



PRO ECUADOR
Negocios sin fronteras



Estudio de mercado

Banano en Alemania 2018



Análisis de tendencias a través de información primaria y secundaria

Situación actual de la oferta y demanda de banano

Estados Unidos



Unión Europea



Japón



Históricamente EE.UU., la Unión Europea y Japón se han consolidado como los principales importadores de banano en el mundo.

El precio de las importaciones de banano en Europa (CIF Hamburgo) ha permanecido estable durante la última década.

1 EURO / KG.



Situación actual de la oferta y demanda de banano



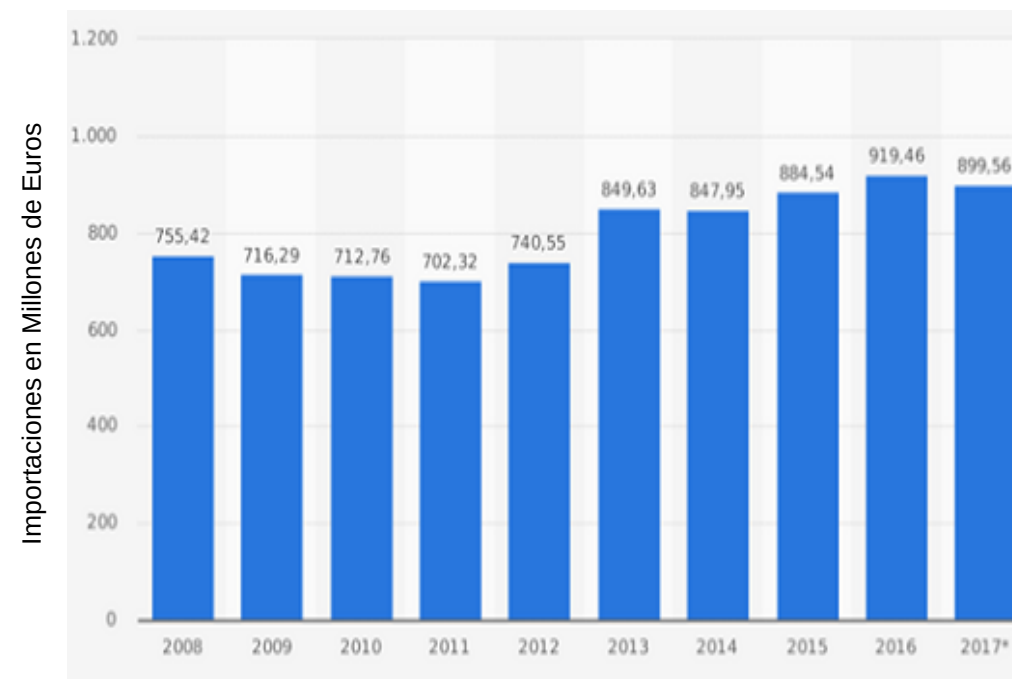
En todo el mundo se consumen alrededor de **12 kilogramos** de banano per cápita, lo que lo convierte en la fruta más popular del mundo.

El alemán promedio consume alrededor de **12 kilogramos** de frutas exóticas por año y su consumo per cápita anual aproximado es de **16.64 kilos de banano**, posicionándose como la **segunda fruta más consumida** después de la manzana.



El banano no solo se disfruta en forma fresca, sino que también se **procesan en zumos de fruta** y forman, por ejemplo, la base de muchos jugos.

Gráfico 1: Valor de importación de banano en Alemania 2008-2017 (Millones EUR)



El valor de importaciones de Banano en Alemania ha decrecido según la Oficina Federal de Estadística alemana para el año 2017; sin embargo, en la **tendencia general analizada desde el 2008 se mantiene creciente**.

Características técnicas, comerciales y de sostenibilidad

Tipo de banano certificado mayormente adquirido

Certificaciones mas comunes en el mercado alemán:



El mercado alemán se encuentra demandando altamente productos **100% sostenibles**, tomando en cuenta modalidades y buenas prácticas de producción (CSR), al igual que certificaciones. El nicho de productos orgánicos es creciente a nivel de Europa, siendo **Alemania el país puntero en la demanda de estos productos.**



Características técnicas, comerciales y de sostenibilidad

Precio de un banano certificado vs banano sin certificaciones

Banano sin certificaciones



Precio: 0.99 EUR / 1.09 EUR / 1.15 EUR por kilo

Banano certificado (BIO y FTO)



Precio: 1.69 EUR / 1.79 EUR / 1.99 EUR por kilo.

