de la Auyama en República Dominicana

PARTE 2da. Diagnóstico del Mercadeo del Molondrón en República Dominicana

PARTE 1RA.

Diagnóstico del Mercadeo de la Auyama en la República Dominicana

I. INTRODUCCION

La presente investigación sobre auyama se orienta hacia los aspectos de la comercialización, fundamentalmente de las variedades exportables.

El estudio tiene varias limitaciones, principalmente en los aspectos de producción, debido a la falta de séries históricas y suficiente información confiable sobre el producto.

II. METODOLOGIA

La mayor parte de la investigación se desarrolló con fuentes primarias. Se entrevistaron productores y acopiadores rurales en Valverde Mao, Luperón, San Juan de la Maguana e Higuey.

Se entrevistaron exportadores de Santiago y de la Capital. Los costos de exportación proceden de datos sobre operaciones recientes. La información de precios del mercado de New York se obtuvo a través de CEDOPEX.

III. ASPECTOS DE PRODUCCION

Las principales variedades cultivadas en el país son: sello de oro (cubana), japonasa y criolla; las dos primeras se destinan a la exportación y la criolla al consumo interno.

La producción de auyama es más o menos permanente, pero se programan las mayores cosechas para el período de diciembre a febrero, con extensiones no frecuentes a 1 ó 2 meses más. Este período coincide con el inicio de las mayores exportaciones que ocurren entre febrero y mayo.

El período de exportación está definido por la terminación de la cosecha de auyama de Florida y cuando allí ocurre una extensión en la cosecha, afecta el programa de exportaciones dominicanas, como sucedió este año.

Los estimados de producción para 1976 se detallan a continuación: (auyama criolla y variedades de exportación).

Cuadro No. 1 AREAS Y PRODUCCION DE AUYAMAS ESTIMADAS PARA 1976

ZONA	TAREAS	PRODUCCION (qq 100 lbs)
NORTE		
Santiago	100	800
La Vega	340	2,720
Espaillat	100	800
Puerto Plata	10,000 1/	80,000
NORDESTE		
Cotuí	200	1,800
NOROESTE		
Mao	1,500	16,500
V. Vasquez	1,200	13,200
S. Rodríguez	475	5,255
Dajabón	275	3,025
SUR		
Barahona	3,275	40,900
SUROESTE		
Pedro Corto	6,000	54,000
Guanito	800	9,600
Elias Piña	1,300	11,700
Padre Las Casas	2,000	16,000
CENTRAL		
Villa Altagracia	2,200	30,000
Monte Plata	300	2,700
Ocoa	500	5,000
Yamasá	985	8,000
Villa Mella	815	14,300
TOTAL	32,365	316,300

1/ La mayor parte del cultivo es intercalado con maíz.
FUENTE: División de Estadística, SEA.

Los rendimientos en cultivos no intercalados son elevados. En Valverde Mao se obtienen promedios de 25 y 35 qq de auyama.

No se obtuvo una información fidedigna sobre la proporción de cultivos destinados a consumo interno y los de exportaciones, dados los sistemas de intercalamiento y la diferencia de rendimientos por sistema de cultivos y por zonas. Hay zonas cuya producción se destina en mayor proporción a la exportación: Puerto Plata, (Luperón y La Isabela), Valverde Mao, San Juan de la Maguana, Pedro Corto, Elías Piña, Padre de las Casas y Villa Altagracia. En Puerto Plata se estima que el 90% de los cultivos son de variedades exportables.

Las fuentes de financiación del cultivo de la auyama son en su orden: exportadores, el mismo productor y el Banco Agrícola. La financiación del Banco Agrícola es muy reducida: en 1975 se programó la financiación de 295 tareas (195 en Mao y 100 en San Juan de la Maguana); en 1976 se reduce a 100 tareas en San Juan de la Maguana.

Los acopiadores rurales financian al productor de auyama; han habido casos (no frecuentes) de financiación de cultivos por intermediarios, hasta por RD$2,000.00.

