

# Ban ana weekly MARKET SENSE



Semana: 10  
Volumen: 39

**El Banana Weekly Market Sense (BWMS).** Es un sondeo semanal que realizamos desde el Observatorio Estadístico de Banano en AEBE y este nos permite estimar con mejor precisión las perspectivas y tendencias de los factores internos y externos de la cadena de valor del banano. La información levantada produce al final de cada semana un insumo de información que puede potenciar la toma de decisiones en la planificación dado que su transversalidad y temporalidad permite conocer de forma rápida y agregada hacia dónde están encaminadas las tendencias de la cadena de valor.



### TENDENCIA POSITIVA



El análisis de sentimientos utiliza machine learning y procesamiento del lenguaje natural (NLP) para identificar si un texto es negativo, positivo o neutral. Se analizaron las respuestas de expertos de la cadena de valor a partir de la técnica rule based. El puntaje negativo va de 0 a 100, siendo 0: completamente negativo, 50: neutral y 100: completamente positivo.

Los resultados muestran que en la semana 10, la percepción de las situaciones coyunturales presenta una tendencia positiva con un nivel intenso en el sentimiento. Estos resultados revelan que el puntaje de sentimiento es de 12 de 50 puntos. Esto puede traducirse como un aumento general en la percepción de los expertos de acuerdo a las oportunidades que se les pueda presentar.

## FACTORES

### FACTORES INTERNOS

La certificación Fairtrade de más haciendas bananeras, incrementa la competencia de mercado de banano orgánico entre productores. Por otro lado, la lluvia ha retrasado la producción de banano y ha afectado la capacidad de cumplir con los pedidos. Las lluvias han hecho que no se pueda fumigar como se había planificado, lo que ha elevado los costos de producción y ha afectado la productividad de las fincas. Por otro lado, la etapa invernal es un factor climático que impacta positivamente en la industria de insumos, ya que el incremento de plagas en esta época repercute positivamente en el incremento de las ventas de sus productos.

La inseguridad en las fincas también es un problema, por lo que se sugiere aumentar la seguridad mediante la contratación de guardias o la instalación de cámaras de vigilancia para hacer seguras las unidades de producción.

Hay varios problemas que están afectando al sector naviero y, por ende, a la industria de la fruta. Entre los más destacados se mencionan retrasos en la llegada de barcos y contenedores debido a la cantidad de lluvia, lo que está generando problemas logísticos y puede poner en riesgo la calidad de la fruta almacenada. También se señala una competencia de mercado que está presionando a la baja las tarifas de los espacios navieros. Por último, sigue latente la contaminación en los contenedores.

### FACTORES EXTERNOS

El sector naviero enfrenta problemas de congestión en los puertos internacionales debido a la falta de contenedores disponibles para transportarla. Además, se menciona que la llegada tardía de los buques en la gestión portuaria también está generando atrasos y congestión. Otro factor que está afectando los costos de producción y operativos es el conflicto bélico vigente en algunos lugares de origen de las materias primas.

Por último, se menciona que el sector bananero está enfrentando una serie de desafíos en los mercados internacionales debido al Límite Mínimo de Residuo (LMR), lo que restringe los espacios en los mercados. Para cumplir con estos límites, los productores deben cambiar sus modelos de producción, lo que desencadena costos adicionales, capacitaciones y horas de trabajo. Otros de los desafíos son las barreras comerciales en los aranceles impuestos por Japón y Corea, que son bastante elevados en comparación con el resto de Latinoamérica.

## INSIGHTS



### Exportadores

Enfrentan diversos desafíos como: i) la fuga de fruta cuando el precio de la caja de banano es mayor al PMS, ii) comercialización limitada con productores a causa de la inseguridad y iii) ser eficiente logísticamente para completar los embarques de manera oportuna a pesar de las condiciones climáticas adversas.



### Productores

Mantener al día las practicas fitosanitarias para proteger las unidades productivas de la infección de sigatoka, por el exceso de agua causado por las fuertes lluvias.



### Cartoneros

Cumplir con las entregas de los clientes considerando que las actividades se ven afectadas por el actual contexto de seguridad y el difícil acceso de las vías.