Certificados: Orgánicas, Comercio Justo, Stickers Fairtrade en cada banana.

Características técnicas, comerciales y de sostenibilidad

Requisitos más exigentes en banano

El mercado alemán demanda altamente productos con una **apariencia uniforme y nítida**, que cumpla con las expectativas de los consumidores alemanes quienes son altamente exigentes, tales como:

- **Banano sin manchas, con un calibre regular**, apto para ser presentado en supermercados.
- Normalmente, los supermercados demandan "**manos**" de **4 a 7 dedos**, con un largo de espalda de hasta **21 centímetros**.
- En comparación con otros mercados europeos, la **calidad del banano en Alemania es muy alta y el precio es bastante bajo**.

Con respecto a la presentación, el banano fresco es presentado en **cartones o cajas de plástico aptas para la exhibición de frutas**.

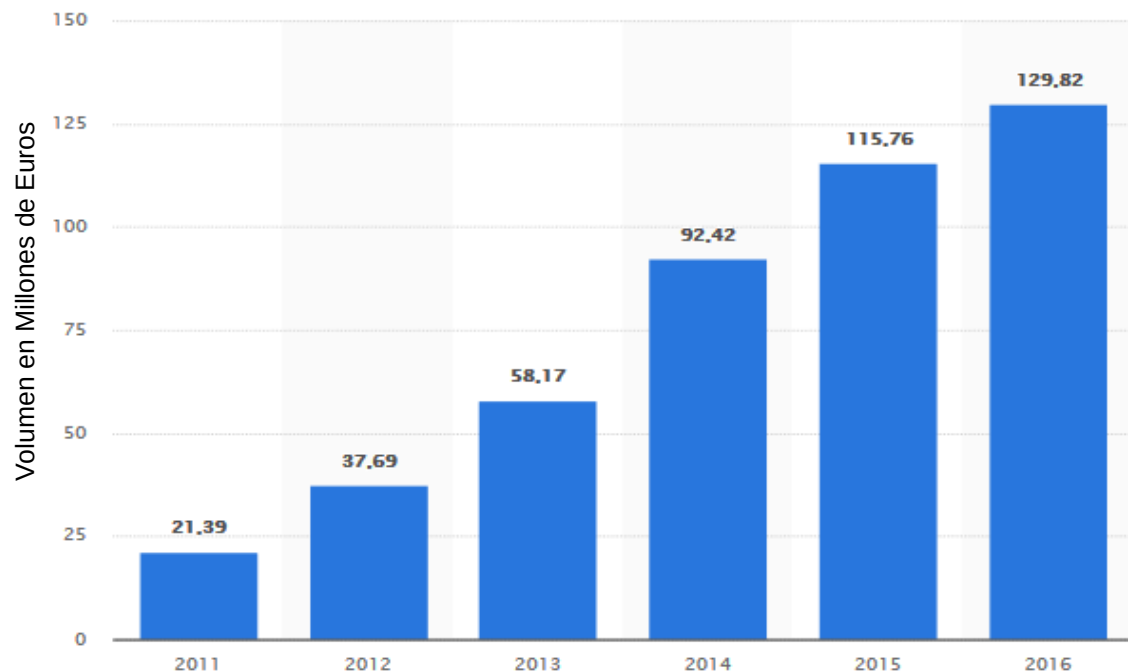


Características técnicas, comerciales y de sostenibilidad

Estrategias de penetración en el mercado con una marca de certificación para el banano

Se debe considerar la creciente demanda que tiene el mercado alemán para **banano con certificación orgánica y de comercio justo**.

Gráfico 2: Ventas de bananos con el sello Fairtrade en Alemania 2011-2016 (Millones EUR)



- Las estadísticas presentadas muestran las ventas de bananas con el sello Fairtrade en Alemania entre los años 2011 a 2016.
- En 2016, se estimó que se logró una facturación de alrededor de 130 millones de euros, respondiendo a una tendencia de crecimiento importante y continua.