El costo de producción varía según el sistema de cultivo y la zona. En Valverde Mao el costo se acerca a RD$10.00 por tarea; para un rendimiento promedio de 25 qq; ello daría un costo por qq de aproximadamente $0.40. En Luperón con un costo de RD$ 7.00 por tarea y rendimiento de 8 qq, el costo por qq se calcula en aproximadamente RD$1.00.

IV. COMERCIALIZACION Y EXPORTACIONES

Las variedades de exportaciones (la cubana principlamente) no tienen aceptación en el mercado interno, por lo que ésta se produce con fines exclusivos de exportación.

La auyama de calidad exportable se determina principalmente por el tamaño: 4 ó más libras con límites de 8, además de la madurez y ausencia de lesiones e infestaciones.

El exportador hace la selección del producto y rechaza la calidad no exportable. Generalmente se acepta el 85%, el 15% restante es utilizado solamente para alimento de cerdos.

El canal de comercialización de la auyama de exportación se conforma de la siguiente manera:

Productor ⟶ Acopiador rural ⟶ Exportador

El exportador generalmente no hace contacto directo con el productor. La función del acopiador es muy amplia. Además de conocer los productores y tener acceso a ellos, los financia en la producción. Por otra parte, el acopiador posee bodegas, más o menos rústicas, pero con buena aireación en donde almacena el producto por algún tiempo en espera de la mejor época de exportación. Hay bodegas de acopiadores con capacidad hasta de 2,000 qq y se ha llegado a mantener el producto almacenado hasta por seis meses. Los productores también improvisan bodegas, en épocas de bajo nivel de exportaciones, como ocurrió a principios de 1976.

El acopiador rural cumple 2 funciones: a) como comisionista o corredor del exportador: compra el producto al agricultor a precio acordado por el exportador (según el nivel del mercado) y obtiene una comisión de $0.50 por qq. b) como intermediario-acopiador: compra a todo riesgo, para almacenar o para vender de inmediato al exportador. En este caso busca una mayor utilidad, dependiendo de la situación del mercado. (usualmente de

$1 a $1.50 por qq). Este intermediario financia algunos cultivos como ya se dijo.

El precio al productor varía durante el año según la capacidad de colocación del producto en el mercado de New York y Puerto Rico; sobre la base de un precio de RD$3.50 el quintal de auyama puesta en la bodega del exportador (RD$3.50 al productor) se establece el siguiente cálculo de costos para el exportador. 1/

		RD$ por 100 lbs.
1.-	Costo de 100 lbs. en bodegas del exportador	3.50
2.-	Clasificación y empacado en sacos de 50 lbs: RD$0.15 x saco	0.30
3.-	Empaque de sisal con capacidad de 50 lbs. a RD$ 0.76	1.52
4.-	Rotulación: peso, nombre, destino RD$0.10 x saco	0.20
5.-	Cargue y transporte: de la bodega al muelle de Haina en container refrigerado (55°F) RD$0.10 x saco.	0.20
	Costo F.O.B	5.72
6.-	Ley de arrimo: derechos de exportación	0.14
7.-	Flete a New York: sobre la base de un container de 32,000 lbs. mínimo de utilización, US$1,150 + 3.8% impuesto	3.73
8.-	Derechos de importación USA: 25% advalorem	1.43
9.-	Flete del muelle de N.Y. a la terminal del Mercado Mayorista (US$110 por container)	0.34
10.-	Transporte del terminal a bodega de mayorista en N.Y., 20 centavos saco de 50 lbs.	0.40
11.-	Derechos del "Broker" por gestiones de nacionalización y venta del producto US$80 por embarque (se supone un embarque de un sólo container)	0.25
	Costo del producto en el mercado de New York 2/	12.01

1/ Datos de un exportador en febrero 1976

2/ El costo puede recargarse por demoras en la tramitación, transporte, etc. El container cobra US$25.00 por cada día de retraso.

Se calcula entre 8 y 10 días el tiempo que transcurre desde la entrega de la auyama por el productor, hasta su venta en el mercado mayorista de New York.

