

Acceso a mercados internacionales y sus desafíos: el caso de los productores de espárrago en Michoacán

Access to international markets and its challenges: the case of asparagus producers in Michoacán

Mario Gómez*

ORCID: 0000-0002-4906-0966

Alfredo David Vargas Quezada

ORCID: 0009-0009-8051-4995

*Autor de correspondencia: mgomez@umich.mx

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México

Problemática

En los últimos años, el espárrago se ha consolidado como uno de los cultivos hortícolas con mayor dinamismo en el comercio agroalimentario internacional, impulsado por una demanda creciente en mercados externos que valoran su calidad, frescura y disponibilidad estacional. México ha logrado posicionarse como un proveedor importante; sin embargo, los beneficios de esta inserción no se distribuyen de manera equitativa entre los distintos actores de la cadena productiva. En municipios como José Sixto Verduzco y Tarímbaro, Michoacán, el cultivo de espárrago representa una alternativa económica relevante para los productores agrícolas, pero su integración directa al comercio exterior continúa siendo limitada.

La producción se desarrolla, en su mayoría, bajo esquemas tradicionales y en superficies reducidas, lo que dificulta cumplir con los volúmenes constantes, los estándares de calidad homogéneos y la continuidad en el suministro que exigen los mercados internacionales. A esto se suman carencias en infraestructura post-cosecha, limitaciones para acceder a certificaciones, restricciones financieras y escasa capacitación especializada en procesos de exportación. Estas condiciones colocan a los productores en una posición de desventaja frente a empresas con mayor capacidad organizativa y operativa.

Como consecuencia, se ha generado una marcada dependencia de intermediarios y empacadoras que concentran el acopio, el empaque y la comercialización del producto. Esta dinámica reduce los márgenes de ganancia del agricultor, limita su capacidad de negociación y restringe la posibilidad de reinvertir en mejoras productivas, tecnológicas y organizativas. En conjunto, esta problemática no sólo afecta la

Cómo citar: Gómez, M. & Vargas, A.D. (2026). Acceso a mercados internacionales y sus desafíos: el caso de los productores de espárrago en Michoacán. *ITSÍ ECHERI Revista de Divulgación en Ciencias Agroalimentarias y del Desarrollo Económico Rural*, IV (10), 9-16. <https://doi.org/10.33110/itsiecheri41>

Editor en Jefe: Dr. Jorge Víctor Alcaraz Vera. ITSÍ ECHERI Revista de Divulgación en Ciencias Agroalimentarias y del Desarrollo Económico Rural, IV (10) Enero – Abril 2026, pp. 9-16.



rentabilidad individual, sino que también incide en el desarrollo económico local y en la autonomía de los productores frente a un mercado global cada vez más competitivo (Sachs, 2015).

Desarrollo

La producción de espárrago en los municipios de José Sixto Verduzco y Tarímbaro se desarrolla en un contexto de contrastes. Por un lado, los productores cuentan con condiciones agroclimáticas favorables, experiencia acumulada en el manejo del cultivo y un producto que ha demostrado tener aceptación sostenida en mercados externos. El espárrago no es un cultivo experimental en la región; representa una actividad que ha generado ingresos constantes y que, en comparación con otros productos agrícolas, ofrece mayores posibilidades de rentabilidad. Sin embargo, ese potencial no se traduce automáticamente en una inserción directa en cadenas de valor internacionales. Entre la capacidad productiva local y el acceso al mercado externo existe una brecha marcada por factores estructurales que limitan el crecimiento y la consolidación comercial de los agricultores.

A partir del análisis de la información obtenida en la investigación, se identificó que las principales dificultades para avanzar hacia la exportación directa se concentran en tres dimensiones centrales que se relacionan entre sí y refuerzan una dinámica de dependencia.

En primer lugar, el volumen de producción representa una de las barreras más visibles. Una proporción significativa de productores opera de manera individual y en superficies reducidas, lo que dificulta cumplir con pedidos constantes y en cantidades suficientes para abastecer mercados internacionales de manera sostenida. La fragmentación productiva no solo limita la capacidad de respuesta ante grandes compradores, sino que también reduce el poder de negociación frente a empresas con mayor escala y estructura organizativa. En este escenario, aun cuando la calidad del producto sea adecuada, la imposibilidad de garantizar continuidad y homogeneidad en el suministro se convierte en un factor determinante que excluye a muchos agricultores de contratos de exportación directa.

