



## Diferenciación, calidad y estándares

### Segundo caso: Espárragos en Perú

Fuente: Reporte Anual 2014 Recursos Naturales y Desarrollo



Un caso interesante de upgrading de producto con efectos heterogéneos sobre distintos grupos de productores en Perú es el de los espárragos frescos.

Los espárragos se convirtieron en pocas décadas en uno de los principales ítems de exportación de aquel país, y hoy en día aportan 16% de las exportaciones agrícolas (70% de las ventas de espárragos corresponden a productos frescos) –Schuster y Maertens (2013)–; en este proceso Perú se convirtió en el principal exportador mundial de espárragos. Hasta los años noventa el grueso de las ventas era de productos conservados, con una lógica tradicional de pequeños productores que vendían

la materia prima a intermediarios, que a su vez la clasificaban y la lavaban para luego venderla a la industria procesadora.

En contraste, la cadena de espárragos frescos se basa en grandes empresas agropecuarias que producen, procesan y a veces venden directamente sus productos a las cadenas minoristas. Estas empresas han introducido técnicas de irrigación, así como nuevas semillas híbridas y prácticas agronómicas modernas, todo lo cual ha permitido bajar costos.

Al mismo tiempo, el control de la cadena y las inversiones en logística les permiten garantizar la calidad de sus

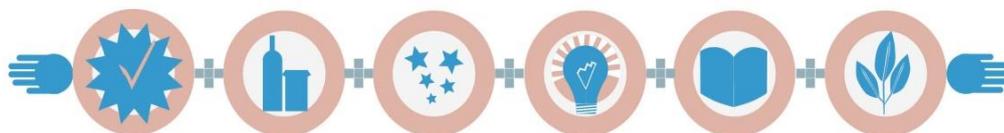
productos. Esto ha tenido el efecto de desplazar a los pequeños productores, ya que estas mismas grandes corporaciones incluso se han convertido en los principales proveedores de espárragos para los exportadores del producto conservado (espárrago blanco) (Shimizu, 2009). Sobre el mismo caso, Schuster y Maertens (2013) estudian el impacto de distintos estándares privados sobre la inserción de los pequeños productores agrícolas en las CGV.

Los autores encuentran que dichos estándares, en general, inducen la integración vertical (mayormente desde la exportación a la producción, pero también en el otro sentido), y reducen las compras a productores independientes de pequeña escala

(fundamentalmente por motivos vinculados al control de las distintas etapas del proceso en vistas a las exigencias de calidad, costos y sanidad).

Sin embargo, este efecto se da fundamentalmente cuando hablamos de estándares de producto y estándares de alto nivel (que generan mayores exigencias para los productores, por ejemplo en términos de características “únicas” de los productos), mientras que los estándares menos exigentes (que implican cumplir con ciertos requisitos mínimos de desempeño) y los que apuntan a procesos pueden reducir la integración vertical y abren más oportunidades para la inserción de pequeños productores.

**Para ampliar ver Reporte Anual Edición 2014 de la Red Sur “Oportunidades, lecciones y desafíos de la inserción de América del Sur en las cadenas de valor asociadas a los recursos naturales” en [www.reporteanual.redsudamericana.org](http://www.reporteanual.redsudamericana.org) Y en DyR/Observatorio de Red Sur en [www.desarrolloyrecursos.org](http://www.desarrolloyrecursos.org)**



# Reporte Anual Edición 2014 Recursos Naturales y Desarrollo

## Oportunidades, obstáculos y lecciones en torno al escalamiento de las cadenas de valor vinculadas a los recursos naturales

