



Aguacate Hass: la fruta que cambió a Colombia

10 años

 **corpoHass**
Colombia



Aguacate Hass
Origen
Colombia:
referente de
sostenibilidad
para el mundo

Aguacate Hass: la fruta que cambió a Colombia



¡Gracias por hacerlo posible!



Aguacate Hass: la fruta que cambió a Colombia

© 2023, del texto: Ángel Alberto Castaño Guzmán,

José Fernando Loaiza Bran

© 2023, de esta edición: Corpohass

ISBN 978-628-96039-0-3

Primera edición: noviembre de 2023

Ángel Alberto Castaño Guzmán

José Fernando Loaiza Bran

Texto

Tragaluz editores

Diagramación y diseño

Marquillas S. A.

Impresión

Impreso en Colombia, *printed in* Colombia

Queda prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial del diseño y texto de esta obra, por cualquier medio o procedimiento.





Índice

1.
**Las primeras
siembras** de
Aguacate Hass
en Colombia

p. 9

2.
**Primeros
ejercicios** de
comercialización
nacional e
internacional

p. 29

3.
**Congreso
Mundial**
del Aguacate

p. 47

4.
**Futuro con
sabor a Hass**

p. 61



Capítulo 1

Las primeras siembras de Aguacate Hass en Colombia

En cualquier casa campesina de la región andina colombiana hay un árbol de aguacate en el solar. «El aguacate para los colombianos es tan normal como el sol, como el viento, como la lluvia». Juan Camilo Ruiz, exrector del Politécnico Jaime Isaza Cadavid, quien también presidió la Corporación Antioqueña del Aguacate, tiene muy presente la relación doméstica, que ha durado décadas, con esta fruta y con los árboles que la producen. «Cuando no había empresas de aseo, barríamos la casa hacia adentro, desde el zaguán, hasta que la basura terminaba al pie del palo de aguacate». Reconoce como entusiasta de las primeras siembras en el Oriente antioqueño a Nicolás de Zubiría y Ramiro Vélez, en la década de los años 70.

Roberto Aguilar, uno de los primeros en cultivar aguacate cuando surgió la idea de exportarlo, recuerda que para 1975 se había creado una asociación con el nombre de Fruticultores del Oriente. «Eran Ramiro Vélez, que trabajaba en Coltabaco; César Arcila, que era ganadero; Nicolás de Zubiría, Carlos Londoño... Ellos llegaron a tener un vivero de aguacate en San Antonio de Pereira, en Rionegro, pero eso se acabó». Para 1980, cuando decidió sembrar un huerto pequeño, los primeros cultivadores querían tener diferentes variedades para vender aguacates todo el año. En Guarne, en la finca La Clara, junto al hipódromo, tenía aguacate Fuerte, Choquette, Lorena,

Trinidad, Gwen, Reed, Rincón, Costa Rica, Puebla... Pero la mitad del cultivo, que era de 400 árboles, era Aguacate Hass.

La dueña de un vivero le había pagado una deuda con árboles de aguacate: del ahogado, el sombrero. Se los llevó y los sembró. Eran 50 arbolitos de variedades Choquette, Reed, Hass... de todo. Unos 30 se murieron a los pocos días. Sin embargo, tiempo después, en un día de campo en el Valle del Cauca, conoció a Danilo Ríos, dueño del vivero Profrutales, la primera empresa en desarrollar y vender el material vegetal para el cultivo de aguacate en el país. Él le enseñó lo básico: «Siembre los árboles levantados, no se pueden encharcar, el suelo no puede ser muy húmedo. Siga con Aguacate Hass que eso tiene futuro».

Varias personas más se animaron a sembrar Hass en el Oriente antioqueño, hasta que floreció la idea de exportar la fruta y con ella se consolidó un grupo de productores, un pequeño gremio, que soñaba con llevarla por todo el mundo.

Andrés Mejía, primer presidente de la Asociación de Productores de Aguacate de El Retiro (Aproare), ubica el comienzo de esta historia a principios de los años 90, cuando la Federación Nacional de Cafeteros introdujo el Aguacate Hass para unos programas de diversificación productiva. Así llegaron de California las primeras yemas, que venían de la segunda generación del «árbol madre», con el que se patentó, en 1935, la variedad Hass, que abarca más del 90 % de las exportaciones en el mundo. Otras plantas de la fruta llegaron a Colombia desde Israel. «A principios de los años 90, Rodrigo Jiménez tenía una finquita en La Ceja. Con Daniel Piedrahíta, el agrónomo de la finca, se fueron para Israel, porque querían buscar cultivos diferentes».

Gilma Orrego, una de las primeras personas en realizar acompañamiento técnico a los cultivos, aprendió el oficio a partir de las enseñanzas de Piedrahíta, que en el 2000 era reconocido como el agrónomo que más sabía de cultivos de

aguacate en el país. «No sé cómo lo lograron, porque importar material vegetal hoy es complejo, pero hicieron contactos y después les llegaron árboles de Aguacate Hass, Reed y Ettinger. Además, trajeron plantas de manzana Anna, chirimoya y litchi».

Se trataba de un ejercicio de ensayo y error. Era la primera siembra para cada uno de los cultivadores que abrieron el camino. Cástor María Sánchez, exgerente de Agrícola Varahonda, estuvo al frente de los primeros árboles de aguacate que sembró la empresa, en La Ceja, en la finca El Trébol. «A finales de los años 90, algunos cultivos no estaban rentando, entonces se vio la necesidad de empezar a hacer sustitución. Empezamos con un pequeño huerto de aguacate Reed, de unos 800 árboles, con materiales comprados en el Valle, en Profrutales. Luego empezamos a creerle al Aguacate Hass, así supiéramos que no era muy conocido. En ese tiempo se vislumbraba que podía ser para tierras frías, que no se consideraba un producto de exportación, sino para el mercado nacional».

Federico Arriola, enamorado de las tierras de El Retiro, empezó a sembrar Hass en 2002. «Le pregunté al doctor Luis Carlos Uribe qué sembraba y me dijo que Aguacate Hass. Por eso comencé a investigar y un día le dije a mi papá, Mauricio Arriola: “En estas tierras podemos sembrar un aguacate que se llama Hass, es de piel roja, diferente a todos, y se puede exportar”. Pero lo difícil fue conseguir los arbolitos».

Emilio Alberto Estrada, otro productor, coincide en que no había muchos viveros especializados para iniciar los cultivos de la fruta: «Solo había un señor que vendía árboles en La Ceja». Se encontró con Daniel Piedrahíta, el agrónomo que había estudiado los frutales en Israel, y le pidió asesoría para sembrar 150 árboles de Hass que acababa de comprar. «Me

dijo: “Te asesoro con una sola condición: ¡Me tenés que hacer caso! Lo primero que tenés que hacer es salir de esos árboles, eso no sirve”». Con esa instrucción comenzó su cultivo. «Los árboles había que traerlos de un vivero muy importante en el Valle del Cauca. Había que encargarlos un año antes y pagarlos por anticipado. Los pagamos de contado, nos los entregaron al año y empezamos».

Jean Pierre Coulet, socio de Golden Hass, empezó a producir la fruta en 2003. «Era difícil. La gente lo único que conocía era el aguacate papelillo, que siempre se ha comercializado en las plazas de los pueblos, en las centrales mayoristas, pero a pérdida, porque cada vez que sale la cosecha, los comerciantes tumban los precios».

A Jorge Alberto Uribe, fundador de Fruty Green, un día cualquiera le ofrecieron una tierra entre El Retiro y La Ceja. Aunque intentó librarse del vendedor, le insistió tanto que, luego de un par de meses, fue a ver el predio y terminó comprándolo en compañía de su amigo Javier Muñoz. Ambos tenían experiencia como empresarios y le vieron un valor futuro a esa tierra. «Después de dos o tres meses nos pusimos a buscar qué sembrar. Hablamos con Emilio Estrada, que estaba enamorado del aguacate, y nos contagió el entusiasmo por esa fruta. En los años siguientes, sembramos en esa finca, de 55 hectáreas, 13 500 árboles de Hass. Ahí nos fuimos vinculando con otros que estaban interesados en el tema. No cometimos todos los errores, porque todavía nos faltan muchos, pero sí bastantes. Y fuimos aprendiendo». Esa finca, llamada El Cebadero, se convirtió en laboratorio para el aprendizaje de muchos cultivadores de Aguacate Hass en sus comienzos.

