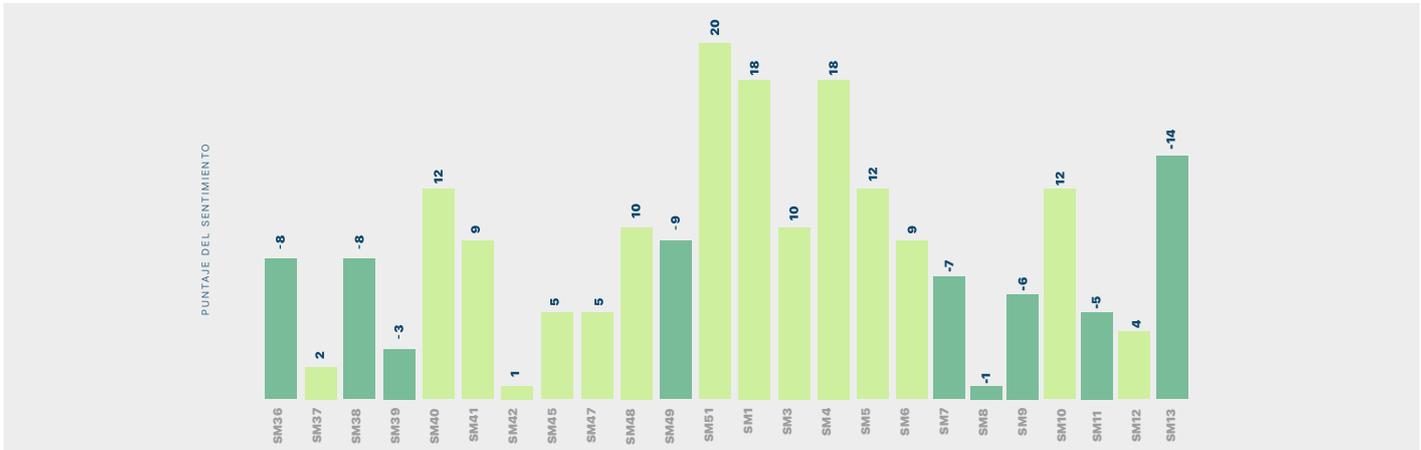


# Ban ana weekly MARKET SENSE



Semana: **13**  
Volumen: **41**

**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 NEGATIVA



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 13, la percepción de las situaciones coyunturales presenta una tendencia es negativa con un nivel muy intenso en el sentimiento. Estos resultados revelan que el puntaje de sentimiento es de 14 de 50 puntos. Esto puede traducirse como una disminución general en la percepción de los expertos de acuerdo a las oportunidades que se les pueda presentar.

Este sentimiento se debe a dos factores, las lluvias que afectan la viabilidad en las rutas y la inseguridad, ambas impactan en el correcto funcionamiento de la cadena productiva.

## FACTORES

### FACTORES INTERNOS

Varios problemas están afectando la productividad y ganancias en el área de cultivo de banano. Uno de los principales es la escasez de mano de obra especializada, lo que provoca una disminución en la productividad y en consecuencia en las ganancias. La migración de trabajadores especializados en banano hacia el exterior está provocando que haya una disminución de personal tecnificado en el país, por lo que es fundamental tomar medidas para abordar este problema y garantizar la disponibilidad de mano de obra tecnificada.

Por otra parte, hay problemas financieros debido al clima agresivo que ha debilitado las plantas y ha obligado a botar gran cantidad de banano con anomalías, sin embargo, es importante seguir cuidando y manteniendo la calidad de la fruta para garantizar que sea saludable en todo el proceso de producción.

Otros de los graves factores que afecta el buen desempeño de las ventas de la fruta son las lluvias que dificulta la viabilidad en las rutas, los asaltos frecuentes en zonas como Simón Bolívar, Mata de Cacao y El Triunfo, además de la situación política que crea incertidumbre en el ambiente económico reduciendo las inversiones en el país.

Finalmente, el sector naviero se ve entorpecido por la falta de seguridad, lo que afecta las cargas de los clientes. Existen contenedores contaminados que se quedan parados y el negocio se ve impactado, así como la imagen del país. Mientras tanto el sector cartonero menciona que, la competencia de mercado sigue manteniéndose alta, los precios del cartón bajan de manera desenfrenada para conseguir mayor volumen de ventas.

