



# Het verhaal achter de lampionnetjes

Trade for Development Centre steunt Peruviaanse physalisproducenten

© Flora Cyclam

Ongetwijfeld is uw oog er al op gevallen in uw supermarkt, afdeling exotisch fruit: bakjes feloranje bessen, omgeven door groenbruine, papierachtige kelken. Waar komen ze vandaan en welk verhaal verbergen zij in hun 'lampionnen'? Zijn er ook bio- en fairtrade-exemplaren op de markt? Voor de antwoorden trekken we naar Colombia en Peru.

## Incabes

Weinig planten hebben zoveel mooie namen als de tientallen soorten binnen het geslacht van de *physalis*. De meest gebruikte Nederlandse benaming is lampionplant. De 'echte lampionplant' (*Physalis alkekengi*) wordt ook jodenkers genoemd, naar het middeleeuwse hoofddekse van de Joden. Deze sierplant is de enige van de familie die ook in Europa voorkomt. De bekendste eetbare soorten zijn de tomatillo of Mexicaanse aardkers (*Physalis philadelphica*) en de goudbes of incabes (*Physalis peruviana*). In Groot-Brittannië spreekt men van de Kaapse kruisbes. Rond 1800 introduceerden Britse zeevaarders de fruitsoort op Kaap de Goede Hoop als vitaminebron tegen scheurbuik.

De rijpe, eetbare bes is meestal goudkleurig of oranje en zit vol vitamines en antioxidanten. Het vruchtvlees bevat kleine zaden en smaakt zoet tot zoetzuur. Het ingedroogde, papierachtige kelkje rond de bes houdt de vrucht vers tot enkele weken na de oogst.

## Colombia

Voor de indianen in de hooglanden van de Andes was de incabes altijd al een belangrijke bron van vitamines. Maar sinds de interesse in het buitenland sterk is gegroeid, wordt de plant meer en meer als een commerciële opportuniteit gezien.

Met 90% van de wereldwijde productie is Colombia vanzelfsprekend ook veruit de belangrijkste exporteur. Nergens ter wereld zijn de bessen groter en is de smaak beter dan in de departementen Boyacá en Cundinamarca vlakbij Bogota. De condities zijn er ideaal, want de plant gedijt best tussen 1800 en 2300 meter hoogte, buiten bereik van vorst, droogte of harde wind. Andere opkomende productielanden zijn Peru, Ecuador, Zuid-Afrika, Madagascar, Kenia, Nieuw-Zeeland en intussen ook Portugal. Er kan in theorie het hele jaar door geoogst worden, maar oktober en november zijn de beste maanden. Tijdens de eindejaarsperiode is het aanbod in Europese supermarkten het grootst, al vind je ze in sommige winkels het hele jaar door.

## Uchuva

De eerste stapjes op de wereldmarkt van de *uchuva* –zoals de Colombianen de incabes noemen –situeert zich begin jaren 90. Enkele grote Colombiaanse fruitexporteurs probeerden 'plantages' op te zetten om de groeiende buitenlandse interesse te bedienen.



Bloesem van de lampionplant © Soleilium

Dat bleek een onderschatting van de kennis en ervaring die nodig is voor de teelt op het veld. Bovendien bleek ook heel wat onderzoek nodig naar de beste manier om de delicate bessen te bewaren voor de export. Maar twintig jaar later is de incabes opgeklimmen tot het tweede belangrijkste exportproduct van de Colombiaanse fruitsector, weliswaar ver na de banaan, maar toch goed voor 30 miljoen dollar inkomsten. Jaarlijks stijgt de export met ongeveer 10%.

De grootste moeilijkheid in de handel van verse incabessen is de kwaliteit. Die moet uitstekend zijn willen ze het transport naar Europa 'overleven'. Daarom worden de vruchten heel zorgvuldig geselecteerd en in kwaliteitsklassen verdeeld volgens grootte, kleur en rijpheid. Een belangrijk deel van de oogst wordt bepaald door het percentage van de oogst dat goedgekeurd wordt voor export. De rest moet men aan veel lagere prijzen op de binnenlandse markt proberen slijten.