En el Oriente de Antioquia nacieron las primeras asociaciones de productores de la fruta, como Aproare en El Retiro

y Aguacates de Colombia en La Ceja. Entre 2007 y 2009, los miembros de la junta directiva de Aproare, visitaron diferentes municipios, para promover la siembra de la fruta. Andrés Zapata, hoy socio de Golden Hass, fue uno de los que emprendieron ese ambicioso recorrido. «Necesitábamos que la gente sembrara Hass para promover la industria». También estuvo Jean Pierre Coulet: «Fue una montadera en carro miedosa. Llegamos a pueblitos lejanos y a veces las reuniones eran de tres personas, pero igual les contábamos el cuento. En otras eran 20 o 25. Y así nos fuimos, pueblo por pueblo, departamento por departamento, donde se podía sembrar aguacate, contándole a la gente y a los campesinos las oportunidades que tenían».

Luego comenzaron las siembras en otros municipios como Sonsón y Abejorral. El ánimo tuvo frutos en Fresno, el primer municipio del Tolima en apostar por el Aguacate Hass a gran escala. Allí, la figura de Norberto Grajales llegó a compararse con la de Juan Valdez, por parte de los productores de la fruta que soñaban con venderlas en el exterior.

Congreso Latinoamericano del Aguacate: detonante de la industria

Emilio Estrada no encuentra cómo describir el entusiasmo que le despertó el mundo aguacatero a principios del 2000, cuando se encontró con un puñado de pioneros. Internet no estaba saturado aún de toda la información acerca de lo que ocurre en el mundo. Él apenas tenía correo electrónico, nada de redes sociales. Y, sin embargo, se enteró de que se realizaría el Congreso Latinoamericano del Aguacate en Uruapan del Progreso, en el estado de Michoacán, México, el país productor de Hass más importante del mundo. «Hay que ver cómo me voy para allá».

Sabía que un amigo suyo conocía al cónsul mexicano en Medellín y, después de gestiones con sabor a milagro, consiguió la visa un día antes de la fecha del vuelo. Además, supo que otros dos colombianos irían al evento: Cástor Sánchez, agrónomo de Agrícola Varahonda, y Antonio Corrales, productor de Risaralda. Sin conocerlos, los contactó para encontrarse con ellos en un hotel de Ciudad de México y viajar juntos a la sede del congreso, ubicada a ocho horas en bus.

Los mexicanos estudiaban la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con Estados Unidos y Canadá. Tenían también a las estrellas de la agroonomía del aguacate en el mundo, como Salvador Ochoa y Samuel Salazar. El entusiasmo de Emilio, Cástor y Antonio creció durante los tres días de conferencias, con la visita a varios cultivos en Uruapan, conocida como la Capital Mundial del Aguacate. Y era tal su emoción con el congreso, que se aventuraron a preguntarle al presidente del comité organizador, José Luciano Morales, cómo se adjudicaría la sede para el siguiente. Las dos primeras ediciones se habían realizado en México, pero querían proponerle la loca idea de que el próximo se hiciera en Colombia.

Morales les dijo que el día de la clausura se presentarían las postulaciones de los países interesados y se haría una votación a mano alzada entre los asistentes. Emilio era consciente de que en Colombia todavía no se sabía nada sobre la industria mundial del aguacate, pero realizar un congreso latinoamericano en cuatro años sería la mejor oportunidad para aprender. Debían tener respaldo institucional para la postulación, así que escribieron a la gente que conocían. «Yo era amigo del secretario de Productividad de la Gobernación de Antioquia, del director de la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (Corpoica), tenía contactos en la Universidad



Arriba
Norberto Grajales fue promotor y pionero de la siembra de Aguacate Hass en el departamento del Tolima. Aquí en su finca del municipio de Fresno. Era conocido por muchos como el Juan Valdés del Hass (2008).

Abajo
Publicidad del III Congreso Latinoamericano del Aguacate (2009).

Nacional, en el Sena...». De un día para otro, consiguieron seis o siete cartas de entidades en Colombia que respaldaban su intención de realizar el evento académico en el país. «El día de la clausura, el doctor José Luciano leyó las cartas. No sabía ni siquiera cómo se llamaba Antioquia, entonces decía Antioquía. Echamos un discurso de cinco minutos, votaron y ganamos. Nunca había visto una cosa más emocionante».

Antonio quería que el congreso fuera en Pereira; Emilio, en Medellín, en Plaza Mayor. Juan Camilo Ruiz acababa de asumir la dirección de la Corporación Antioqueña del Aguacate y acogió su propósito: «Vamos a hacerlo. Y lo vamos a hacer en Medellín».

Juan Camilo había sido rector del Politécnico Jaime Isaza Cadavid entre 2001 y 2007. La universidad tiene algunas propiedades ubicadas en el campo, como el laboratorio de actividades agropecuarias, una granja en Marinilla, donde se enamoró de unos árboles de aguacate Reed. Entonces, cuando recibió las escrituras de una finca en Entrerriós, herencia familiar, y próximo a pensionarse, le preguntó a un amigo si debía continuar con la tradición familiar de lechería o si dedicaba las tierras a la producción de Hass. «Siembre aguacate. Usted ya no tiene edad para bregar ganado y si una vaca se le enferma un viernes o un sábado, le va a gastar tiempo, aunque ordene que la atiendan. En cambio, si usted no fertiliza el viernes, puede hacerlo el lunes. Dedíquese al aguacate».

En ese momento ya existía la Corporación Antioqueña del Aguacate y, aunque no estuvo entre sus fundadores, fue director ejecutivo de la entidad por diez años.

«Cuando estaba en la corporación, casi como primera tarea, me dijeron: “Vamos a hacer el Congreso Latinoamericano del Aguacate” y en eso me embarqué. Mucha gente nos ayudó en ese proceso. Gilma Orrego, Martha Londoño, Emilio Estrada.

No teníamos cinco centavos. No teníamos experiencia en eso ni conocíamos a nadie. Tampoco había aguacate, más allá de unas pequeñas huertas y unas cuantas fincas».

Para hacer el congreso en Medellín, había que empezar por Plaza Mayor. Emilio y Juan Camilo fueron a hablar con el gerente, que era Fernando Restrepo. Les dijo que el lugar estaba copado por los próximos tres años y que, para poder reservar una semana, había que pagar por adelantado 25 millones de pesos. La idea, aún con la sede asignada, seguía pareciendo una locura. Emilio decidió ir donde Ricardo Sierra, director de Comfenalco, a ver qué se le ocurría. «Le contamos el cuento y dijo: “¿Saben qué? Yo hago el congreso”. Cogió el teléfono, llamó a Fernando Restrepo y le dijo: “Comfenalco va a hacer el Congreso Latinoamericano del Aguacate. Y si el congreso no da para pagar, nosotros pagamos. Nosotros lo vamos a organizar”».

Tenían donde hacer el III Congreso Latinoamericano del Aguacate. Tenían la Corporación Antioqueña del Aguacate para organizarlo. Juan Camilo, entusiasta de las empresas arriesgadas, quedó nombrado como presidente del comité organizador. Y la primera línea de ejecutivos de Comfenalco conformó la dirección administrativa y financiera del evento. Se comprometieron a traer a los expertos técnicos más reconocidos en el mundo, a organizar hoteles, tiquetes aéreos y lo que fuera necesario.

Gilma Orrego, reconocida por ser pionera del desarrollo técnico de los primeros cultivos de Hass en el país, se encargó de la dirección técnica del congreso. Contactó a los expertos que había conocido en los congresos mundiales de aguacate realizados en México y España. Encontró en muchos de ellos curiosidad por el nombre de Colombia, que no se mencionaba hasta entonces en el mundo aguacatero.

Incluso, la doctora Carol Lovatt, de la Universidad de California Riverside, que evitaba viajar a congresos internacionales, aceptó participar como expositora.

Martha Londoño, agrónoma, funcionaria de Corpoica (hoy Agrosavia), también hizo parte del comité académico del congreso. Se hablaba de los problemas sanitarios de interés para los productores, desde Chile hasta California. La fitóftora (phytophthora), por ejemplo, es una enfermedad causada por hongos que pueden secar las plantas por completo, y afecta a todo el mundo en la industria del aguacate; entonces, se centraron en traer expertos en ese tema. Además, expertos en nutrición. Invitaron a los mexicanos Samuel Salazar García –Juan Camilo Ruiz lo llama el Salomón de los aguacates– y Salvador Ochoa. «Teníamos a los conferencistas más renombrados de México».

