

EL ALTO DIFERENCIAL DE PRECIO SOBRE EL PLÁTANO DE CANARIAS FRENA EL CONSUMO DE TODA LA CATEGORÍA

EL CONSUMIDOR SE VE PRESIONADO PARA DIRIGIR SU ELECCIÓN A LA BANANA IMPORTADA A LA QUE SE APLICA NIVELES DE PRECIO EN PÉRDIDAS

El mercado comenzó año 2018 con un crecimiento del +4,4% en el primer trimestre del año en comparación con el primer trimestre del año anterior. Todos los indicadores apuntaban a que el año transcurriría con normalidad y, tanto el nivel de precios como el nivel de producción, seguían la media de los últimos años.

En términos de producción la primera semana del año terminó con un 23% más de volumen que en la misma semana del año anterior y esta tendencia al alza se mantuvo hasta la semana 14 del año. A partir de entonces, los fuertes vientos junto con unas condiciones climatológicas adversas provocaron la mayor crisis de producción de los 10 últimos años en Canarias. Solamente el viento provocó la pérdida de 14.000.000kg y las condiciones meteorológicas adversas durante la primavera, sumadas a un verano que tardó en llegar, provocaron el retraso de la producción.

La producción llegó a caer hasta un -44% en la semana 23 con respecto al mismo periodo del año anterior.

Con esta situación de mercado los productores de Plátano de Canarias miran con preocupación la presión ejercida desde entonces por la banana.

Según el mecanismo de seguimiento de precios establecido por la Asociación de Productores Europeos de Plátano (APEB) para la Comisión Europea, la confluencia de varios orígenes productivos de banana con un creciente abaratamiento de sus exportaciones a la Unión Europea por el descreste arancelario, sumado a la reducción productiva de Canarias como consecuencia de la climatología en este año 2018, está siendo aprovechada por la banana para incrementar su presión sobre el Plátano de Canarias mediante la entrada de mayores volúmenes que se venden continuamente por debajo del coste.

Esta práctica de competencia desleal ha tenido un impacto negativo no solo en la venta de Plátano de Canarias sino también en el crecimiento de la categoría plátano/



banana. Desde el sector se advierte de la gravedad de la situación, ya que Plátano de Canarias es demandado por los consumidores por su mejor sabor y características, protegidas por sello de calidad europeo, y su venta es clave en una categoría que representa el 12% de la venta de frutas de las cadenas de gran consumo. Frenar el crecimiento de Plátano de Canarias no solo implica perjudicar a los productores, sino que también frena el crecimiento de la venta de frutas en el mercado nacional debido al peso que tiene la categoría dentro de la sección.

Según la información facilitada por Kantar World Panel, fuente oficial de información para el Ministerio de Agricultura, solo en el 3º trimestre la compra media ha caído hasta en -3,3% con respecto al año anterior. Unos datos demoledores para una categoría que comenzó el año creciendo al +4,4%.

La banana ha aprovechado la situación de mercado para presionar al consumidor a través de la palanca precio. Por tanto, el consumidor se ha visto empujado a la compra de banana, pero al no ser su producto objetivo, en cada ocasión de compra lo ha comprado en menor cantidad. Concretamente, el volumen por acto ha caído un -3,1%, lo cual significa que ha cambiado la pauta de compra de la categoría en parte provocado por el aumento de duplicadores (consumidores que compran banana y plátano +3,6%) pero también ha provocado la salida de consumi-

dores de la categoría. Y es que, a pesar de la situación del mercado, un 30% de los consumidores de la categoría plátano/banana no han comprado en ninguna ocasión banana durante todo el 2018. Lo cual demuestra la calidad de Plátano de Canarias y la fidelidad que ha conseguido entre sus compradores.

En este diferencial de precio también han jugado su papel las grandes cadenas de alimentación que reiteradamente han subido su margen de beneficio para Plátano de Canarias, aplicando un margen hasta un 60% superior al que ya aplican a la banana. Mientras en el resto de Europa el PVP medio de la banana se ha mantenido estable entre 1,6€/kg y 1,9€/kg, en España el PVP de la banana se ha situado de media por debajo del 1€/kg en algunas de las principales cadenas a lo largo de este 2018.

De hecho, la banana "en verde" importada de terceros países ha mantenido un precio medio en el resto de la UE entre un 60% y un 80% (0,65-0,70€/kg) mayor que el ofertado en nuestro país, lo que muestra la clara actuación de venta a pérdidas de la banana en España.

Se hace latente que las cadenas utilizan el potencial de atraer consumidores de Plátano de Canarias para engrosar su beneficio. El problema es que se está pasando del límite de diferencial de precio que el consumidor está dispuesto a pagar y esto frena la venta tanto de plátano como de banana.