De Europese markt is veruit de belangrijkste. Pas in de zomer van 2014 zette de Verenigde Staten het licht op groen voor de import van physalis zonder koudebehandeling, een maatregel die men tot dan nodig achtte om larven van de fruitvlieg geen kans te geven.



Physalis zit vol vitamines en antioxidanten © Mark Seton

Door die beslissing dalen de kosten aanzienlijk en hopen de Colombianen nog meer dat hun *uchuva* de "next big super fruit to hit the market" wordt, om fruitexporteur Robinson Martinez te citeren.

## Aguaymanto

In buurland Peru is de commerciële teelt veel recenter. Hier zijn het voorlopig vooral kleinere boeren die *aguaymanto* – de lokale naam voor de incabes – op commerciële basis telen. De productie per hectare is veel lager, maar Peruviaanse exporteurs die met de boeren werken, proberen die met de hulp van Colombiaanse kennis op te krikken. Ook de overheid ziet de export van exotisch fruit als een opportuniteit en richt zijn pijlen vooral op de biologische markt, onder andere via de aanleg van proef-velden in verschillende regio's.

Omdat de toegankelijkheid van de afgelegen Andesgebieden een probleem is, hebben Peruviaanse exporteurs zich ook gericht op de export van gedroogde incabessen. Het drogen van fruit in de zon om het langer te kunnen bewaren is een eeuwenoude techniek, ook in de Inca-cultuur. De vrucht bewaart het grootste deel van zijn nutritionele waarde, de opslag is makkelijker en de kans op verlies door onvoldoende kwaliteit is veel kleiner.

## Fair trade

In 2010 werd physalis opgenomen in het register van Fairtrade International (FI) en werd de fairtradepremie voor zowel gedroogde, verse, biologische als conventionele physalis vastgelegd op 0,10 dollarcent per kg. Intussen zijn vijf producentengroepen gecertificeerd, vier in Colombia en een in Uganda, en daarnaast ook elf handelaars, drie in Colombia en acht in Europa. Ook Fair for Life certificeerde een Colombiaanse en twee Europese handelaars.



Het oogsten van de Incabes in Colombia © Gerhard Fischer

De Colombiaanse overheid en een aantal belangrijke exporteurs stimuleren dit proces. “De markt en de consument worden steeds veeleisender. Colombia is klaar om daarop in te spelen”, verklaarde een vertegenwoordiger van Proexport Colombia trots bij de bekendmaking van de eerste certificaties in het land.



© Flora Cyclam

De fairtradebessen doen het intussen goed in Zwitserland, maar hebben veel meer moeite om hun weg te vinden op de andere Europese markten. In België biedt enkel Delhaize momenteel verse gelabelde physalis uit Colombia aan. “Het is een jong en bovendien een nicheproduct”, zegt Raf Van den Bruel van Fairtrade Belgium daarover. “Omwille van de beperkte volumes blijven de kosten voor certificering en auditing relatief hoog. Daarom hebben de eerste coöperaties hun premie vooral geherinvesteerd in de eigen organisatie, zoals de bouw van een opslagruimte of het versterken van de interne controle.”

Een klein marktonderzoek door het Trade for Development Centre bij de belangrijkste importeurs op de Belgische markt leerde dat de verkoop van physalis wel stijgt, maar niet zo spectaculair als avocado of mango. Voor nieuwe spelers is het niet evident om met conventionele of met fairtrade-physalis de concurrentie aan te gaan met de Colombianen. Op de biologische markt zagen de respondenten wel veel meer groeipotentieel.

## AgroAndino

Dit bedrijf met zetel in Lima heeft een productie-eenheid in San Pablo, waar behalve *aguaymanto* ook mango's, bananen, ananas en granaatappel worden gedroogd. “In deze afgelegen streek is het zeer moeilijk voor de boeren om hun producten op de markt te brengen.