El congreso celebrado en Medellín, del 10 al 12 de noviembre de 2009, fue un hito sin precedentes y un verdadero detonador de la joven industria colombiana. Se agotaron los lugares en el Gran Salón de Plaza Mayor, con capacidad para 800 asistentes. «La gente –recuerda Juan Camilo Ruiz– nos decía que no les diéramos papelería, que se sentaban en el suelo, todo para lograr entrar». Así mismo, el congreso fue importante para la región, a juzgar por las palabras de agradecimiento que dirigió Salvador Ochoa a la organización, al regresar a México:

Sin lugar a dudas, el tercer Congreso Latinoamericano del Aguacate, que recién ha terminado, resultó un evento de gran éxito no solo por el programa científico que se desarrolló, sino además por la numerosa presencia de congresistas y el alto grado de organización que se percibió. El juicio que me da la experiencia de haber presidido la organización del primer Congreso Latinoamericano y de haber formado

parte del comité organizador del segundo, me permite señalar de manera objetiva, pero categórica, que este tercer congreso ha sido el mejor en la breve historia de su existencia. Me parece que debemos todos los asistentes y, particularmente, los extranjeros, un reconocimiento y felicitación al gran trabajo que el comité organizador ha realizado.

Desde el momento en que Jaime y Emilio solicitaron en México, en 2005, la sede del Congreso para Colombia, la seguridad y emotividad de sus palabras fueron garantía y pronóstico de un evento de alto vuelo. Desde acá se aprecia el agotador y a veces difícil trabajo de convencer, integrar y lograr apoyos institucionales para dar forma a una reunión de productores que, en el fondo, solo tiene como propósito fortalecer la producción de aguacate y propiciar la generación de desarrollo social derivada de la explotación de este frutal.

Felicito a Juan Camilo, quien debió superar innumerables obstáculos, quien tuvo el tino de conformar un excelente equipo de trabajo que dio el resultado de este gran congreso.

Gilma: lograste integrar un programa científico muy sólido. La presencia de conferencistas de gran reconocimiento en el ámbito internacional refleja no solo su interés académico, sino además el interés de la comunidad científica por contribuir con el mejoramiento de sus esfuerzos al desarrollo de la industria del aguacate, sin reconocer fronteras ni competencias comerciales. El compromiso siempre es el mismo: compartir experiencias para superar deficiencias. Felicitaciones por convencer a tantos colegas de venir acá. Compartir con ellos, más que escenario, momentos de la vida misma, fue reconfortante y constructivo. Gracias, Gilma, por la oportunidad.

Te ruego, Gilma, extiendas mi reconocimiento y gratitud a todos y cada uno de los que formaron parte de este gran

esfuerzo. Los chicos de logística, tan amables y diligentes, los moderadores, operadores de sonido, administradores, operadores del congreso, productores y propietarios de huertos y a todos los que lograron que este congreso fuera del calibre que resultó. Formulo votos porque el futuro nos depare nuevos momentos de encuentro y trabajo. Muchas gracias.

*Sinceramente,
Salvador Ochoa*

Nacimiento de Corpohass: consolidación de un gremio

Emilio Estrada llegó a la industria del Aguacate Hass por accidente. Había comprado una finca en compañía de un hermano suyo y querían ponerla a producir con unos ahorros que tenían. Ambos estaban de acuerdo con sembrar flores. Por esos días tenía lugar un congreso mundial de flores en Cartagena. Emilio no podía ir, pero le dijo a su esposa que asistiera con la misión de averiguar qué necesitaban para comenzar. Después de tres días de conferencias, volvió entusiasmada. «El negocio de las flores es interesantísimo. Y para arrancar necesitamos mil millones de pesos. ¿Y por qué no piensan en sembrar aguacates?».

La pregunta le cayó como si lo hubiera atravesado un rayo. En la finca de su papá había un árbol muy productivo de aguacate Collin Reed, el único árbol de esta fruta que había visto su esposa. «Si uno tuviera 500 árboles de esos, 1000 o 2000, sería como Aristóteles Onassis. ¡Se volvería el tipo más rico del mundo! Y los que no vendamos, nos los comemos».

Emilio cree que, en esos años, los primeros de la década del 2000, más de la mitad de los aguacates que se empezaron a cultivar eran de compañías extranjeras con sede en el país. «La tenían más clara los extranjeros que los colombianos. Nosotros,

aunque éramos del campo, no sabíamos sino de guerrilla y secuestros. Y estos tipos venían de Chile y de otras partes y se preguntaban: “¿Cómo así que el agua no cuesta nada?”».

Entonces había empezado a hacer carrera la idea de asociarse. Aguacates de Colombia, la Corporación Antioqueña del Aguacate y Aproare fueron los primeros esfuerzos de agremiación para la industria. Emilio Estrada estuvo en la junta directiva de la primera de estas asociaciones. «Creo que Aguacates de Colombia fue una experiencia muy aleccionadora. Sirvió mucho para saber lo que no debíamos hacer». A esto se le agrega la creación de Corpohass que marcó un antes y un después en la industria del Hass en Colombia. «El gran paso fue Corpohass, porque ya eran empresarios, grandes o pequeños, pero tenían empresas. No eran productores que tenían cuatro palos sembrados. Eso ya dio el gran impulso».

«Nadie puede abrogarse la creación de Corpohass y mucho menos sería yo. Fue resultado del entusiasmo de muchos, del esfuerzo de una cantidad de personas con espíritu empresarial. Gente soñadora, ambiciosa, con ganas de hacer y de crear. Ese espíritu emprendedor es lo que desarrolla las sociedades y las economías», creen el empresario y exministro de Defensa, Jorge Alberto Uribe, fundador, junto con Javier Muñoz, de Fruty Green.

En Antioquia se plantaron las semillas de aquellos esfuerzos por reunir a las personas que, sin saberlo, estaban formando una industria con sus cultivos. De esta manera, en El Retiro, unos cuantos empezaron a intercambiar sus experiencias con esta fruta que los enamoró y se contagiaron el ánimo de asociarse. Así nació Aproare.

Jorge Alberto recuerda el encuentro de varios protagonistas de esta historia en esa asociación:

«Se unieron personas como Ricardo Uribe, que hoy lidera el grupo Cartama, la empresa más grande de todas; Emilio Estrada, productor del Oriente antioqueño, que nos contagió a Javier y a mí de su entusiasmo por el Aguacate Hass; Jaime Vélez, que tiene cultivos en el Oriente de Antioquia y en Risaralda; Andrés Mejía, cabeza de la Cadena Nacional del Aguacate, que tiene una sociedad que se llama Golden Hass, junto a Andrés Zapata y Jean Pierre Coulet».

Estas alianzas y esfuerzos compartidos fueron la base sobre la que se construyó Corpohass. La corporación nació cuando se iniciaba el proceso de apertura del mercado de Estados Unidos para el Aguacate Hass de Colombia. En 2012, el Consejo Nacional del Aguacate tenía ese ingreso como prioridad. Andrés Mejía, secretario nacional de la Cadena Productiva del Aguacate, tocó varias veces la puerta de la embajada de los Estados Unidos en Bogotá y la respuesta que recibió fue que los productores no podían ir como ruedas sueltas a hablar con su Gobierno.

En febrero de 2013, la Cadena Productiva del Aguacate convocó a los productores más grandes del país a una reunión en la sede del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), en Bogotá. Allí les compartió la primera exigencia de los Estados Unidos para hacer realidad el sueño, que ya muchos tenían, de exportar Aguacate Hass colombiano hacia ese país. Debían crear un interlocutor que representara al gremio en las gestiones con el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) y el ICA, que había ya había presentado la solicitud por Colombia en 2005.

La idea quedó sonando hasta que, en abril de 2013, se citó una nueva reunión en Pereira. Andrés Mejía, quien terminaría por convertirse en el primer director del gremio,



Arriba

Impulso a la creación del Consejo Nacional del Aguacate - Cadena Productiva del Aguacate, de parte del Ministerio de Agricultura de Colombia (2008). En orden de aparición: Andrés Toro, Federico Arriola, Ricardo Uribe, Michael Robín, Andrés Felipe Arias, Andrés Eduardo Mejía, Javier Muñoz y Álvaro Álzate.