### FACTORES EXTERNOS

La industria de banana ecuatoriana enfrenta barreras comerciales en el continente asiático con relación a los impuestos que deben pagar en los países de Japón (15% a 20%) y Corea (30%). Colombia y México tienen ventaja arancelaria a estos países de 0% en comparación a Ecuador. Por otro lado, existe congestión en los puertos de Busan en Corea, Qingdao en China y Mersin en Turquía lo que impacta en la calidad del negocio.

La reducción de la demanda externa de banano se debe al consumo del melón, la sandía y otras frutas de agua debido a la temporada de calor. Por otra parte, cabe mencionar que los pequeños molinos están enfrentando problemas para conseguir espacios navieros para la exportación de sus productos.

Por último, siguen presentes las restricciones de moléculas por parte de los mercados, en mayor medida en el mercado europeo. Las principales moléculas restringidas son mancozeb y clorpirifos que son importantes y efectivas para el control de plagas en la fruta.

## INSIGHTS



### Exportadores

Buscan captar nuevos clientes para ampliar su nicho de mercado mediante la implementación de nuevas estrategias de venta como el mantener la calidad de la fruta.



### Productores

Se enfrentan a atrasos en la entrega de los contenedores en las fincas, además de verse afectados en el rendimiento de la producción y proceso de fertilización de la fruta debido a las fuertes lluvias.



### Cartoneros

Se enfrentan a la reducción de personal (conductores) debido a los constantes asaltos en las carreteras, lo que les dificulta la entrega de material.



### Insumos

Se encuentran en la búsqueda del desarrollo de nuevas moléculas que cumplan con las expectativas y presupuesto de los productores.



### Navieras

Se enfrentan a: i) la contaminación de contenedores, ii) baja demanda de espacios en el Mediterráneo y iii) congestión en los puertos de Busan y Qingdao – Asia.

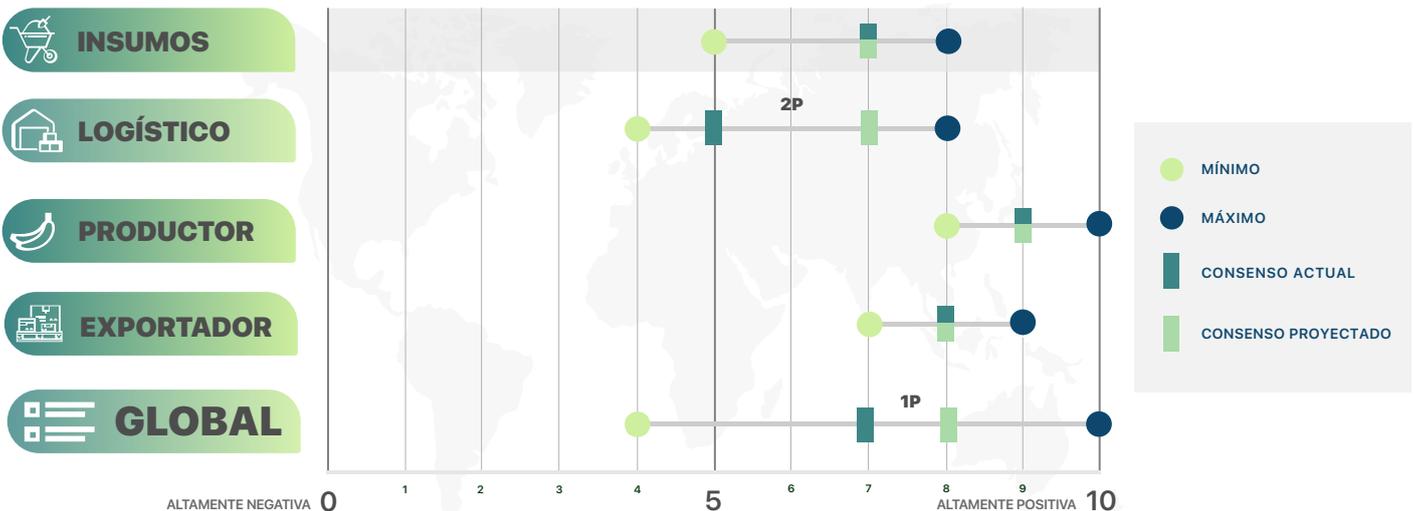


### Puertos

Las lluvias pueden alterar el adecuado funcionamiento de las máquinas pesadas, como grúas, vehículos de transporte, entre otras que afectarían en el correcto desempeño del negocio.