Fuente: Oficina Federal de Estadística Alemana- Statistisches Bundesamt

Características técnicas, comerciales y de sostenibilidad

Marcas y/o empresas que compran banano ecuatoriano certificado y no certificado

Las marcas de banano identificadas en las principales cadenas de distribución de banano en Alemania son las siguientes:

Tabla 1: Empresas compradoras de banano

Cadenas de Distribución	Certificación
Fyffes	Certificado/convencional
Chiquita	Certificado/convencional
Bonita	Certificado/convencional
Edeka	Certificado/convencional
WWF	Certificado

Análisis de percepción a través de la investigación de mercado

Identificar el comportamiento del mercado meta y sus valores

Perfiles de clientes reales y potenciales de los productos

- Las empresas alemanas tienden a **ser jerárquicas y departamentalistas**.
Así que cada empresa normalmente tiene su gerente de compras, quien a su vez maneja personal especializado y por producto.
- Los compradores alemanes manejan un perfil que **valora la calidad**, pero a su vez exigen que la misma sea respaldada con los respectivos certificados.
Al ser un mercado de precios, la decisión de compra está fuertemente influenciada por el precio del producto.
- El alemán basa sus relaciones de negocios en 2 puntos claves: **confianza y cumplimiento**.
El hecho de que el proveedor mantenga estos lineamientos mejora la capacidad de respuesta y protege la calidad del producto, así como la planificación promocional. Esto asegura relaciones largas y duraderas.



Identificar el comportamiento del mercado meta y sus valores

Principales cadenas y canales de distribución

- La demanda del mercado minorista alemán de frutas frescas actualmente se encuentra cubierta en su mayoría por los **supermercados**, los mismos que son **clientes exigentes y generalmente con altos requerimientos** de calidad.
- Al momento, el mercado local se encuentra **abastecido en su totalidad por supermercados e importadores** directos de banano.
- El mercado alemán se encuentra bastante **consolidado**. Los supermercados están organizando cada vez más **cadenas de suministro integradas** con un número limitado de proveedores o proveedores de servicios preferidos.



Supermercados:

Canal de venta más importante para los consumidores alemanes. Concentran 60%-90% de ventas minoristas de frutas



Tiendas tradicionales / Mercados de calle:

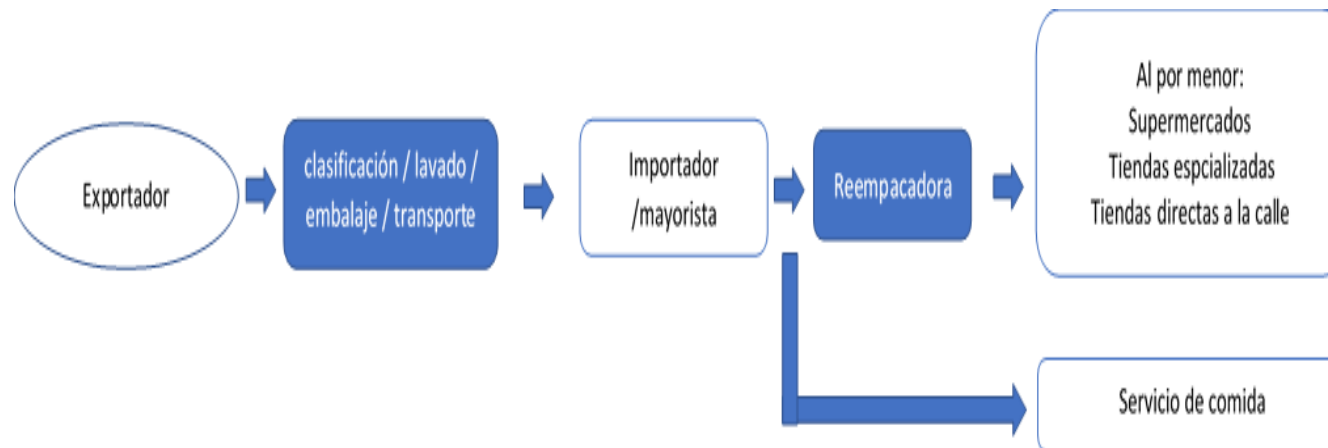
Han visto disminuir sus cuotas de mercado a alrededor del 10%.