Abajo

Miembros de la Junta Directiva entre los años 2013 y 2015: Jean Pierre Coulet, Juan Camilo Ruiz, Pedro Pablo Díaz, Héctor Fabio Moncada, Fernando Bernal, Diego Duque, Rodrigo Garavito, Christian Álvaro Gardner, Diego Aristizábal y Pedro Aguilar.

lideró ese encuentro. «Ahí se creó Corpohass en papel, pero ya le habíamos trabajado mucho».

Además de Mejía, director ejecutivo para el período 2013-2015, la junta directiva de Corpohass quedó integrada por Rodrigo Garavito como presidente, Diego Aristizábal (Asoproa) como vicepresidente y Jean Pierre Coulet (Mountain Hass) como secretario. Los demás miembros eran Faustina Rodallega (Federación de Productores Agropecuarios del Cauca), Pedro Pablo Díaz (Aguacates Las Violetas), Juan Fernando Mejía, Mauricio Moreno y Pedro Aguilar.

A la creación de Corpohass también contribuyeron Fernando Bernal (C.I. Wolf and Wolf); Christian Álvaro Gardner; Édgar Vásquez Hortúa; Andrés Sanmartín (exalcalde de El Retiro, en representación de Aproare); Andrés Zapata (Golden Hass); Jorge Adolfo Gómez (Asociación de Productores de Aguacate de Marquetalia); Liliana Castaño (Hasspacol); Rafael Madrid, Roberto Aguilar, Elkin Bravo, Emilio Estrada (Aguacates de Colombia); Jaime Alberto Vélez, Alejandro Arango (Carvajal); Ricardo Vásquez, Gonzaga Gómez (Asociación de Aguacateros de Aranzazu); Andrei Idárraga (Agro Holandesa); Juan Carlos Leyva, Harold Marín, José María Prieto, Juan Marín, Juan Carlos Fajardo (Agrohass); Fabio Humberto Echeverri, Álvaro Duque, Darío Restrepo, Diego Giraldo, Jorge Restrepo, Nelson Serna, Gustavo Osorio, Florángel Castaño, Roberto Parra, Ricardo Uribe, Luis Horacio Moreno (Moreno Toro y CIA); Juan David Mondragón (Agrícola Varahonda); Juan Camilo Ruiz (Corporación Antioqueña del Aguacate); Alexander Miranda y Samuel Pérez (Frupal Cooperativa Multiactiva de Agricultores del Norte del Tolima).

Igualmente, fue fundamental la participación de las empresas Frutales Las Lajas, Unión Temporal Grajal de Cauca,

Fruty Green, Copal, Respogus, Aguacates Gourmet y Asofrutos, de Fresno (Tolima).

Pedro Aguilar, comercializador internacional con amplia experiencia en los mercados de Canadá y California, también aportó a la creación de Corpohass. Desde la dirección de la empresa Westfalia Fruit Colombia participó en el trabajo previo a la formalización de la corporación. «Los productores que estaban trabajando con Westfalia, que ya eran un grupo de 25 o 30, nos unimos con el propósito de ayudar a organizar un poco la industria, porque vimos que la liberalidad de algunos productores podía tener consecuencias para la fruta en el exterior».

Él notaba con preocupación que algunos se aventuraban en las exportaciones con fruta que no cumplía las condiciones técnicas y estaban afectando el prestigio colombiano en el exterior. «Comenzamos a tener reuniones, por lo menos una mensual, y dimos origen de manera informal a Corpohass». Su primera acción fue de promoción del Aguacate Hass en el mercado interno. Los productores aportaron recursos de las liquidaciones en las exportaciones y Westfalia se encargó del recaudo. Con un capital inicial de 36 millones de pesos, contrataron una agencia de publicidad en Medellín e hicieron una campaña con volantes y sombrillas. «Después, con un poco más de presupuesto, fuimos armando la corporación. Revisamos los estatutos de entidades similares como Apeam en México, Prohass en Perú y la Asociación Gremial de Productores y Exportadores de Palta Hass de Chile. Así fuimos armando una versión de los estatutos de Corpohass».

Jean Pierre Coulet, primer secretario de la junta directiva de Corpohass, valora que, en su momento, lograron hacer mucho por la consolidación del gremio. Pero, más adelante, surgió la necesidad de contar con líderes de mayor peso

político. «En la siguiente junta dijimos que nos salíamos porque necesitábamos gente que fuera “leña gruesa”. Ahí entraron personas como el exministro Jorge Alberto Uribe y el empresario bananero José Ignacio Díaz-Granados».

Evolucionar para el futuro

Después de lograr la apertura del mercado de Estados Unidos, objetivo fundamental para crear a Corpohass, se identificó la necesidad de proyectar el gremio por medio de una estrategia de desarrollo y consolidación.

Por eso, la Junta Directiva decidió crear una hoja de ruta para la corporación, en compañía del Grupo Consultoría, liderado por Jhon Jaime Mejía. Fue entonces cuando se definió que el propósito superior de Corpohass es liderar la sostenibilidad de la agroindustria colombiana del Aguacate Hass. Además, se establecieron cinco imperativos estratégicos para guiar su actuar:

1. Fortalecer y desarrollar las capacidades internas de nuestra corporación.
2. Consolidar el desarrollo y el conocimiento integral para facilitar la agroexportación.
3. Posicionar nuestro Aguacate Hass en el mercado interno y externo.
4. Contribuir a la sostenibilidad social y ambiental.
5. Fortalecer el relacionamiento con los actores de nuestro ecosistema.

Así mismo, para aprovechar este proceso de transformación y rediseño, se organizó un equipo con algunos integrantes de la Junta Directiva, para trabajar en una propuesta de reforma de los estatutos de Corpohass. Esta acción buscaba responder también ante las necesidades cambiantes del entorno, y que el sector esté preparado para adaptarse, aprovechar oportunidades, enfrentar desafíos y pensar siempre en grande.



Capítulo 2

Primeros ejercicios de comercialización nacional e internacional

La información vino de afuera: el Aguacate Hass era un gran negocio en el mundo. Emilio Estrada y otros productores lo vieron en California, Estados Unidos, y decidieron que debían traerlo a Colombia. En 2005, en La Ceja, se fundó Aguacates de Colombia, la primera asociación de productores de la fruta, que buscó concentrar su comercialización en el mercado nacional. Esta empresa duró cuatro años.

Roberto Aguilar recuerda que fueron 60 los socios fundadores de Aguacates de Colombia. «La junta directiva éramos Emilio Estrada, Ramiro Vélez, Jaime Vélez, Ricardo Uribe, Ricardo Echavarría, Juan Guillermo Carvajal, Gilma Orrego y yo. Empezamos a comercializar, pero pensábamos que exportar era muy difícil».

Agrícola Varahonda tuvo uno de los primeros huertos comerciales en el Oriente antioqueño, en la finca El Trébol, en La Ceja. Cástor Sánchez, gerente de la empresa en aquella época, recuerda que parte de la producción se le vendía, en principio, a Aguacates de Colombia. «Recibían aguacates en costales, de todas las variedades, entre esas el Hass».

Así mismo, nació Aproare, en 2007. Luis Horacio Moreno participó en su fundación. Cuando sembró sus primeros 60 árboles, en la finca Los Caobos, en El Retiro, lo hizo todo al

revés: primero sembró y después pensó que a quién le iba vender los aguacates. «Los grandes productores montaron Aguacates de Colombia. Nosotros éramos los pequeños del paseo. Lo que uno vendiera por su cuenta era muy difícil, porque este tipo de aguacate, el Hass, no se consumía. Ahí fue donde quisimos montar Aproare».

Francisco Rendón fue el primer gerente de la asociación y se encargó de la comercialización de la fruta. Se vendía poco, a precios irrisorios. Más adelante renunció y el propio Luis Horacio asumió las ventas nacionales. «Me acuerdo que le dije a una compradora en la Mayorista de Medellín, que tenía tres toneladas para ofrecerle. Me dijo que sí, pero a 500 pesos el kilo. Yo le dije: “Pero mirá esta calidad de fruta”. Y ella me respondió: “Ese es el precio”. Y si uno iba a vender a otro negocio, ya se la compraban a 400, porque ellos, entre compradores, se llaman y se cuentan las cosas. Me tocó venderle a ella las tres toneladas».