### Insumos

Los periodos de lluvia intensa pueden afectar los niveles de inventario, por lo cual existe la obligación de encontrar formas innovadoras para garantizar que los suministros estén disponibles cuando sean necesarios.



### Navieras

Mantener las tarifas de los servicios a pesar de la alta oferta de espacios navieros disponibles.

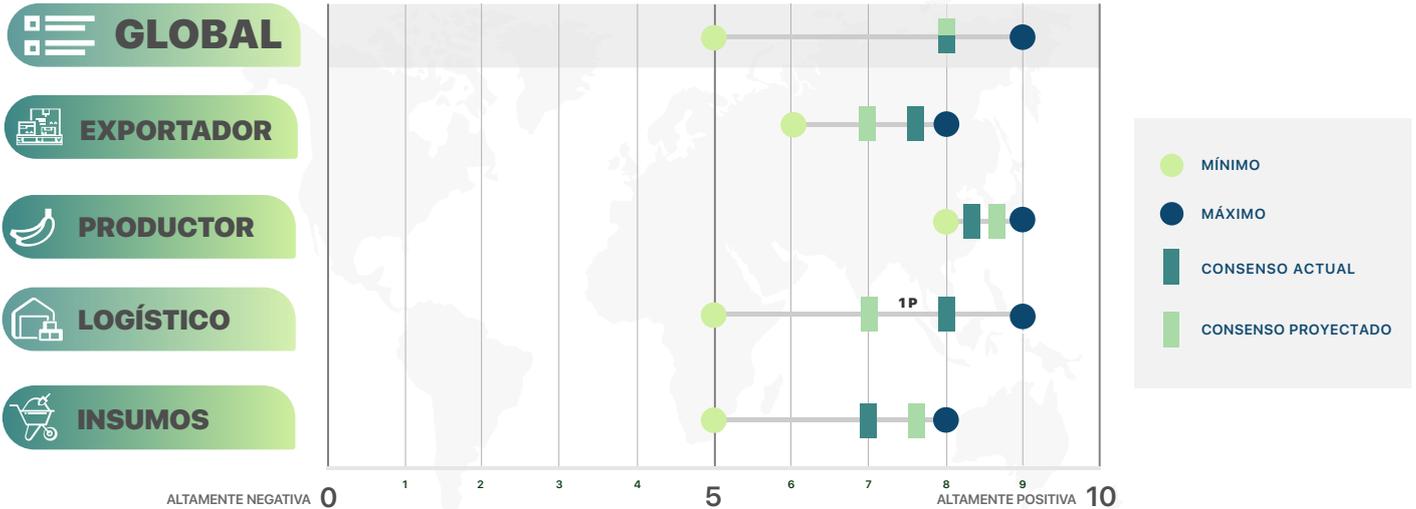


### Puertos

Gestionar eficientemente las recaladas de buques para cumplir con los horarios establecidos y no existan retrasos.



## EXPECTATIVA DE LA SITUACION COYUNTURAL EN LA SM 10



### ANÁLISIS

En el gráfico de Expectativa de la Situación Coyuntural en la SM 10 se puede observar que los agentes consideran que su negocio mejora, ya que la escala global del consenso se ubica en el rango de 5 a 9 puntos. En relación a la semana 9, el rango de la expectativa de los expertos de la cadena de valor aumentó lo que puede traducirse como una leve disminución en la incertidumbre del comportamiento de sus sectores en la semana.

**El margen de error que se muestra en el gráfico es cambio en la expectativa (proyección versus actual) de la situación del sector dada las coyunturas en la SM 10. En general, el consenso de los expertos coincide en un margen de error de 1 punto, es decir, la predicción de las expectativas es cercana al comportamiento observado durante la semana de análisis.**