## EXPECTATIVA DE LA SITUACIÓN COYUNTURAL EN LA SM 13



### ANÁLISIS

En el gráfico de Expectativa de la Situación Coyuntural en la SM 13 se puede observar que los agentes consideran que su negocio mejora, ya que la escala global del consenso se ubica en el rango de 4 a 10 puntos. En relación a la semana 12, el rango de la expectativa de los expertos de la cadena de valor aumentó lo que puede traducirse como un leve aumento 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 13. 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

Medidas de seguridad

Contaminación de contenedores

Clima

## EXPECTATIVA DE FACTORES DE LA COYUNTURA EN LA SM 14

	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>Puertos</b>	∧	∧	>	>	>	

∧ AUMENTA  
> SE MANTIENE  
∨ DISMINUYE

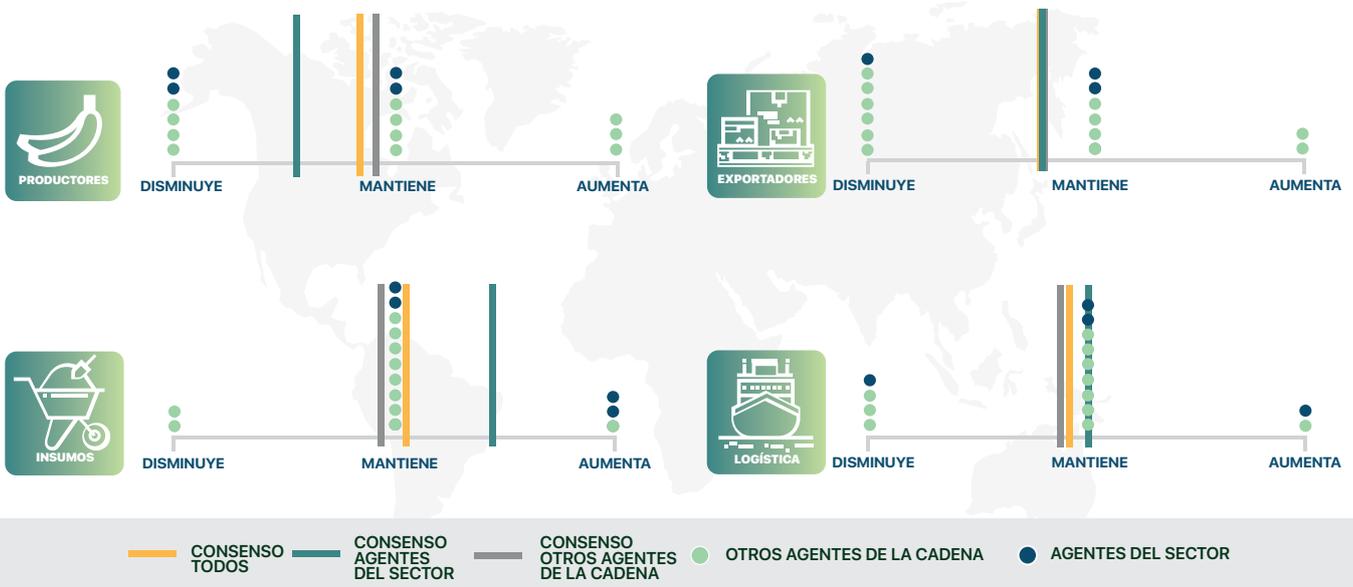
## EXPECTATIVA DE LA EXPORTACION EN LA SM 14

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>	>	<p>∧ AUMENTA &gt; SE MANTIENE ∨ DISMINUYE</p>	



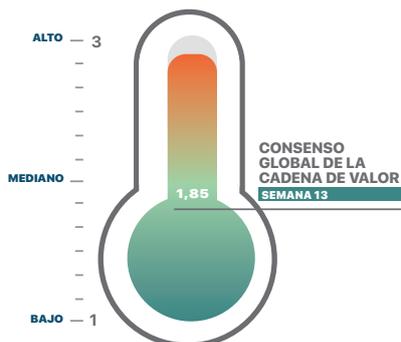
De acuerdo con el consenso general de los expertos consultados (n=15), la percepción de los expertos en la semana 13 indica que, el sector insumos es el que tuvo un alto nivel de ventas, ubicándose en el primer lugar con un puntaje de 2,07, disminuyendo su puntaje en 0,14 en comparación con la semana 12. En segundo lugar, se posiciona el sector exportador con un puntaje promedio de 1,87, con relación a la semana 12, disminuyeron sus ventas en dólares en 0,13 puntos. En el puesto tres se sitúa el sector de logístico con un puntaje de 1,80 y un incremento de 0,20 puntos en comparación con la semana anterior, de acuerdo con el consenso de expertos, este es el único sector que creció en ventas en dólares. Finalmente, el sector productor desciende al cuarto lugar, al tener un puntaje de 1,67, con relación a la SM 12 tuvo un decremento de 0,33 puntos, siendo este el sector que más decreció en ventas de acuerdo con el consenso de expertos. En general todos los sectores de la cadena de valor (excepto logístico) disminuyeron sus puntajes en las ventas en dólares.