Hablaron con más productores pequeños para que se unieran a Aproare. Ellos producían y la asociación se encargaba de vender. Saltaron de las plazas de mercado y las galerías de los pueblos a los supermercados. Ricardo Uribe y su papá, Luis Carlos, de la empresa Cartama, tenían contacto con el Éxito y ayudaron para que le vendieran directamente a la cadena de retail. Así empezaron a tocar puertas y llegaron a Bogotá, a Surtifruver de la Sabana y otras tiendas.

Luis Horacio tiene presente que Bogotá fue la primera ciudad de Colombia que consumió Aguacate Hass. «La fruta se entregaba en bultos. Primero, de 40 kilos, hasta que nos dimos cuenta de que no se podía así, se dañaba la fruta. Luego, en bultos de 20 kilos. Se transportaba en turbos y en camionetas. Pero como no sabíamos nada, se dañaba mucho producto por los cambios de temperatura y

ya no lo pagaban al mismo precio». Después supieron que podían exportar.

A Federico Arriola le dijeron que, entre las diversas variedades de aguacate, el Hass era el exportable. Su cáscara protege más la fruta, puede durar hasta 56 días en un viaje, entonces podía viajar desde Colombia a cualquier parte. Además, esta variedad representa una porción personal. «Si vos abris un aguacate de esos gigantes, tenés que esperar a toda la familia para podértelo comer, porque en la nevera se dañan». En su finca, en La Ceja, se preparó la primera exportación, por medio de su empresa Tropical Farms.

Los Arriola fueron los primeros en embarcarse en la aventura de exportar Hass. Contactaron a unos técnicos peruanos para que les enseñaran y empezaron de forma muy rudimentaria. En una mesa improvisada, cubierta con plástico, clasificaban la fruta. Se debía pesar cada Aguacate y para empacar un contenedor era necesario pesar cerca de 90 000 frutas.

Gilma Orrego también estuvo en aquellos días de aprendizaje. «Para llenar un camión refrigerado nos demoramos casi 12 días. Era un empaque manual, pesando fruta por fruta. Nadie sabía qué era la materia seca, entonces yo era la que iba y hacía la materia seca en la planta de empaque. Se enviaba toda la producción, la calidad no era especial. Fue un aprendizaje muy duro, porque casi no había fruta».

A Mario Atehortúa, como ingeniero agrónomo, le correspondió la firma del soporte de exportación. «Hicimos la primera exportación de Hass a Europa con una empresa peruana que se llamaba Wolf and Wolf. En 2009 logramos exportar dos contenedores. Uno de nueve toneladas, casi vació, porque no había más fruta, y otro de 20».

El primer comprador de Aguacates Hass colombiano en el exterior fue la compañía Nature's Pride, en Países Bajos. Jean



Arriba

Exportación del primer contenedor de Aguacate Hass desde Colombia hacia el exterior (Holanda). Fue despachado desde el municipio de El Retiro, exportado por la empresa Wolf & Wolf, empacado en las instalaciones de la empresa Tropical Farms y con aporte de fruta de la Asociación de productores de aguacate de El Retiro, Aproare SAT, San Hass SAS y Productores de Aguacates de Colombia SAT (2009).

Abajo

Primera planta empacadora de aguacates en Colombia, de Aproare SAT. Proyecto financiado por el Ministerio de Agricultura de Colombia, la Secretaría Departamental de Agricultura de Antioquia y el municipio de El Retiro (2010).

Pierre Coulet venía participando, desde 2008, en un proceso con el Gobierno neerlandés para favorecer el ingreso de productos de países menos desarrollados a Europa.

Andrés Mejía recuerda que, entre todos los productores, se acopiaron 38 toneladas de Hass, pero solo 9.8 cumplieron los estándares de calidad, según los expertos peruanos. El contenedor se fue con la mitad de la capacidad... A pesar de eso, Herman Hoggerdor, de Nature's Pride, envió un mensaje de entusiasmo después de recibir la fruta en Países Bajos. «La maduración está muy buena. El contenido de aceite y el sabor están muy bien. La calidad es excelente y nosotros tenemos el interés de recibir más aguacates de Colombia. Creemos en el país y en sus aguacates, por eso queremos trabajar en construir una relación de largo plazo, directamente con Colombia».

En ese camino, Aproare inauguró, en 2010, la primera planta empacadora de Aguacate Hass del país. La asociación había conseguido recursos de la administración municipal y departamental, y del Gobierno nacional. Sin embargo, no era suficiente. Entonces Jean Pierre Coulet viajó a Europa, a Países Bajos, para buscar el apoyo de Nature's Pride. «Me dijeron que ya conocían la fruta colombiana -la que nosotros habíamos mandado- y nos dieron 57 000 euros para que termináramos la planta. Acordamos fue pagarla con fruta».

Entre diciembre de 2010 y febrero de 2011 se exportaron los primeros cinco contenedores desde esta planta empacadora, con ayuda de una nueva máquina seleccionadora y con frío al final del proceso. Lastimosamente, Andrés Mejía reconoce que todos los envíos llegaron con problemas de plagas y colapsos de los palets por la resistencia de las cajas de cartón. «Fue el primer totazo para la industria. La fortuna fue que Nature's Pride estaba tan compenetrado con nosotros y le

creía tanto al nuevo origen, que seleccionaron aguacate por aguacate. Los que se podían salvar los vendieron en el mercado bueno y los demás en mercados callejeros de bajo precio».

Para Jean Pierre, el precio de 1376 pesos colombianos por kilo, que lograron pagarles a los productores, igual al del mercado nacional, no fue el esperado, pero evitó que perdieran plata. Andrés Mejía cree que surgió desconfianza después de esas exportaciones: «Muchos de los que empezaron en Aguacates de Colombia porque en México se vendía el negocio como el nuevo oro verde, cuando vieron que no era tan fácil, mocharon los árboles y se salieron».

Con el resultado negativo de las exportaciones, muchos productores, incluso aquellos que lideraban Aproare, estaban asfixiados con los compromisos en los bancos. Entonces vendieron la organización. Pero no todo se había perdido... En medio del naufragio, Andrés Zapata vio una oportunidad. «En 2011 participamos en Fruit Logistica, la feria más importante de la fruta fresca en el mercado europeo, que se lleva a cabo en Berlín. En todos los idiomas preguntaban por los aguacates colombianos. Fuera de eso, hicimos gestión con puertos, como el de Amberes, sobre el manejo del aguacate. Viajamos a Málaga a conocer los cultivos en el sur de España, a ver empacadoras. Ahí fue que dijimos: “Este negocio es como un barco; nos montamos o lo dejamos pasar”».

Apoyo de las entidades del Estado

Cuando la leña gruesa prende, es la que mantiene el fuego ardiendo. También es la que vuelve a encender con un soplo mientras haya brasas calientes. A pesar del entusiasmo de los primeros productores, no habría sido posible consolidar el gremio sin el apoyo de las instituciones.

En 2007, la Gobernación de Antioquia le encargó a Carlos Mario Valencia, profesional universitario de la Secretaría de Agricultura, que coordinara el desarrollo de la industria del Aguacate Hass en el departamento. La designación correspondía a una directriz del Ministerio de Agricultura, que estructuró las cadenas productivas en el país.

De esta manera, el ministerio creó la Secretaría Técnica de la Cadena del Aguacate, que se estrenó con el liderazgo de Andrés Mejía. «En 2007 se empezó a trabajar, de forma preliminar, lo que era la cadena del Aguacate Hass. Se hablaba de la fruta como un futuro exportable y, por eso, se estructuró un plan de acción a 2025». Para esa época había cerca de 4000 hectáreas sembradas con Hass en Antioquia.

Por medio de esta estrategia, el Ministerio de Agricultura, la Gobernación de Antioquia, el municipio de El Retiro y Aproare firmaron, en 2008, un convenio para la construcción y montaje de la primera planta exportadora de Aguacate Hass en Colombia. «Mil millones de pesos significaban una gran apuesta por el sector».