## TEMAS DE INTERÉS

Mercado Spot

Fuga de Fruta

Inseguridad

Vías



## EXPECTATIVA DE FACTORES DE LA COYUNTURA EN LA SM 10

	ENVÍO DE CAJAS	CUPOS NAVIEROS	ZARPES	MARITIMOS COSTOS	PRECIO PAPEL	ENFUNDES
<b>Exportadores</b>	>	>	>	>	>	^
<b>Productores</b>	^ >	^ >	>	>	>	^ >
	ENVÍO DE CAJAS	PRECIO PAPEL	PRECIO FUNGICIDAS	PRECIO FERTILIZANTES	ENFUNDES	
<b>Insumos</b>	^	>	^	∨	^	
	CUPOS NAVIEROS	ZARPES	COSTOS FLETES	TARIFAS DE NAVIERAS	TARIFAS DE PUERTOS INT.	
<b>Navieras</b>	>	>	> ∨	>	>	
<b>Navieras</b>	^	^	>	>	>	

^ AUMENTA  
> SE MANTIENE  
∨ DISMINUYE



## EXPECTATIVA DE LA EXPORTACION EN LA SM 10

Consenso en la Tendencia		Consenso en la Tendencia	
<b>Rusia</b>	>	<b>Europa Este</b>	>
<b>Unión Europea</b>	>	<b>Asia</b>	>
<b>Cono Sur</b>	^ >	<b>África</b>	>
<b>EE.UU.</b>	>	<b>Resto Mundo</b>	>
<b>Medio Oriente</b>	>		

^ AUMENTA > SE MANTIENE ∨ DISMINUYE

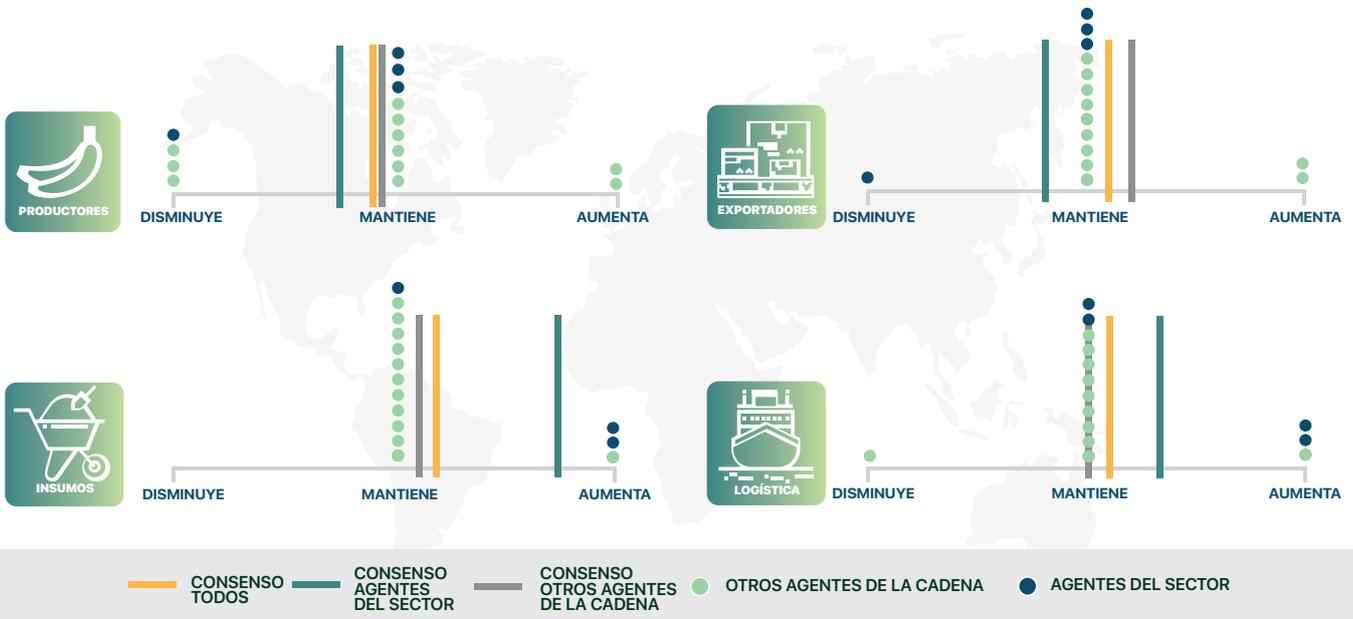


## NOTICIAS DESTACADAS DEL SECTOR

- MAG asignará \$9.5 millones para entrega de urea subsidiada (Actores Productivos). En el Carmen buscan prevenir enfermedades en Musáceas (**Actores Productivos**).
- Ratificado Izaguirre en el MAG y nombran nuevas autoridades (**El Productor**).
- De \$ 0,08 a \$ 0,13 por caja de banano suman al costo de producción las medidas para evitar el ingreso del Fusarium Raza 4 (**El Universo**).
- Izaguirre: "Daré continuidad a los programas que se vienen ejecutando en el MAG" (**El Productor**).
- La plaga Fusarium 4 centrará el IX Congreso Internacional Bananero (**Breaking Latest News**).