SECTOR	SEMANA 11	SEMANA 12	SEMANA 13	RANKING VENTAS (\$)
<b>Productores</b>	2,20	2,21	2,07	1 Altas ventas en \$
<b>Logística</b>	2,20	2,00	1,87	2
<b>Insumos</b>	2,20	2,00	1,80	3
<b>Exportadores</b>	2,13	1,79	1,67	4 Bajas ventas en \$



### ► BARÓMETRO

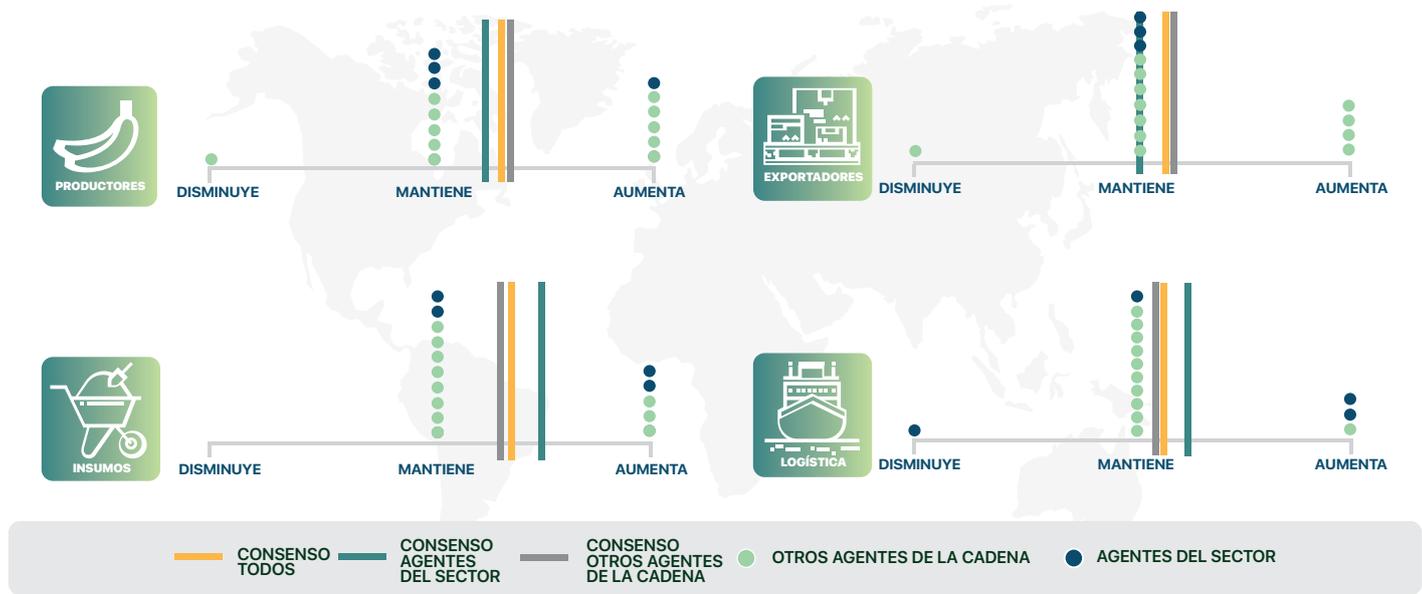
En la semana 13, el nivel de ventas en dólares fue de 1,85 este valor representa un menor nivel de ventas frente a la semana 12, cuando el valor reportado fue de 2,00. Indicando que las ventas en dólares decrecieron en el sector.