Las condiciones del mercado de Puerto Rico son un poco diferentes. Allí, la producción dominicana tiene que competir con la producción local, que goza de garantías y estímulos. Hay exportadores que transportan al natural el producto en barcos que hacen embarques semanales. El expórtador tiene acuerdos de compra con el acopiador o también hay sociedades entre acopiadores y exportadores para la exportación de auyama, yuca, ñame, etc. Para estos embarques también se utilizan los puertos de La Romana, Puerto Plata y Bocachica. Para New York se exporta principalmente por Haina.

V. PRECIOS

Los precios del mercado nacional para la auyama de exportación varían periódicamente, dependiendo de las compras del extranjero y de la oferta nacional. Parece ocurrir que los exportadores no siempre reflejan en el país los precios que se cotizan por sus productos en el mercado externo, sino que se atienen al nivel de producción interno. Así, puede ocurrir que las cotizaciones externas sean altas, pero la oferta interna abundante. En este caso los exportadores pagan precios muy bajos en el país, que no guardan relación con los precios externos (descontando los costos y beneficios de la exportación). Por otra parte, cuando la demanda externa crece, los exportadores compiten por la producción local y hacen subir rápidamente los precios.

El nivel de precios más común al productor está entre RD$3 y $3.50 el qq; se llega a niveles mínimos de $2 (febrero 1976) y el máximo puede llegar a $5 y $7; en casos poco frecuentes se ha pagado hasta $12 y $13 qq en finca.

En 1975 se registraron los siguientes precios para la auyama en el mercado de New York, en el período de exportaciones de Marzo-Junio(fuente: CEDOPEX).

Marzo	US$16.50 (100 libras)
Abril (1 a 4)	US$17.00
Abril (7 a 11)	US$17.50
Abril (14)	US$18.50
Abril (16 a 25)	US$19.00
Abril (28, mayo 4)	US$20.50
Mayo (5 a 25)	US$22 a US$24
Junio (3 a 22)	US$24 a US$26

Relacionados estos precios con los costos del producto puesto en New York, y si en 1976 se obtuvieron los mismos precios de 1975, la utilidad mínima que lograría el exportador sería de US$4.50 por qq, siempre y cuando compre la auyama al productor a RD$3.00 qq. No obstante, este precio asciende a partir de marzo y crece también correlativamente con la mayor demanda del mercado extranjero.

Cuadro No.2 EXPORTACIONES DE AUYAMA ENTRE 1970 - 1975

Año	Toneladas	Valor RD$
1971	3,657	342,661
1972	2,489	255,653
1973	2,376	335,576
1974	1,950	273,085
1975(a septiembre)	1,896	270,434

Fuente: CEDOPEX

De 1,950 toneladas exportadas en 1974, salieron entre Marzo y Junio 1301 Tons., en Enero y Febrero 378 Tons. y las restantes 271 entre Julio y Diciembre.

VI. CONCLUSIONES

La producción de auyama en el país se ha venido desarrollando debido al estímulo de las exportaciones y ha contado con el apoyo de intermediarios y exportadores y en menor medida de las entidades gubernamentales. El crédito y la asistencia oficial son casi insignificantes frente a la inversión de productores y comerciantes privados.

Hace algunos años la auyama se consideraba un cultivo marginal, que se realizaba sin programación y en forma intercalada con otros cultivos. Recientemente, por el estímulo de los precios y los créditos de acopiadores y exportadores, han ido fometándose cultivos especializados con aplicación de alguna técnica, que han logrado triplicar y hasta cuadruplicar los rendimientos de cultivos tradicionales e intercalados.

Como consecuencia de la exigua programación de los cultivos para exportación y de la dependencia total de los logros para colocar la producción dominicana en Puerto Rico y New York, han surgido serios inconvenientes en la comercialización del producto, cuando se suspenden o demoran las exportaciones por saturación del mercado externo.

El mercado de New York se hace más assequible a partir del mes de Marzo, al terminar la cosecha de Florida. Sin embargo, en el presente año, dicha cosecha sufrió una prolongación que contuvo las exportaciones dominicanas e hizo caer los precios a niveles incluso por debajo de RD$2.00 qq. Sin embargo, estos precios, que son los más bajos del año, no serían ruinosos para los productores si se tiene en cuenta que los costos son de alrededor de RD$1.00 por qq. El mayor problema de la comercialización del producto consiste en que los exportadores suspenden las compras y el cultivador se queda con el producto. (Este se puede almacenar hasta por 4 ó 5 meses con algunas mermas en bodegas con aireación).