En 2009 se exportaron las primeras 32 toneladas de la fruta hacia Europa. En 2010, con la planta de Aproare en funcionamiento, las exportaciones llegaron a 56 toneladas. Al año siguiente, a 122. «En 2012, no lo cuentan otros porque no saben, se hizo un pare en las exportaciones de Hass desde Colombia. Era necesario para mejorar el aprendizaje técnico de la exportación. Cuando ocurrió, apareció como un ángel guardián Pedro Aguilar, quien fue nombrado para ese entonces gerente de la empresa Westfalia Colombia. Él empezó a seleccionar una serie de productores y fue tan buena la respuesta que, en 2013, se lograron exportar 543 toneladas.

Con el plan de la Gobernación de Antioquia para la cadena del Hass con proyección a 2025, los productores plantearon

Aguacate Hass: la fruta que cambió a Colombia



Arriba

Producto en destino recibido por la empresa Nature's Pride, hoy uno de los principales socios comerciales de las exportadoras de aguacate de Colombia (2009).

Centro

Centro de aprovechamiento de acuerdos comerciales (2013).

Abajo

Visita a México a propósito del intercambio de experiencias y aprendizajes encaminados a la apertura del mercado americano para Colombia: ICA - USDA - ICA - Corpohass (2014).

sus necesidades de investigación para mejorar las condiciones de exportación. En 2011, más de 10 instituciones públicas y privadas formularon un proyecto para acceder a recursos del Sistema General de Regalías. Y en 2013, la Gobernación firmó un convenio por 10 000 millones de pesos para el proyecto de investigación más grande que se haya desarrollado en cualquier sistema productivo de Colombia. La Universidad Nacional fue el operador en la parte investigativa y Corpoaguacate, el componente de desarrollo del cultivo.

Este análisis permitió definir el grado de madurez ideal del Aguacate Hass colombiano para exportar a Europa y a otros países. Hasta ese momento, se acogían los criterios técnicos de Chile, México y Perú. También se avanzó en el reconocimiento del material vegetal en el país, la altitud y las condiciones climáticas ideales para la producción de la fruta.

En cuanto al desarrollo del cultivo, se sembraron 220 hectáreas y Aproare recibió apoyo con requerimientos técnicos, para la planta exportadora. En 2015, se certificaron 21 productores en el sistema GlobalG.A.P., relacionado con buenas prácticas agrícolas.

Así mismo, ICA, USDA y Proexport (hoy Procolombia) también hacen parte de esta historia de aportes para la consolidación de la industria del Aguacate Hass en el país. Estas instituciones trabajaron juntas para lograr el acceso de la fruta colombiana al mercado estadounidense, logro que ha servido como modelo para la apertura de nuevas alternativas de exportación.

Emilio Arévalo, director nacional de Epidemiología y Vigilancia Fitosanitaria del ICA, comenzó en 2011 a involucrarse con el sector productivo del Aguacate Hass. Desde su conocimiento específico, tenía la misión de apoyar la apertura de un mercado clave para las exportaciones colombianas.

Por otro lado, la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos incluyó acuerdos de asistencia técnica y capacitación, que fueron fundamentales para los productores interesados en exportar. Por medio de un acuerdo con el Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales (APHIS) del USDA, el ICA gestionó el acompañamiento de sus inspectores radicados en México, Chile y Perú. De esta manera, gracias a las gestiones de Emilio Arévalo, en representación del ICA, un grupo de productores colombianos participó en una gira por México para conocer cómo habían logrado cumplir los requisitos técnicos de Estados Unidos.

También recibieron visitas de expertos y autoridades sanitarias nacionales. APHIS facilitó que viniera gente de México y de Perú, que era lo que más se parecía a Colombia, pues, teníamos plagas similares. Conocer las experiencias de esos países fue algo ganador porque los productores pudieron ver, contado por ellos mismos, qué era lo que hacían.

México tardó 30 años para conseguir el acceso al mercado estadounidense. Lo logró finalmente en 1970. En cambio, Colombia pudo hacerlo tras un proceso de 12 años, los últimos con mayor dinamismo luego de la firma del TLC, en 2012. Y para Estados Unidos se volvió conveniente tener una alternativa a la importación de Hass desde México.

Un aspecto particular de la negociación del acceso de la fruta a este mercado fue contar con sitios de producción libres de plagas cuarentenarias. Con monitoreo de áreas *buffer*, alrededor de cada finca exportadora, fue posible superar la dificultad para certificar, desde el inicio, municipios o grandes áreas libres de plagas, modelo que existe en los países que sirvieron de referente. Al principio eran poquitas fincas y para 2020 ya había más de 450 fincas habilitadas para exportar a Estados Unidos, más de 3000 hectáreas».

El acceso a Estados Unidos se convirtió en una experiencia modelo que ha permitido el acceso a otros mercados especializados de altas exigencias fitosanitarias, especialmente. De esta manera, desde 2018, los Aguacates Hass de Colombia pueden acceder a Argentina. También tienen las puertas abiertas en China y en Japón desde 2019, en Chile desde 2022 y en Corea del Sur desde 2021.

En 1961 se hizo una primera exportación de aguacates criollos desde Santa Marta hacia Estados Unidos. Los rechazaron porque estaban infestados de plagas cuarentenarias. En la década de los años 70, hubo varias solicitudes que fueron negadas porque en Colombia no existían programas de monitoreo para esas plagas. Fue desde 2005 que se estructuró una propuesta seria y completa, que contemplaba un programa de vigilancia en predios dedicados al cultivo de Aguacate Hass.

El programa inició al mismo tiempo que el Centro de Excelencia Fitosanitaria, un proyecto entre el ICA, el USDA y la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), rememora Roberto Guzmán, encargado de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios del USDA en la Embajada de Estados Unidos en Colombia. En él se formó un grupo de analistas que construyeron el borrador del primer análisis de riesgo de plagas para el Aguacate Hass que se exportaría de Colombia a Estados Unidos». Si el USDA hubiera tenido que hacer este estudio desde el inicio, la solicitud de Colombia habría tenido que esperar entre las de todos los países interesados en que sus productos ingresen a ese mercado.

El documento se envió al USDA en 2008 y, en 2013, se publicó la base de la resolución final con la aceptación del ingreso de la fruta. Sin embargo, el Gobierno estadounidense oficializó el borrador en 2016. Luego se generó la posibilidad

para que los países interesados y el sector privado realizaran comentarios, hasta que, en agosto de 2017, Mike Pence, quien era el vicepresidente de Estados Unidos, anunció en Cartagena que el Aguacate Hass colombiano tenía las puertas abiertas para entrar al mercado de su país. En noviembre de ese mismo año se envió el primer embarque de 34 toneladas, con la certificación del ICA.

El entonces presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, realizó un acercamiento fundamental a Estados Unidos para gestionar el acceso de la fruta a ese mercado. Durante un almuerzo con Barack Obama, presidente de Estados Unidos en ese momento, se preguntó por el origen del aguacate que sirvieron. El presidente Santos respondió que era nacional y que nada le gustaría más que ver a la fruta colombiana en Estados Unidos, pero aún no podía ingresar por las barreras fitosanitarias que se le imponían.

Luis Ernesto Forero, representante para Asuntos Fitosanitarios de Procolombia en Washington D. C., coordinó el trabajo de las instituciones que apoyaron la apertura del mercado estadounidense para el Hass colombiano. Desde la Oficina de Aprovechamiento del TLC, articuló a los actores necesarios e involucró al Programa de Transformación Productiva, hoy Colombia Productiva. «Definimos que teníamos que estar siempre en los principales eventos del sector. Participamos en Produce Marketing Association, en California, en 2013. No había fruta para exportar porque no teníamos acceso. Pero desarrollamos una misión con productores que ya exportaban a Europa. También buscamos que nuestros exportadores hicieran contacto con compradores estadounidenses, que se dieran a conocer».

Desde entonces, cada año, los productores de Aguacate Hass colombiano tienen representación en el evento

más importante del sector de frutas y verduras en Estados Unidos. Este espacio cambió de nombre y hoy se conoce como International Fresh Produce Association (IFPA).

Adaptar el cultivo a Colombia

El primer árbol de Aguacate Hass reconocido en el mundo fue talado en 2002. Fue el primer árbol patentado en Estados Unidos, en 1935. Vivió 76 años, desde que Rudolph Hass lo sembró en el patio de su casa, en La Habra, California. Dicen que fue un árbol rebelde, que rechazó la copa injertada de aguacate fuerte. Lo cierto es que de sus semillas nació una industria que ha atravesado el mundo.