Identificar el comportamiento del mercado meta y sus valores

Principales cadenas y canales de distribución

- Los importadores mayoristas más grandes también suelen actuar como proveedores de servicios en los supermercados, invirtiendo en **servicios de valor agregado** como por ejemplo, la maduración mediante cámaras.

El dominio y la compra centralizada de los principales supermercados **han aumentado tanto su poder comercial** dentro del mercado como los requisitos de los productos.



En el mercado alemán existen tiendas especializadas que brindan servicio a un mercado específico para productos de **demanda particular; productos exóticos o étnicos y tiendas orgánicas especializadas**, las cuales todavía se están expandiendo y pueden ser una oportunidad para los exportadores que suministran productos diferenciados en volúmenes más pequeños.

Identificar el comportamiento del mercado meta y sus valores

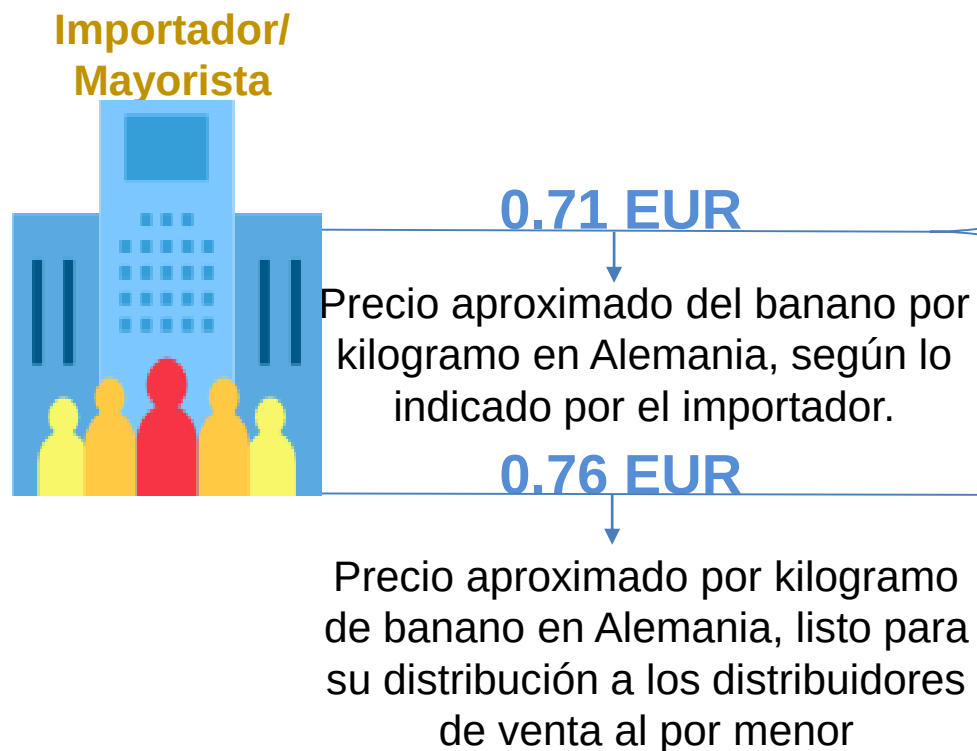
Principales cadenas y canales de distribución

- Entre las principales cadenas de supermercados alemanas, se pueden mencionar las siguientes:



Estrategia de promoción de distribución a los mercados

Precios y volúmenes de venta de cada canal de distribución



Este valor incluye costos de desaduanización, que corresponden a:

- Aranceles
- Liberalización de mercancía
- Cargos de manejo
- Cámara de maduración
- Transporte interno

Tabla 2: Precios estimados de banano ecuatoriano en Alemania (DDP- Delivered Duty Paid)¹

	USD Dólares		EUROS	
	Caja de 18.14 kg	Contenedor	Caja de 18.14 kg	Contenedor
PRECIO CIF ESTIMADO:	\$ 12.30	\$ 13,284.00	€ 10.35	€ 11,181.82
Arancel (EUR 90 / 1000 Toneladas Netas)	\$ 1.94	\$ 2,094.69	€ 1.63	€ 1,763.21
Cargo por liberalización de mercancía	\$ 0.28	\$ 297.00	€ 0.23	€ 250.00
Cargos de manejo (THC + release fee), Ripening (cámara de maduración) y transporte interno ²	\$ 0.81	\$ 875.82	€ 0.69	€ 737.22
PRECIO DDP ESTIMADO:	\$ 15.33	\$ 16,551.51	€ 12.90	€ 13,932.25