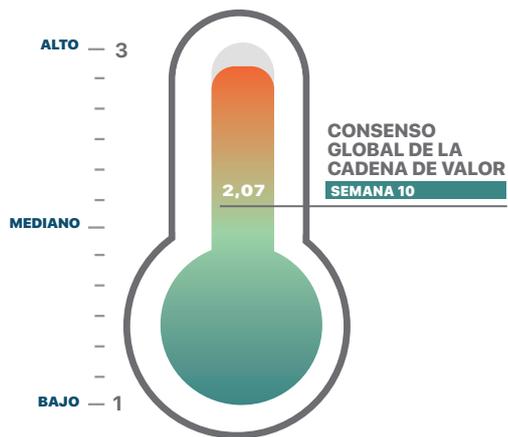


SECTOR	SEMANA 8	SEMANA 9	SEMANA 10	RANKING VENTAS (\$)
Productores	2,00	2,31	2,20	1 Altas ventas en \$
Logística	1,93	2,25	2,13	2
Exportadores	1,93	2,13	2,07	3
Insumos	1,87	1,94	1,87	4 Bajas ventas en \$

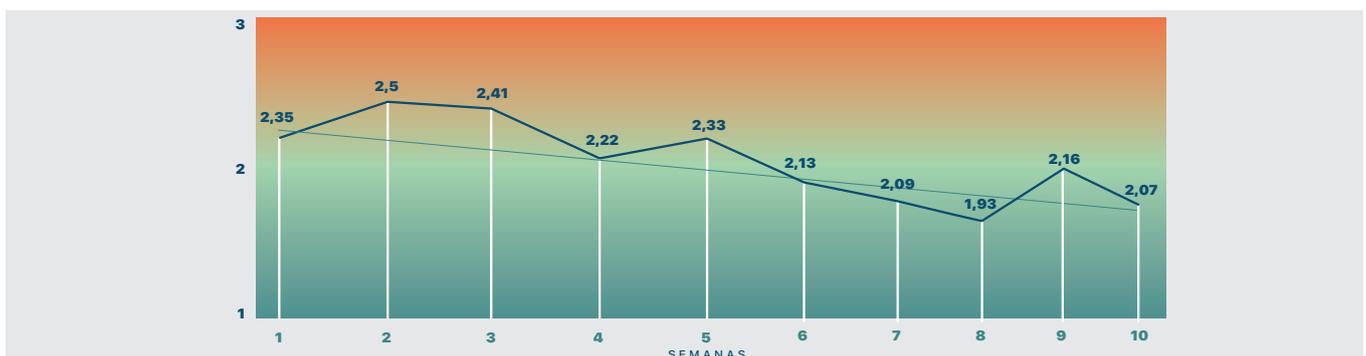


### ► BARÓMETRO

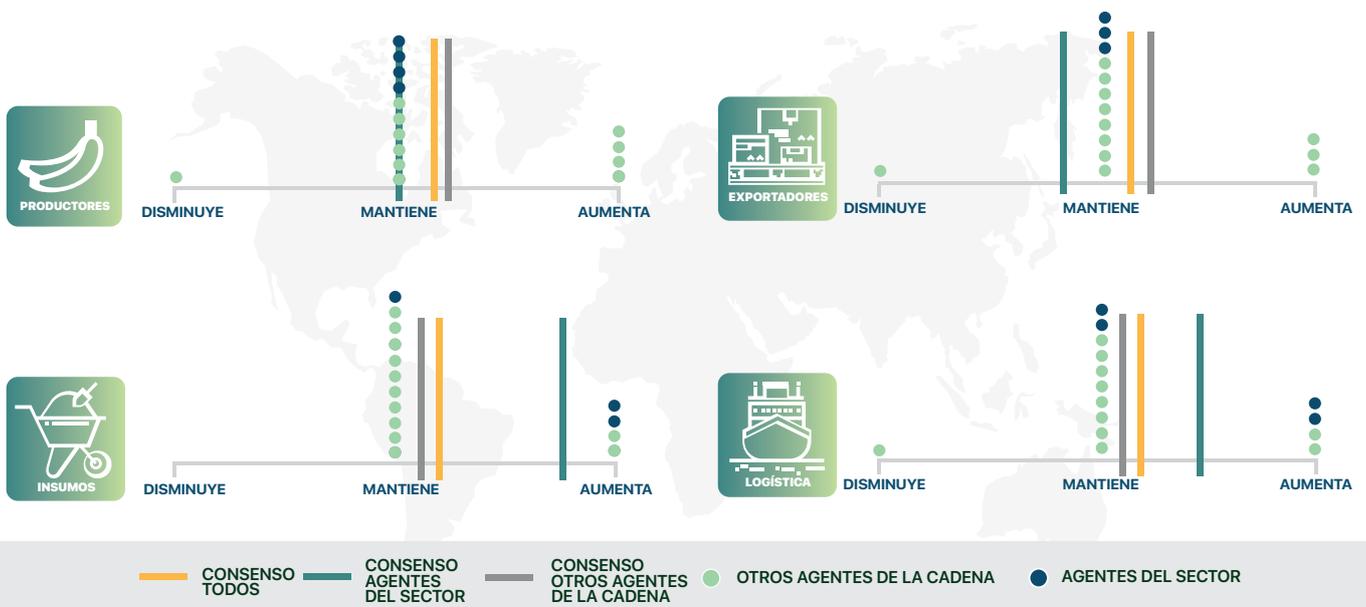
En la semana 10, el nivel de ventas en dólares fue de 2,07 este valor representa un menor nivel de ventas frente a la semana 9, cuando el valor reportado fue de 2,16. Indicando que las ventas en dólares decrecieron en el sector.



► En general, la tendencia del barómetro es decreciente en el consenso global de los expertos de la cadena de valor.



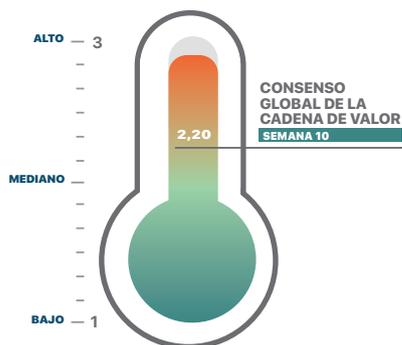
## ▶ PERCEPCIÓN DEL NIVEL DE VENTAS SEMANA 10 (EN VOLUMEN)