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



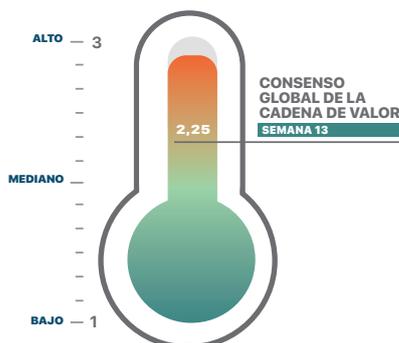
► PERCEPCIÓN DEL NIVEL DE VENTAS SEMANA 13 (EN VOLUMEN)



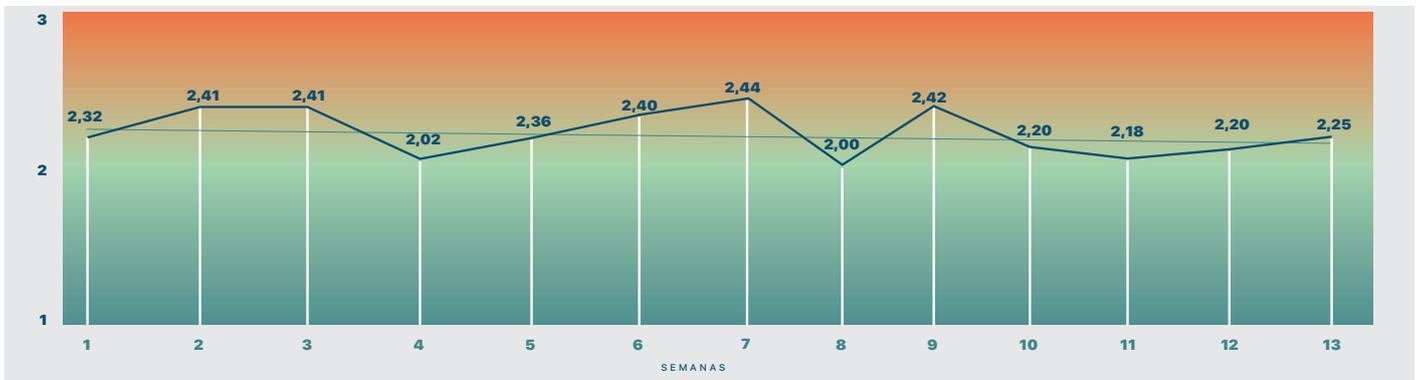
En la siguiente tabla se muestra el ranking de la percepción en el comportamiento de las ventas en volumen, la percepción de los expertos en la semana 13 indica que, el sector insumos es el que tuvo un alto nivel de ventas, ubicándose en el primer lugar con un puntaje de 2,33, con un incremento de 0,04 puntos en relación con la semana 12. En segundo lugar, se ubica el sector productor con un puntaje promedio de 2,33, con un incremento de 0,12 puntos en comparación con relación a la semana 12. En el puesto tres se sitúa el sector exportador con un puntaje promedio 2,20 con un crecimiento de 0,06 puntos, en comparación con la semana 12. Finalmente, el sector logístico se ubica en cuarto lugar, al tener un puntaje de 2,13, con relación a la SM 12 tuvo una reducción de 0,01 puntos, siendo el único sector que decreció en ventas de acuerdo con el consenso de expertos. En general todos los sectores de la cadena de valor (exceptuando logística) aumentaron sus puntajes en las ventas en volumen.

SECTOR	SEMANA 11	SEMANA 12	SEMANA 13	RANKING VENTAS (V)
Productores	2,20	2,29	2,33	1 Altas ventas en volumen
Logística	2,20	2,21	2,33	2
Insumos	2,20	2,14	2,20	3
Exportadores	2,13	2,14	2,13	4 Bajas ventas en volumen

Por otro lado, el barómetro del nivel de ventas en volumen de la semana 13 fue de 2,25 este valor representa un mayor nivel de ventas frente a la semana 12, cuando el valor reportado fue de 2,20. Indicando que las ventas en volumen crecieron 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 13 (exceptuando SM 6, SM 11 y 13) 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, se presentaron barreras comerciales en Asia que aumentaron el pago de aranceles, el terremoto en Turquía que causó desvíos en las cargas y congestionamiento en el puerto Iskederun, el conflicto bélico que redujo las exportaciones y provocó retrasos en los pagos, y las restricciones de ciertas moléculas eficientes que combaten las plagas en las plantaciones.

En el plano nacional, se observó una disminución del precio de mercado de la caja de banano, el aumento del volumen de venta. Además, se enfrentaron diversas dificultades en cuanto a la oferta de fruta para cumplir con los pedidos internacionales, problemas financieros, de seguridad y relacionados con nuevas enfermedades.

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 13, el precio FOB tiende a la baja, del mismo modo que decrecieron las ventas en dólares de la cadena de valor.**