Elaborado por: Oficina Comercial del Ecuador en Hamburgo, PRO ECUADOR

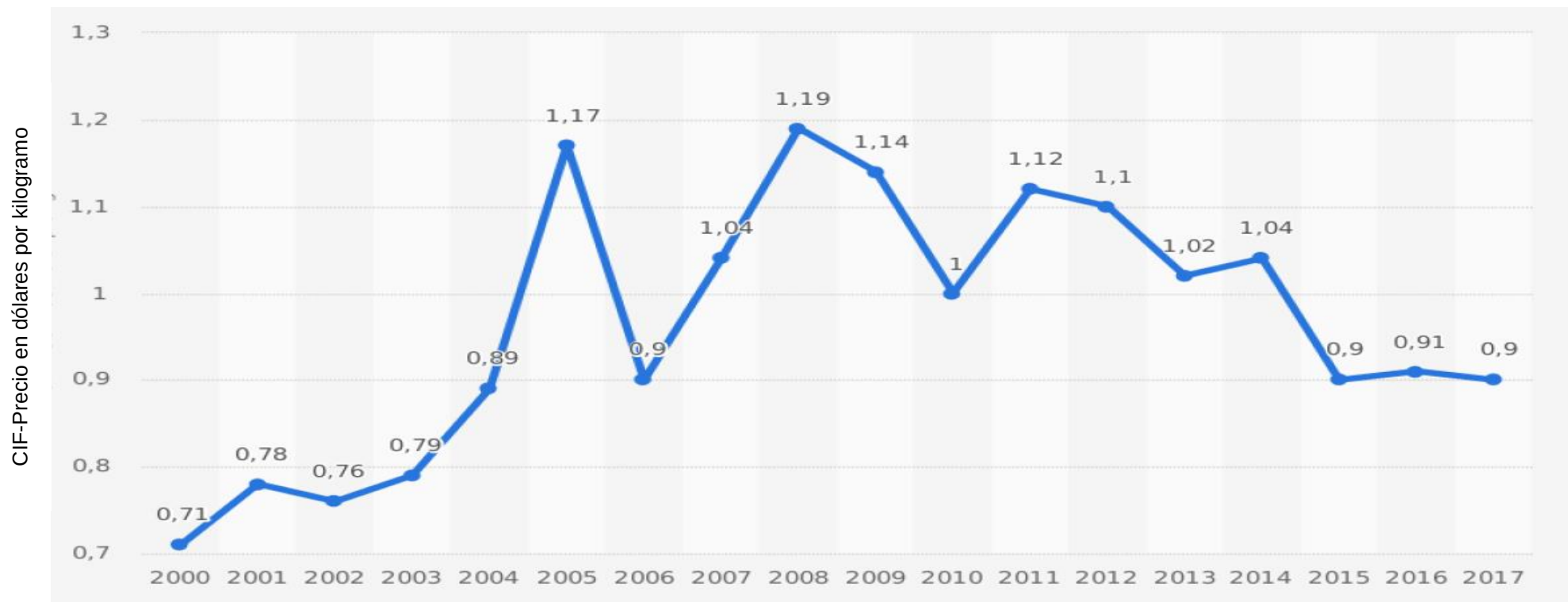
*1: Término de Negociación Internacional (INCONTERM), donde el vendedor entrega la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto convenido sin descargar y debidamente despachada, habiendo pagado todos los costes.

**2: Este costo es variable, ya que depende de la distancia hacia el destino final, en caso de enviarlo a otras ciudades dentro de Alemania y/o países vecinos.