Mario Atehortúa, ingeniero agrónomo, recuerda que Danilo Ríos y Alfonso Aristizábal tuvieron en el vivero Profutales, en Candelaria, Valle del Cauca, el primer árbol de Hass puro en el país, descendiente directo del patentado en Estados Unidos. «Desafortunadamente, el afán los hizo cometer errores. No conservaron la pureza, entonces hubo problemas con la variedad».

Pionero en el manejo técnico de cultivos de aguacate en Antioquia y Colombia, desde 1970, Mario fue jefe del Programa de Frutales de la Gobernación. En esa época, la Secretaría de Agricultura de Antioquia llegó a tener hasta 1100 profesionales agropecuarios, más que el Ministerio de Agricultura en todo el país. La primera colección de variedades de aguacate que conoció estaba en la granja del ICA, en el Centro Administrativo Tulio Ospina, en Bello. Con recursos de la Fundación Rockefeller, sobrevivió alrededor de 20 años.

En los años 80, por gestiones de la Secretaría de Agricultura de Antioquia, una misión israelí visitó el departamento y fomentó la siembra de diversas variedades de aguacate

para el consumo nacional, con las que se hizo una colección en el municipio de Jardín.

El ingeniero siguió vinculado a los frutales luego de su jubilación en 1991. Ya había recorrido toda Antioquia y sus campos. Sus hijos le vendían los carros cuando pasaban de un millón doscientos mil kilómetros, porque ya no los aseguraban por viejos y les daba miedo que tuviera algún accidente en carretera.

Con el interés que despertó el Aguacate Hass en el 2000, se tuvo como primer referente a México, el mayor productor de la fruta en el mundo, a pesar de que este país es subtropical y Colombia trópico. Había que tener en cuenta ciertas diferencias.

Se comenzó a pensar en la altitud ideal para el cultivo y se estableció un rango entre 1600 y 2300 metros sobre el nivel del mar. También se consideraron la luminosidad y la precipitación. Se analizó el contenido de arcilla en el suelo, que no debía ser mayor al 18 %. Luego, las diferencias de temperatura entre el día y la noche.

Gilma Orrego, la primera asesora de muchos productores de Hass en Antioquia, es una de las personas que más ha aprendido de la capacidad de adaptación de la fruta. La variedad está diseminada desde Chile hasta California y está presente en países de Europa, Asia, África y Oceanía. «El Aguacate Hass, para ser productivo, necesita un rango climático que acá se le da muy bien: entre 10 °C en la noche y en el día, hasta 28 °C. Nuestro país tiene condiciones ideales».

Aunque la formación profesional de Gilma inició en la zootecnia, es una de las expertas pioneras en temas técnicos del cultivo de Aguacate Hass. Comenzó junto al ingeniero agrónomo, Daniel Piedrahíta, y le heredó el manejo técnico de 20 cultivos cuando él se retiró para hacer carrera en la

industria de la hortensia. «Afuera se decía que el Hass, para poderse polinizar, necesitaba flores tipo A y tipo B –machos y hembras–. La fruta es tipo A y se supone que necesitaría una planta tipo B. El aguacate fuerte era el árbol polinizante que usaban en España y otros países. Pero empezamos a ver que esas plantas aquí no florecían al mismo tiempo, entonces no estábamos haciendo nada. Igual, veíamos que sí “cuajaba”».

En sus caminatas de mediodía por los predios, descubrió que en Colombia se presentan los dos tipos de flores al mismo tiempo, en algunos momentos del año. «Los cultivos que empezamos a sembrar eran de Hass, sin necesidad de árboles polinizantes y producían bien».

Al principio se producían, en promedio, 10 toneladas por hectárea, indicador similar al de México. Pero, al conocer los cultivos de Chile después del III Congreso Latinoamericano del Aguacate en Medellín, en 2009, tuvo la oportunidad de pensar en cómo lograr mayores rendimientos. «Aquí todo se sembraba a siete por siete metros; no se hablaba de poda. Yo creía que me había arriesgado mucho al sembrar a siete por cinco metros, y cuando fui a Chile, vi sembrados de seis por cuatro. En 2010 le propuse a un productor que se llama Diego Lozano, que al cultivo de siete por siete le pusiéramos otro árbol en el centro para que quedara a siete por tres y medio. Ese fue uno de los primeros cultivos semidensos que hubo acá. Las metas de ahí en adelante fueron de 20 toneladas por hectárea. Eso es lo que tratamos de hacer ahora».

La experiencia que Westfalia trajo de Sudáfrica también fue muy importante para Gilma, por ser un país que ha enfrentado problemas similares a los de Colombia, causados por el exceso de humedad en los suelos. «Yo consideraba que la humedad nos daba cierta ventaja. Los períodos secos que teníamos entre julio y agosto, y entre diciembre y enero, eran muy

importantes para generar floraciones. En plagas no teníamos nada grave. Pero con una temporada de invierno tan larga, se han aumentado los problemas con enfermedades... Estamos en un proceso de aprendizaje. Mejor dicho, la industria del Hass en Colombia dependerá del manejo que hagamos del cambio climático».

Desde sus inicios, el cultivo de Aguacate Hass ha estado ligado con la búsqueda de mejores condiciones para la variedad. Los injertos sobre materiales nativos han sido una posibilidad para lograr un mejor comportamiento ante problemas del suelo. Sin embargo, la falta de caracterización del material vegetal en Colombia -un ejercicio que viene desarrollando la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (Agrosavia)- y la necesidad de cultivos más homogéneos han permitido la exploración de otras alternativas.

Por ejemplo, el español José María Ciurana desarrolló el injerto de Hass sobre Hass y distribuyó esas plantas desde su vivero, en Cauca. «Cuando uno siembra por semilla, un árbol resulta muy diferente al otro. Lo que él pretendía es que, si todas las semillas son de Hass, por lo menos habría mayor homogeneidad», recuerda Gilma

La búsqueda de mejores cualidades para la producción y la adaptación a las condiciones colombianas es un proceso constante, que no acaba. «Ciurana decía que lo que hay que saber sobre aguacate se aprende en 100 lecciones. Pero cada lección dura un año. Yo voy en la lección 27».



Capítulo 3

Congreso Mundial del Aguacate

Las peripecias y anécdotas contadas en este libro dejan ver el despliegue de inteligencia y recursividad del gremio, que pasó de sembrar 60 «palitos de aguacate», a ser el promotor de una agroindustria fundamental para el país y su economía, con reconocimiento mundial y cuyas cifras de crecimiento –entre el 15 % y el 50 % anual, según datos de 2022– no dejan de asombrar a propios y a extraños. Todo esto se conecta con el logro de traer a Colombia el evento más importante para el gremio aguacatero: el Congreso Mundial del Aguacate, después de la edición celebrada en Lima, Perú, en 2015.

La búsqueda de la sede para Colombia es una muestra del potencial y compromiso de los productores colombianos. En esta historia hay muchos protagonistas, como Rodrigo Garavito; José Camero; Julián Murcia (Biocate); Shirley Gómez (Proexport), responsable de construir los puentes para que los representantes del gremio colombiano participaran en la feria de Fruit Logistica, proceso que sirvió como primer paso hacia el congreso. En un símil con el mundo del deporte, el congreso tiene para el productor la misma relevancia que un mundial de fútbol tiene para el futbolista. Se celebra cada cuatro años y reúne a todo el sector, lo mejor de este.

En 2015, la delegación colombiana llegó a Lima con una idea fija: Colombia sería la sede del próximo congreso. Querían

hacer la apuesta mayor, tocar una cima que ni siquiera vislumbraban. Lo merecían miles de personas que empezaban a beneficiarse de esta incursión. La estrategia consistió en observar mucho, establecer contactos, ganar aliados, conocer gente con roles relevantes del gremio mundial, mirar cómo lo hacían en Perú. ¡Fue un trabajo en equipo vital!

Adriana Senior lideró la candidatura de Colombia como sede del congreso. Ella y Juan David Mondragón dieron el discurso el día de la elección. De cierta manera, el resultado fue sorprendente porque, para esa edición en Perú, la comitiva de Nueva Zelanda llevó todo tipo de regalos y un stand imponente y elegante. Colombia no fue con mucho... Volantes, bocadillos y camisetas estampadas. Pero la delegación fue muy participativa, «hizo mucha bulla», recuerda Mondragón.