En segundo término, los costos asociados a la comercialización internacional constituyen un obstáculo relevante. El transporte especializado, el empaque con estándares de exportación, la obtención de certificaciones y el cumplimiento de requisitos logísticos incrementan el costo final del producto y presionan los márgenes de ganancia. Para pequeños productores, asumir estos costos de manera individual implica un riesgo financiero considerable, especialmente cuando no se cuenta con contratos previos que aseguren la colocación del producto. En este contexto, la venta a intermediarios y emparadoras se percibe como una alternativa más segura y de menor exposición al riesgo, aunque en el largo plazo signifique ceder una parte importante del valor agregado generado en la cadena (Sachs, 2015). La decisión no siempre responde a una falta de interés por exportar, sino a una evaluación pragmática de los recursos disponibles y de la incertidumbre del mercado.

Así, la dimensión del conocimiento y la experiencia en procesos de internacionalización también influye de manera significativa. La exportación no se limita al acto de vender fuera del país; implica comprender trámites aduaneros, requisitos sanitarios, normativas de calidad, esquemas de certificación y dinámicas de negociación internacional. Para muchos productores, estos procedimientos resultan complejos y poco accesibles, lo que genera incertidumbre y refuerza la dependencia de terceros que ya dominan estos procesos. La falta de información clara y acompañamiento técnico especializado limita la capacidad de los agricultores para visualizar la exportación directa como una opción viable y estratégica.

Con lo que sabemos ahora, estos factores explican por qué, a pesar del potencial productivo existente y de las condiciones favorables de la región, la exportación directa continúa siendo una alternativa poco accesible para la mayoría de los agricultores. No se trata únicamente de producir más, sino de fortalecer capacidades organizativas, financieras y comerciales que permitan transitar de un esquema dependiente hacia uno con mayor autonomía y participación en la generación de valor. El desafío, por tanto, no radica en la viabilidad del cultivo, sino en las condiciones estructurales que determinan quiénes pueden beneficiarse plenamente del comercio internacional y quiénes permanecen en posiciones subordinadas dentro de la cadena.

Distribución de los principales factores que limitan la exportación directa de espárrago

Para ilustrar de manera clara los obstáculos que enfrentan los productores de espárrago en José Sixto Verduzco y Tarímbaro, en la gráfica 1 se representa el peso relativo de los factores identificados en la investigación, ya que este tipo de visualización facilita la comprensión y comparación de variables categóricas en estudios económicos y sociales. Esta representación permite identificar de forma clara cuáles son las limitaciones más relevantes desde la perspectiva de los propios productores, aspecto clave en investigaciones orientadas al análisis de cadenas de valor agrícolas y a la toma de decisiones basada en evidencia empírica (Hair *et al.*, 2019; Creswell & Plano, 2018).

Parte de los resultados que se presentan a continuación se derivan de la investigación desarrollada en la tesis *Internacionalización de los productores de espárrago en los municipios de José Sixto Verduzco y Tarímbaro, Michoacán*, en la cual se analizaron de manera específica las barreras productivas, económicas y administrativas que limitan la exportación directa de los agricultores de la región. En dicho trabajo se identificó que, si bien existe potencial agro productivo y disposición para incursionar en mercados internacionales, persisten obstáculos estructurales relacionados con la escala productiva, los costos de comercialización y el conocimiento técnico de los procesos de exportación (Vargas, 2026). A partir del análisis de campo y de los instrumentos aplicados, se construyó la gráfica 1 que sintetiza los factores con mayor incidencia en la limitada internacionalización del sector.

La gráfica 1 se compone de tres segmentos principales:

- **Costos de comercialización (40 %)**

Este componente representa la mayor proporción y pone de manifiesto que los gastos relacionados con transporte, empaque especializado, certificaciones y logística internacional constituyen el principal obstáculo para la exportación directa, ya que para muchos productores resulta complicado asumir estos costos de manera individual.

- **Volumen de producción (35 %)**

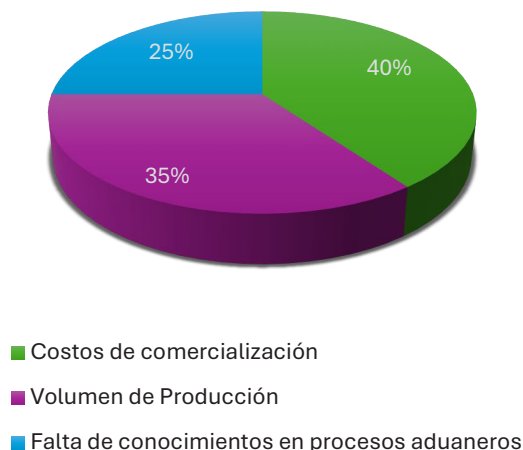
El segundo segmento se vincula con la limitada escala productiva; la fragmentación de la producción y la escasa organización colectiva dificultan cumplir con los volúmenes constantes y la continuidad que exigen los mercados internacionales.