Sinds 2008 bieden wij de boeren technische hulp, van de aanplant tot de oogst, waardoor hun productiviteit stijgt. Op termijn hopen we een bio- en fairtrade-certificatie te behalen waardoor wij hen een eerlijke prijs zullen kunnen garanderen. Onze drooglijn, waar vooral vrouwen werken, hebben we bewust hier opgezet, zodat de toegevoegde waarde in de lokale gemeenschap blijft”, legt Reinhard Schedlbauer uit, Operations Manager van AgroAndino.

## Projectsteun

Eind 2013 besloot het Trade for Development Centre een project te steunen dat zich situeert in de provincie San Pablo in de noordelijke hooglanden van Peru. De regio mag dan de grootste goudmijn van Latijns-Amerika op zijn grondgebied hebben, rijk worden de *indigenas* daar allerm minst van. De kleine boerengemeenschappen overleven van hun traditionele gewassen die ze op de lokale markt verkopen of zelf consumeren.

Het bedrijf AgroAndino, de indiener van het project, hoopt met 30 hectare nieuwe aanplantingen van *aguaymanto* deze gemeenschappen inkomsten en een toekomst te bezorgen. Een extra troef is dat de lokale variant van de incabes een uitstekende zoetzure smaak heeft.



Gedroogde physalis  
© AgroAndino



## Ambities

Om het project een duurzame basis te geven, hecht AgroAndino veel belang aan de participatie van de boeren. De bestaande *Asociaciones de Productores* in de verschillende gemeenschappen moeten daarom worden versterkt.

Een socioloog wordt bij het project betrokken om dit proces te laten verlopen met respect voor de inheemse tradities. Verder wordt ingezet op kwalitatief zaadgoed, op technische assistentie van de boeren door agronomen en op systemen voor kwaliteitscontrole, zodat bio-certificatie verzekerd is. Bedoeling is dat deze aanplantingen ook als model kunnen dienen voor andere boeren in de regio. Terwijl AgroAndino voorheen enkel gedroogde physalis op de markt bracht, wil men het nu ook proberen met verse biobessen. Voor de lokale markt plant men investeringen in afgeleide producten zoals sauzen en confituren, wat ook bijkomende arbeidsplaatsen creëert.

Het project van AgroAndino en de boeren van San Pablo past perfect in het profiel van het Trade for Development Centre: een groot engagement, veel potentieel om via handel ontwikkeling te brengen, maar een gebrek aan middelen. Het is een verhaal van opportuniteiten voor kleine producenten die een groter graantje willen meepikken in een duurzame handelsketen. Hoe het afloopt, zal bepaald worden door tal van spelers in die keten, niet in het minst door de consument.



Peruviaanse coöperatie verkoopt haar oogst op de markt in Lima © Supayfotos/APEGA

V.U.: Carl Michiels, BTC, Hoogstraat 147, 1000 Brussel

De meningen die in deze publicatie naar voren worden gebracht zijn niet noodzakelijk de opvattingen van BTC of de Belgische Ontwikkelingssamenwerking.



[WWW.BEFAIR.BE](http://WWW.BEFAIR.BE)

DE BELGISCHE  
ONTWIKKELINGSSAMENWERKING **.be**



2015 Europees Jaar voor ontwikkeling

#### Bronnen:

Physalis in Colombia:

[www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/seminario\\_aguaymanto/Colombia\\_Fischer](http://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/seminario_aguaymanto/Colombia_Fischer)

[www.freshfruitportal.com/2014/11/01/colombian-producer-to-extend-golden-berry-marketing-across-the-u-s](http://www.freshfruitportal.com/2014/11/01/colombian-producer-to-extend-golden-berry-marketing-across-the-u-s).

Physalis in Peru:

[www.agronegociosperu.org/miemp002.htm](http://www.agronegociosperu.org/miemp002.htm).

Fairtradephysalis:

[www.fruitnet.com/eurofruit/article/9771/colombia-achieves-fairtrade-status](http://www.fruitnet.com/eurofruit/article/9771/colombia-achieves-fairtrade-status).

AgroAndino:

[www.agroandino-peru.com](http://www.agroandino-peru.com); projectaanvraag bij het Trade for Development Centre.