Los limitantes para el exportador son mayores, por cuanto debe cumplir con el requisito legal de reintegrar al Banco Central US$10.00 por quintal exportado. Cuando el precio de venta en el exterior es inferior a este nivel, el exportador usualmente se abstiene de realizar la exportación o de lo contrario tendría que adquirir en el mercado libre de divisas, los dólares necesarios para complementar la cuota de reintegro; operación que aumenta sus costos.

En otros períodos del año se logran precios superiores en el mercado externo y se facilitan las exportaciones. Sin embargo, se aduce que los exportadores no siempre reflejan en los precios al productor dominicano, los niveles que logran en el mercado externo (descontados los costos de exportación, impuestos y

utilidad normal); el exportador se limita a reconocer el nivel de la oferta del mercado interno y paga según las disponibilidades de producción. Cuando la oferta es escasa, ha llegado a pagar hasta RD$12 y $13 por qq., precio que resulta muy rentable para el productor. Sin embargo, dada la falta de conocimiento de la producción local y la total desprogramación, es evidente que el desarrollo de la comercialización es muy incierta y los precios muy fluctuantes.

En términos generales, las perspectivas para la auyama de exportación son favorables, dada la calidad y bajos costos de producción. Sí bien los volúmenes de exportación han disminuido año tras año, los precios aumentaron (1970-1973), o sea han mantenido (1974-1975). El hecho principal es que el mercado externo para nuestra producción es limitado; por lo tanto, un crecimiento desordenado de la producción, solamente conducirá a la pérdida para los productores.

Al respecto, se sugieren las siguientes medidas de corrección a corto y mediano plazo.

6.1. Resulta indispensable la obtención de amplia información sobre el cultivo de la auyama.

a) Calidades de consumo interno.
b) Variedades exportables.
c) Areas, producción, épocas. Sistemas de cultivo.
d) Localización de la producción
e) Número y tipo de productores
f) Fuentes de financiamiento

6.2. Información completa sobre la exportación:

a) Censo de exportadores
b) Volúmenes por exportador
c) Epocas
d) Precios, mercados, condiciones.

6.3. SEA y CEDOPEX, de común acuerdo con los exportadores, deben establecer una programación de las necesidades de auyama, según volúmenes, épocas y calidades.

6.4. Para hacer cumplir el programa, se deben crear líneas de crédito y asistencia técnica. Los exportadores se sometarían a la programación, exportando solamente la auyama de cultivadores inscritos en el programa de producción para exportación. El cumplimiento de esta medida no es difícil de lograr, a través de los certificados de samidad que expide la SEA para exportación; solamente serían autorizadas las exportaciones de cultivos inscritos y programados.

6.5. La programación de la producción debe orientar al productor a cultivar variedades tanto de exportación como para mercado interno. A veces ocurre que los precios de la auyama criolla están a niveles excesivos para el consumidor local y los de la auyama cubana están a precios irrisorios.

6.6. Debe estudiarse la posibilidad de abrir mercado en el país para la auyama cubana. Mientras el mercado interno no absorva una proporción de la producción, dicha variedad seguirá sujeta a fluctuaciones y a condiciones de incertidumbres. Asímismo, el estudio debe incluir las perspectivas de industrialización.

6.7. Parece conveniente asímismo, una revisión más oportuna de los reintegros de divisas o "precios mínimos de venta al exterior" que autoriza la Junta Monetaria y actualizarlos según los cambios en los precios internacionales.. En el caso de la auyama (y de productos perecederos en general), resulta preferible exportar la producción a cualquier precio. antes que represar las ventas, que consecuentemente acarrean la pérdida del producto y la ruina del agricultor, dada la falta de medios apropiados de almacenamiento y conservación, especialmente en el campo de perecederos (frutas y hortalizas) que requieren de ambiente controlado.