- **Falta de conocimiento en procesos aduaneros (25 %)**

El tercer elemento señala que el desconocimiento de trámites aduaneros, normativas sanitarias y requisitos comerciales también influye de manera importante en la limitada participación exportadora, aunque en menor medida que los factores de carácter económico.

Esta gráfica de pastel sintetiza visualmente los hallazgos del estudio y refuerza la idea de que la internacionalización no depende de un solo elemento, sino de la combinación de barreras productivas, económicas y de conocimiento. Al mismo tiempo, permite identificar con claridad las áreas donde una intervención estratégica podría generar mayores impactos.

Gráfica 1. Factores principales que limitan la exportación.



Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos en la investigación de Vargas (2026).

Vulnerabilidad de los productores

La vulnerabilidad de los productores de espárrago en José Sixto Verduzco y Tarímbaro no se explica únicamente por su tamaño o por la escala de sus parcelas, sino por

la posición que ocupan dentro de la cadena de valor. Aunque son quienes asumen el proceso productivo, la siembra, el manejo del cultivo, la cosecha y buena parte del riesgo agrícola, su participación en las etapas de mayor rentabilidad es limitada. Al operar de forma individual y con recursos financieros y organizativos restringidos, enfrentan desventajas frente a intermediarios y empacadoras que concentran el acopio, el empaque, la logística y el contacto con compradores internacionales. Esta estructura reduce su capacidad de negociación y, en la práctica, los coloca en una situación en la que aceptar precios bajos se convierte en la alternativa más viable, aun cuando el producto final alcance un valor considerablemente mayor en el mercado de destino (Gereffi *et al.*, 2005). La asimetría no solo es económica, también es informativa y estratégica.

La dependencia de intermediarios incrementa además la exposición a riesgos económicos que no siempre son visibles en el corto plazo. Al no tener control sobre la venta final ni acceso directo a los canales de comercialización internacional, los ingresos de los productores quedan sujetos a condiciones definidas por terceros. Esto dificulta la planeación financiera, limita la previsión de flujos de efectivo y complica la toma de decisiones relacionadas con inversiones en tecnología, infraestructura o certificaciones. En contextos donde los costos de insumos, transporte o mano de obra se incrementan, los productores suelen absorber estos aumentos sin poder trasladarlos al precio de venta, lo que comprime aún más sus márgenes de ganancia (Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD], 2018). Así, el riesgo productivo se combina con el riesgo comercial, generando una estructura frágil que depende en gran medida de factores externos.

A esta situación se suma el limitado conocimiento sobre los procesos de exportación y sobre el funcionamiento de los mercados internacionales. Para muchos agricultores, los trámites aduaneros, las normativas sanitarias y los requisitos de calidad representan un terreno incierto que implica tiempo, recursos y una curva de aprendizaje considerable. La falta de acompañamiento técnico y de información clara refuerza la percepción de que la exportación directa es compleja y riesgosa, lo que conduce a mantener esquemas tradicionales de comercialización, incluso cuando estos resultan menos rentables. La consecuencia es una vulnerabilidad que no se reduce únicamente al ingreso individual, sino que se extiende al desarrollo económico de las comunidades rurales, donde la limitada captura de valor restringe las posibilidades de crecimiento y diversificación productiva (United Nations Conference on Trade and Development [UNCTAD], 2021).

En conjunto, la combinación de dependencia comercial, presión sobre los márgenes de ganancia y barreras de conocimiento configuran una vulnerabilidad estructural. No se trata solo de producir más, sino de transformar la posición que ocupan los productores dentro de la cadena, de modo que puedan participar en etapas de mayor valor agregado y reducir la exposición a dinámicas que hoy los colocan en desventaja.

Propuesta de solución

Frente a las limitaciones identificadas, una estrategia viable para reducir la vulnerabilidad de los productores de espárrago es fortalecer esquemas de organización colectiva, pero no solo como una recomendación general, sino a través de la implementación de un programa específico de articulación productiva. La conformación de cooperativas o asociaciones formalmente constituidas permitiría integrar volúmenes de producción suficientes para atender pedidos constantes en mercados internacionales y negociar en mejores condiciones con compradores extranjeros. Además, al operar de manera conjunta, los productores podrían distribuir de forma más eficiente los costos de transporte especializado, empaque con estándares de exportación y certificaciones sanitarias, disminuyendo la carga financiera individual. Este tipo de organización no solo mejoraría el poder de negociación, sino que abriría la posibilidad de participar en etapas de mayor valor agregado dentro de la cadena, reduciendo progresivamente la dependencia de intermediarios.