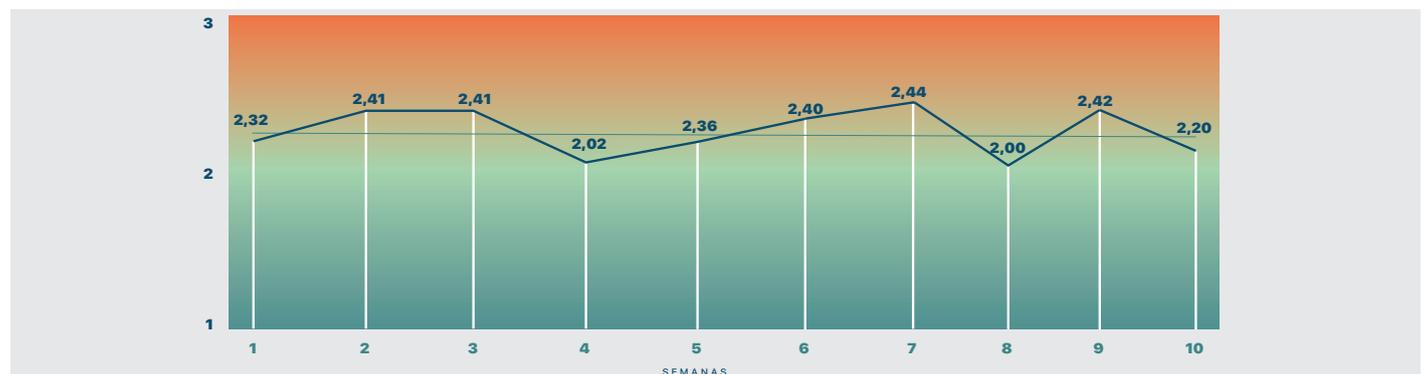
En la siguiente tabla se muestra el ranking de la percepción en el comportamiento de las ventas en volumen, la percepción de los expertos en la semana 10 indica que, el sector insumos es el que tuvo un alto nivel de ventas, ubicándose en el primer lugar con un puntaje de 2,27. Disminuyendo su puntaje en 0,17, en relación con la semana 9. En segundo lugar, se ubica el sector productor con un puntaje promedio de 2,20, con relación a la semana 9, redujeron sus ventas en volumen en 0,30 puntos, siendo este el sector que más decreció en ventas en volumen. En el puesto tres se sitúa el sector logístico con un puntaje promedio 2,20 con un decrecimiento de 0,18 puntos, en comparación con la semana 9. Finalmente, el sector exportador se ubica en cuarto lugar, al tener un puntaje de 2,13, con relación a la SM 9 tuvo una reducción de 0,24 puntos de acuerdo con el consenso de expertos. En general todos los sectores de la cadena de valor redujeron sus puntajes en las ventas en volumen.

SECTOR	SEMANA 8	SEMANA 9	SEMANA 10	RANKING VENTAS (V)
<b>Productores</b>	2,07	2,50	2,27	1 Altas ventas en volumen
<b>Insumos</b>	2,00	2,45	2,20	2
<b>Logística</b>	2,00	2,38	2,20	3
<b>Exportadores</b>	1,93	2,38	2,13	4 Bajas ventas en volumen

Por otro lado, el barómetro del nivel de ventas en volumen de la semana 10 fue de 2,20 este valor representa un menor nivel de ventas frente a la semana 9, cuando el valor reportado fue de 2,42. Indicando que las ventas en volumen decrecieron en el sector.



▶ El barómetro de las ventas en volumen presentó una tendencia decreciente en el consenso global de los expertos de la cadena de valor.



## ► EL CONSENSO DE LAS VENTAS EN DÓLARES Y LA PERCEPCIÓN DEL PRECIO FOB

En el siguiente gráfico se muestra la comparativa entre la percepción de las ventas en dólares por parte de los agentes de la cadena de valor de banano en Ecuador, medida por el barómetro y el precio FOB promedio recopilado a través de las percepciones de los productores y exportadores de banano del Ecuador.

El gráfico muestra que, a partir de la semana 2 hasta la semana 10 (exceptuando SM 6 y SM 10) se pudo observar una relación inversa entre las ventas en dólares y el precio FOB.

A pesar de que el precio FOB durante 2023 presenta una tendencia creciente, la percepción de las ventas en dólares de los agentes de la cadena de valor ha ido disminuyendo. Esto puede deberse a varios motivos. En el plano internacional, empezó la temporada de demanda alta de la fruta, el precio spot del banano es alto lo cual dificulta su colocación en varios mercados. El conflicto Rusia y Ucrania, pese a que ya no tiene un mayor impacto en el sector bananero, aun así, el mismo se ve afectado, producto del alto tráfico en dicha región limitando el incremento de sus ventas.

En el plano nacional, se observa que el sector exportador enfrenta la falta de formalizaciones en los contratos, durante la temporada de demanda alta, lo cual repercute en la pérdida de ventas potenciales del sector. Por otro lado, existe fuga de fruta que es provocada por los productores. Esto se debe a la sobredemanda internacional, lo cual implica a que la fruta se encarezca y los productores deciden venderla al precio más conveniente.

La suma de estos factores genera, la reducción de ventas por parte del sector exportador lo que ocasiona que los demás sectores de la cadena de valor de banano se vean afectados. En consecuencia, el barómetro de la venta en dólares se vea afectado negativamente.

**En la semana 10, el precio FOB tiende a la baja de la misma forma que decrecieron las ventas en dólares de la cadena de valor.**