6.8. Será muy útil para el productor, una mayor difusión de los precios que informa el "servicio de noticias de precios" de la SEA, incluyendo los cambios y perspectivas de venta de productos de exportación, buscando con ello fortalecer la capacidad de negociación del productor, especialmente cuando se abren los canales de venta al exterior.

PARTE 2DA.

Diagnóstico del Mercadeo del Molondrón en la República Dominicana

I INTRODUCCION

El presente estudio sobre el molondrón se refiere únicamente a los aspectos de comercialización para las calidades destinadas a la exportación; se encontraron limitaciones en información sobre la producción para consumo interno y cifras actualizadas sobre producción y consumo.

II. METODOLOGIA

La mayor parte de la información se obtuvo de fuentes primarias mediante entrevistas a productores de Bani y San Cristobal.
Se entrevistaron exportadores y se conocieron las instalaciones de acopio y clasificación para exportación.

III. ASPECTOS DE PRODUCCION

Las zonas productoras están localizadas a relativa corta distancia d de la capital, donde estan los centros de clasificación y exportación. La mayoría de los cultivos estan en San Cristobal, Baní, y Azua. Solamente en Baní y San Cristobal se comprobaron en 1975 cultivos por 1,170 tareas para exportación.
Las siembras se realizan entre abril y mayo y la cosecha entre junio y agosto, principalmente.
La mayor parte de los productores son pequeños; los cultivos fluctúan entre 5 y 20 tareas.

Los productores cultivan el molondrón previo contrato con el exportador de quién reciben financiación en dinero e insumos y asistencia técnica.

Cálculos de costos de producción en Baní, arrojaron un total de RD$ 32.25 por tarea (sin incluir la remuneración del factor tierra) para un rendimiento de 12 qq. Esto daría un costo por libra de $0.027.

Las estadísticas de producción señalan las siguientes valores hasta 1974.

Cuadro N°1. VOLUMEN DE PRODUCCION DE MOLONDRON EN EL PAIS 1972-1974

Año	Toneladas
1972	1737
1973	1907
1974	2291

Fuente: Oficina Nacional de Estadística.

IV COMERCIALIZACION Y EXPORTACION

La asistencia técnica a la producción hace énfasis en la recolección que es el condicionante mayor de la determinación de la calidad del producto para exportación; este debe ser tierno y tener un tamaño de 2.5 a 5 pulgadas. La demora de pocas horas en la recolección hace madurar el producto y perder las características necesarias para su exportación.

Cuando hay contratos entre agricultor y exportador, éste suministra la asistencia técnica y el crédito.

El agricultor recolecta el molondrón, lo envasa y lo entrega a camiones de la empresa exportadora que lo recibe en el cultivo. El costo de transporte (1/2 ¢ por libra) se deduce en la liquidación del producto. El precio pagado en 1975 por el exportador fue de $0.06 libra. La empresa transporta el molondrón a centros de clasificación localizados en la capital, donde lo clasifica y empaca, para ser almacenado y transportados, en "containers " refrigerados o congelados, al exterior. Las empresas exportadoras mejor establecidas tienen contratos firmados con importadores (de U. S. A. principalmente) que garantizan precio fijo y compra segura. Uno de los mayores problemas que afronta el productor es el rechazo de la calidad no exportable en los centros de clasificación. La asistencia técnica al productor hace énfasis en la calidad que se condiciona a la estricta programación de la recolección como se señaló.

Hoy productores que han tenido rechazos en la calidad hasta por 60 y 80% de la producción entregada. El producto rechazado no tiene valor alguno y por el contrario tiene un costo de transporte que debe pagarlo su propietario.