Estrategia de promoción de distribución a los mercados

Precios y volúmenes de venta de cada canal de distribución

Gráfico 3: Fluctuación del precio de importación de banana de América Latina en Alemania 2000-2017 (USD/KG)

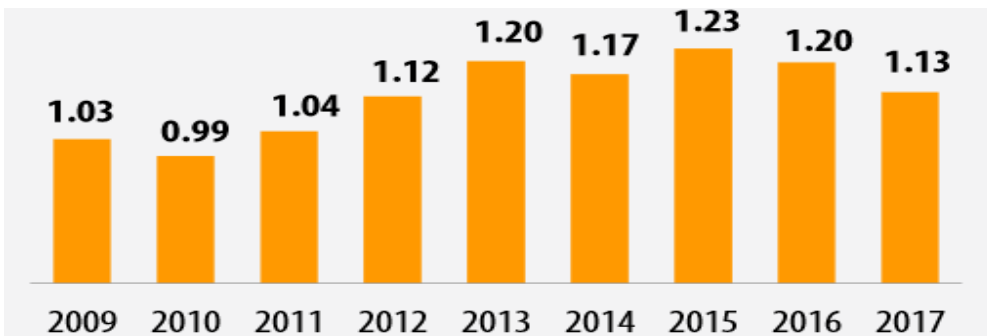


Fuente: Oficina Federal de Estadística Alemana- Statistisches Bundesamt

Estrategia de promoción de distribución a los mercados

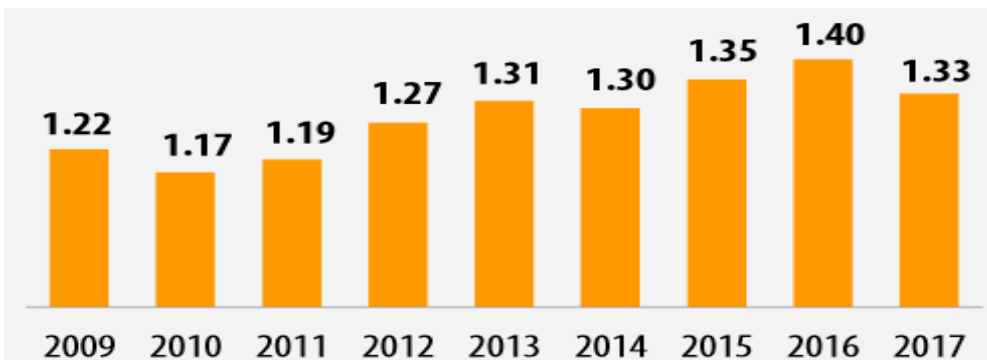
Precios y volúmenes de venta de cada canal de distribución

Gráfico 4: Precios de banano al por menor en tiendas de descuento, (EUR/KG)



Fuente: FruiTrop 2018 Publicación Nro. 254

Gráfico 5: Precios de banano al por menor, excluyendo tiendas de descuento (EUR/KG)



Fuente: FruiTrop 2018 Publicación Nro. 254

Existe una **distinción entre los precios** que manejan las cadenas de supermercados de descuento y los supermercados convencionales, los cuales tienen **precios más convenientes para el consumidor final**.

De esta forma, se registra un precio promedio de venta al por menor en las tiendas de descuento de **1.13 EUR/kg** para el año 2017; mientras, en las tiendas convencionales un precio de **1.33 EUR/kg** para el mismo año.

Finalmente, se observa también una caída de alrededor del **5.8% en los precios al consumidor** de banano en Alemania, para el año 2017 frente al año anterior.

Estrategia de promoción de distribución a los mercados

Condiciones de pago y garantías

- Las condiciones de pago dependerán de los **términos en los que acordaron negociar** tanto el exportador como el importador, generalmente utilizan los términos **FOB (Free On Board) y CIF (Cost, Insurance and Freight)**.
- El proceso de compra deberá realizarse siguiendo todos los términos dispuestos en materia de **leyes aduaneras por la UE**.
- Es aconsejable que ambas partes hayan **investigado previamente a su socio comercial** para ganar confianza y seguridad, para desarrollar todo el proceso en los mejores términos.
- En los procesos de compra intervienen distintas fuerzas de mercado, por ejemplo en el caso de productos alimenticios las fuerzas que mayor incidencia tienen en el proceso de compra son: **el poder del comprador, la rivalidad de la competencia y el poder del proveedor**.