En este sentido, podría plantearse un Programa Integral de Fortalecimiento para la Exportación de Espárrago, impulsado con apoyo de instancias gubernamentales estatales y federales vinculadas al desarrollo rural y al comercio exterior. Dicho programa podría estructurarse en tres componentes centrales: primero, un eje organizativo orientado a la formalización de cooperativas y a la capacitación en gestión empresarial; segundo, un componente financiero que contemple esquemas de crédito preferencial o fondos de garantía para cubrir inversiones en infraestructura post-cosecha, certificaciones y logística; y tercero, un eje comercial enfocado en la vinculación directa con compradores internacionales mediante misiones comerciales, participación en ferias agroalimentarias y acompañamiento técnico en negociaciones. La intervención institucional, en este caso, no sustituiría la iniciativa de los productores, sino que funcionaría como un catalizador para consolidar capacidades existentes.

De forma complementaria, resulta fundamental desarrollar programas de capacitación técnica continua en materia de exportación. No se trata únicamente de impartir talleres aislados, sino de establecer procesos formativos acompañados por asesoría especializada que aborden trámites aduaneros, requisitos fitosanitarios, normativas internacionales de calidad y estrategias de negociación comercial. El acceso a información clara y adaptada al contexto local permitiría a los agricultores tomar decisiones más informadas, evaluar riesgos de manera más precisa y explorar alternativas de exportación directa con mayor seguridad.

Finalmente, el apoyo institucional debe entenderse como un esfuerzo coordinado entre productores, dependencias gubernamentales y organismos de promoción comercial. La articulación entre estos actores puede facilitar el acceso a financiamiento, asistencia técnica e infraestructura estratégica, como centros de acopio o empaque certificados, sentando las bases para un modelo de internacionalización más inclusivo. Más que una intervención asistencial, se trataría de construir condiciones que permitan a los productores transitar de una posición subordinada en la cadena de valor hacia una participación más activa y competitiva en el mercado internacional.

Contribución social

La implementación de estrategias orientadas a la organización colectiva y a la capacitación en procesos de exportación podría generar efectos positivos que trascienden el ámbito estrictamente productivo. Al integrar volúmenes de producción y disminuir de manera conjunta los costos de comercialización, los productores tendrían mayores posibilidades de acceder a mejores precios y fortalecer sus ingresos, en concordancia con los planteamientos sobre competitividad e internacionalización empresarial en mercados globales (Cavusgil *et al.*, 2020). Un incremento en los márgenes de ganancia no solo impacta la rentabilidad de la unidad agrícola, sino que mejora la estabilidad económica de las familias que dependen directamente de esta actividad. Con ingresos más previsibles, los hogares pueden planificar a mediano plazo, invertir en vivienda, educación y salud, y reducir la incertidumbre asociada a los ciclos agrícolas.

En el plano comunitario, una mayor participación de los productores en la comercialización del espárrago permitiría que una parte más significativa del valor generado permanezca en las localidades rurales. Cuando los ingresos no se concentran exclusivamente en intermediarios externos, el dinero circula dentro de la comunidad, impulsando pequeños comercios, servicios locales y empleo temporal o permanente. Este efecto multiplicador fortalece la economía regional y contribuye a consolidar redes de cooperación entre productores, trabajadores y prestadores de servicios.

Asimismo, el acceso más directo a mercados internacionales abre oportunidades para mejorar las condiciones laborales y productivas, promover mejores prácticas y fortalecer el desarrollo rural, tal como se ha señalado en estudios sobre cadenas de valor agrícolas y pequeños productores (Food and Agriculture Organization of the United Nations [FAO], 2018).

Desde una perspectiva social más amplia, reducir la vulnerabilidad económica de los productores contribuye a disminuir brechas de desigualdad en zonas rurales. Cuando los agricultores cuentan con mayores herramientas para participar activamente en la cadena de valor, fortalecen su autonomía y su capacidad de decisión sobre el destino de su producción. En este sentido, los beneficios no se limitan al incremento de ingresos, sino que se reflejan en mayor estabilidad familiar, cohesión comunitaria y mejores condiciones para el desarrollo social de las comunidades productoras.

Referencias

- Cavusgil, S. T., Knight, G., Riesenberger, J. R., Rammal, H. G., & Rose, E. L. (2020). *International business* (2nd ed.). Pearson.
- Creswell, J. W. & Plano, V. L. (2018). *Designing and conducting mixed methods research* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (2018). *Agricultural value chains: A game changer for smallholders*. FAO.
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2018). *Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy*. OECD Publishing. https://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/compnet/Enhancing_the_role_of_SMEs.pdf
- United Nations Conference on Trade and Development. (2021). *World investment report 2021: Investing in sustainable recovery*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf
- Vargas, A. D. (2026). *Internacionalización de los productores de espárrago en los municipios de José Sixto Verduzco y Tarímbaro, Michoacán* [Tesis de maestría no publicada, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo].
- Sachs, J. D. (2015). *The age of sustainable development*. Columbia University Press.