Sin embargo, hay productores más eficientes, que tienen márgenes de rechazo insignificantes. Es obvio que para estos, el cultivo del molondrón resulta rentable; con un costo por libra de $0.032 ($0.027 por costo de producción + $0.005 por transporte) se asegura una utilidad por libra de 0.029 o de RD$33.60 por tarea, considerando que la inversión del cultivo y asistencia corre a cargo del exportador. La evolución de las exportaciones de molondrón, en los últimos años ha sido:

Cuadro N°2 EXPORTACIONES DE MOLONDRON DE LA REPUBLICA DOMINICANA

1971 - 1975

Años	Tons	Valor RD$
1970	4.8	1,079
1971	9.6	2,263
1972	11.5	1,200
1973	157.0	29,395
1974	458.9	130,572
1975	1,345.4	465,870
1976	3,500.0	---

Fuente: CEDOPEX

El crecimiento de las exportaciones de molondrón entre 1970 y 1976 es espectacular. Las estimaciones de los exportadores para 1976 superan las 3,500 toneladas, dadas las condiciones favorables del mercado de U. S. A.

Las casas importadoras han hecho consorcios y acuerdos con exportadores dominicanos para captar la mayor producción exportable.

El mercado interno no es competitivo con las exportaciones. Los precios internos son fluctuantes y la producción proviene de agricultures no vinculados a contratos para exportación. Se trata de cultivos casi marginales sin mayor técnica ni inversión. Los precios del molondrón en el mercado mayorista de Santo Domingo en marzo de 1976 fueron de RD$8.70 el quintal ($0.09) la libra; los precios al detalle fluctuaron entre $0.25 y $0.30 la libra.

V CONCLUSIONES

El cultivo del molondrón ha crecido aceleradamente en los últimos 3 años, debido a la mayor demanda externa por el producto y a las excelentes condiciones del país para producirlo; lo que ha motivado la creación de compañias y consorcios de exportadores que financian, fomentan y comercializan la producción.

El cultivo y comercialización exige gran cuidado y dedicación por parte del productor, especialmente en la etapa de recolección, pero es muy simple el cuidado de la plantación. El productor que cumple con las recomendaciónes de la asistencia técnica, tiene oportunidad de vincularse a una actividad segura y rentable.

Las perspectivas de crecimiento de las exportaciones parecen muy halagadoras para el país; la limitación puede estar en encontrar

productores dispuestos a aceptar el exigente plan de cultivo y recolección.

Hasta ahora, parece que no ha existido practicamente ninguna participación estatal en el fomento de la producción y exportaciones del molondrón.

Incluso, existe un desconocimiento casi completo del desarrollo de la producción y suficiente información sobre tipo de productores, localización,costos,plagas, etc.

La responsabilidad gubernamental en este cultivo será la de obtener información completa sobre la producción y exportaciones en todas sus etapas y apoyar los esfuerzos de los particulares para la conquista y conservación de los mercados externos. Recientemente han surgido exportadores improvisados que, en vez de buscar una coordinación de criterios pueden inducir a su anarquización.

Correspondería a Cedopex desarrollar en forma prioritaria los estudio que permitandefinir una politica clara y unificada de producción y de ventas en el exterior.

DOCUMENTOS PUBLICADOS EN LA SERIE

PROYECTO DE COMERCIALIZACION INTEGRADO SEA/IICA.

Documento Núm.	
1	Servicio de Información de Precios y Mercados: Plan de Operaciones. SEA, División de Mercadeo. Septiembre 1975. 54 páginas.
2	MURRAY, G. F. Análisis del Flujo de Actividades: Una Metodología de Investigación para Sistemas de Producción y Mercadeo Agrícolas. SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Octubre 1975. 21 páginas.
3	Donde Reina la Escasez: Un Panorama Analítico del Sistema de Mercadeo Agrícola de la República Dominicana. (MURRAY, F., ALCANTARA, R., PRINCE, L.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Octubre 1975. 28 páginas.
4	Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Abril 1976. 37 páginas.
5	La Comercialización de Plátanos en la República Dominicana. (ALCANTARA, R. PRINCE L. Y MURRAY, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Abril 1976. 165 páginas.
6	Diagnóstico del Mercadeo de la Papa en la República Dominicana. SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Mayo 1976. 26 páginas.
7	Diagnóstico del Mercadeo de la Auyama y el Molondrón en la República Dominicana (Vásquez, V. MENDOZA G. y colaboradores) SEA/IICA. Santo Domingo R. D. Mayo 1976. 18 páginas.