Estrategia de promoción de distribución a los mercados

Análisis de la estrategia de promoción y posicionamiento actual

- El banano ecuatoriano, es considerado uno de los productos **mejor posicionados en el mercado alemán**, así como uno de los tradicionalmente importados por varios años.
- Los importadores alemanes conocen a cabalidad los avances realizados por el Ecuador en relación a mejoras en temas de **tecnificación, productivos, de responsabilidad social, ambientales y de apoyo a la fuerza laboral** dentro del sector. Sin embargo, existe aún la necesidad de promocionar estos elementos de una mejor manera.
- El tema comunicacional es muy importante en el mercado europeo, principalmente en mercados punteros en tendencias, como lo es Alemania; mediante **activaciones/degustaciones en supermercados, campañas comunicacionales conjuntas con supermercados** para lo que el Ecuador se podría apalancar de los grandes importadores alemanes, quienes también tienen interés en posicionar el banano ecuatoriano y su alta calidad, más intensivamente.

Precios en percha

Precios en percha

Tabla 2: Precio en percha de supermercados alemanes

PRODUCTO	VARIEDAD	EMPAQUE	PRESENTACIÓN	MARCA	CERTIFICADO	PROCEDENCIA	PRECIUSD	PRECIOLOCAL	ESTABLECIMIENTO	SEGMENTO	OBSERVACIONES
BANANO	CAVENDISH	AL GRANEL	1 Kilogramo	KAUFLAND	RAINFOREST ALLIANCE - RAS (RED DE AGRICULTURA SOSTENIBLE)	COLOMBIA	1.3 USD	1.09 EUR	KAUFLAND	MEDIO-ALTO	
BANANO	CAVENDISH	SIN EMPAQUE	1 Kilogramo	CHIQUITA	NINGUNA	COSTARICA	2.38 USD	1.99 EUR	REWE	MEDIO-ALTO	
BANANO	CAVENDISH	SIN EMPAQUE	1 Kilogramo	REWE BIO	BIOGARANTIE	ECUADOR	2.39 USD	1.99 EUR	REWE	MEDIO-ALTO	
BANANO	CAVENDISH	SIN EMPAQUE	1 Kilogramo	REWE BIO	BIOGARANTIE	ECUADOR	2.39 USD	1.99 EUR	REWE	MEDIO-ALTO	
BANANO	CAVENDISH	SIN EMPAQUE	1 Kilogramo	REWE BIO	BIOGARANTIE	ECUADOR	2.39 USD	1.99 EUR	REWE	MEDIO-ALTO	
BANANO	CAVENDISH	AL GRANEL	1 Kilogramo	EDEKA	OTROS (ESPECIFICAR EN OBSERVACIONES)	ECUADOR	2.15 USD	1.79 EUR	EDEKA	MEDIO-ALTO	FONDO MUNDIAL PARA LA NATURALEZA
BANANO	CAVENDISH	AL GRANEL	1 Kilogramo	EDEKA BIO	NINGUNA	ECUADOR	2.15 USD	1.79 EUR	EDEKA	MEDIO-ALTO	
BANANO	CAVENDISH	FUNDA DE PLASTICO	250 Gramo	BABY BANANO EDEKA	NINGUNA	ECUADOR	1.19 USD	0.99 EUR	EDEKA	MEDIO-ALTO	
BANANO	CAVENDISH	AL GRANEL	1 Kilogramo	BANANO BIO KAUFLAND	BIOGARANTIE	PERU	2.13 USD	1.79 EUR	KAUFLAND	MEDIO-ALTO	

Fuente: Supermercados de Alemania
Elaborado por: Oficina Comercial del Ecuador en Hamburgo, PRO ECUADOR

Servicios



SERVICIOS Y ASESORÍA AL EXPORTADOR

- Asesoría al emprendedor y exportador regular.
- Formación y capacitación técnica.
- Programas y proyectos para el fortalecimiento del exportador.
- Fomento y promoción de comercio justo y sustentable.



PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

- Eventos de promoción comercial.
- Asesoría especializada.
- Desarrollo de contactos de negocios.
- Articulación interinstitucional.



INTELIGENCIA COMERCIAL

- Estudio de mercado sobre productos potenciales.
- Estadísticas y análisis de comercio internacional.
- Guías y estrategias de accesos a mercados.
- Información nacional de comercio e inversiones por sector.



PROMOCIÓN DE INVERSIONES

- Información del clima de negocios, incentivos y oportunidades de inversión.
- Agendas especializadas y acompañamiento con actores públicos y privados.
- Asistencia durante el proceso de inversión.
- Atención de requerimientos de información específica.



GRACIAS



PRO ECUADOR



@Pro_Ecuador



proecuador



INSTPROECUADOR