Entre las actividades propuestas estuvo la conferencia de Andrés Mejía, que gustó mucho entre los asistentes y generó una apertura significativa. Esta ponencia describía un panorama de Colombia en términos de avances, logros, retos y características particulares de la agroindustria nacional del Aguacate Hass.

Al final del congreso en Perú se realizó la elección de la nueva sede. Se votaba de una forma pintoresca: «cada participante depositaba un “palito” en la mesa de la delegación que respaldaba», rememora Jean Pierre Coulet. La competencia fuerte se dio entre Colombia y Nueva Zelanda, pero Colombia arrasó en la votación. «Todos los latinos estaban con nosotros», cuenta Andrés Mejía.

Para los organizadores del Congreso Mundial del Aguacate en Colombia, durante 2019, esta experiencia les otorgó gran reconocimiento y relevancia internacional a los productores del país. Sin embargo, esta industria es tan grande

que, aún con todos estos esfuerzos, Colombia no aparecía nítidamente en el mapa. Una vez se logró la sede, todo empezó a transformarse. La organización del certamen le proporcionó una madurez al sector gremial de la que antes carecía, y terminó por darle sentido a otras acciones, como construir desde cero una planta empacadora, gestionar recursos por fuera y dentro del país, participar en ferias, en resumen, hacer todo lo posible para emitir señales contundentes.

Pese a la ambición, la realidad era que los productores colombianos no tenían experiencia en la organización de un proyecto de esa magnitud. El proceso implicaba un enorme compromiso frente a la comunidad internacional para superar la expectativa creada por ocho congresos mundiales celebrados en 32 años, todos muy exitosos. Era un desafío, un proceso desconocido en la práctica. Cuatro años podían parecer mucho tiempo, pero frente a un propósito de esta dimensión, cada minuto contaba.

Para iniciar la planeación y ejecutarla a cabalidad, Corpohass creó un comité ampliado de 11 personas, además de una rama académica que tenía a Martha Londoño como directora. Juan David Mondragón, que en ese momento era miembro de la junta directiva de Corpohass, lideró este equipo, al que también se sumó Agrilink, otra mano solidaria en el sector agrícola, organización experta en la realización de eventos de esta índole. Fue la empresa que dio el impulso definitivo hacia el objetivo. Desde enero de 2018 hasta septiembre de 2019, programaron reuniones todos los jueves, con asistencia fiel, para completar el propósito.

«Tuvimos un acierto en escoger a Agrilink como empresa socia de Corpohass. Hicimos como una especie de matrimonio entre las dos partes, que funcionó muy bien. Corpohass ponía el nombre del gremio, que es el que representa a los productores

y exportadores, lo institucional, el manejo de la asociatividad, y el que daba confianza tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Era el corazón: tenía el conocimiento, las temáticas, la red. Y Agrilink se encargó de todo lo que había que hacer para que la experiencia de visita fuera excelente. Dispuso su equipo para liderar las estrategias de mercadeo y comercialización. Hicieron lo necesario para que todo funcionara bien», explica Jorge Restrepo, director ejecutivo de Corpohass.

Con los encuentros semanales comenzaron a surgir las verdaderas dimensiones de lo propuesto. Siete asesores internacionales externos respondían, cada uno, por un eje temático del congreso, dando soporte y orientación al comité académico para poner sobre la mesa el panorama de hechos, avances y protagonistas del sector. Los organizadores se habían comprometido con la comunidad nacional e internacional para traer a Colombia lo mejor del gremio y compartirlo durante los tres días del evento.

De acuerdo con esa lista de prioridades, Martha Londoño logró trazar una programación que incluyó presentaciones y charlas sobre los desafíos del cultivo de Aguacate Hass, su comercialización, recursos genéticos, desarrollo de materiales, fitosanidad, calidad de la fruta, cadena de suministros, mercadeo e industrialización.

El comité organizador también desarrolló e impulsó varios canales de comunicación para llegar a las personas del gremio, e incluso, a interesados en el sector. El evento estaba pensado como una celebración académica y gremial, tenía la marca de la cultura colombiana, se iba a llevar a cabo en una ciudad en crecimiento y bajo el liderazgo de un empresariado local en plena evolución. Todo ese panorama era el gancho para generar expectativa. Se aprovechó el mundo digital para tejer vínculos en redes sociales y ambientes digitales que permitieran interacción, como la página web del congreso mundial.



Arriba

Delegación colombiana presente en el Congreso Mundial de Aguacate WAC, 2011, en Cairns, Australia. Desde aquí se empezó la promoción de Medellín como sede para la siguiente edición del congreso, hasta lograrlo en 2019.

Abajo

Delegación colombiana en el Congreso Mundial de Aguacate, Perú (2015).



Otro de los aciertos en esa etapa fue que el equipo comercial de Agrilink visitó las principales ferias donde se reunían productores y exportadores de Aguacate Hass. A esos espacios fueron con la tarea de contar la noticia, divulgar la invitación mediante conversaciones y catálogos, hacer correr la voz entre la comunidad agrícola y empresarial. Incluso, entrevistaron a los visitantes de ediciones anteriores del congreso, para identificar nuevas formas de impulsar el evento.

El congreso tuvo un gran comienzo desde el punto de vista económico, gracias a los primeros patrocinios de grandes empresas del sector. Se podía operar durante un tiempo, pero la verdadera prueba llegó tres meses antes del evento, con los mayores gastos: tiquetes de conferencistas, montaje de puntos de acopio, personal logístico, etc. Al final, fue como la producción de una película. «Verlo en retrospectiva es reproducir un detrás de cámaras», asegura Juan David Mondragón. Finalmente, el congreso se realizó del 23 al 27 de septiembre de 2019. Terminando la penúltima etapa de preventa de las entradas, la boletería se agotó.

Plaza Mayor acogió el evento, con un aforo de 3500 personas. Ante la venta completa de lugares para asistencia, los organizadores fueron conscientes de que no podían vender más boletas. Esto, de alguna manera, los metió en un aprieto. El manejo era muy complejo porque llamaban de diferentes países a decir: «Es que ya reservé el vuelo y pagué el hotel, pero veo que no puedo comprar la boleta del congreso», recuerda Jorge Restrepo. La expectativa era enorme... Entre los productores internacionales se decía que los colombianos habían preparado algo increíble y que todo el planeta aguacatero iba a querer entrar.

Además de responder en tiempo real a los problemas que se iban presentando, otro de los grandes desafíos fue convocar voces con resonancia en el gremio, personas con

reconocimiento nacional o internacional que apoyaran el evento. Gracias a esto, lograron posicionar el congreso entre el público especializado. La inauguración se realizó en el Jardín Botánico de Medellín, con danzas colombianas, música del Caribe y una muestra de la gastronomía típica del país. Fue un suceso extraordinario, un buen inicio para proponer el conocimiento de los temas relacionados con la producción de Aguacate Hass, como las manifestaciones culturales, los procesos sociales y la identidad colombiana.

Al siguiente día, en la apertura oficial, se proyectó un video con un mensaje del entonces presidente de Colombia, Iván Duque, sobre la importancia del sector para el país. En el evento también participaron quienes en ese momento eran el gobernador de Antioquia, Luis Pérez Gutiérrez y el alcalde de Medellín, Federico Gutiérrez. Incluso, a la clausura, asistió la vicepresidenta de ese tiempo, Marta Lucía Ramírez.

Según lo programado, el primero y el último día del congreso se hicieron giras por diferentes zonas productoras del país. Eran tipo excursión, en buses. En la ruta por el Eje Cafetero y Sonsón (Antioquia), los visitantes viajaron en yipaos, transporte típico colombiano que consiste en un campero adaptado para mover grandes cantidades de carga. Se aprovechaba para visitar los cultivos de Hass y también de café, para degustarlo y demostrar por qué es tan famoso en el mundo.

La gente llegó del viaje absolutamente fascinada. Algunos visitantes mencionaron las sorpresas que recibieron, la alegría que sintieron con la oportunidad de ver un cultivo colombiano en crecimiento. Agradecieron que el evento no se limitara a salones para escuchar conferencias, y que incluyera muestras culturales de música, arte y comida.

El congreso generó una especie de fiebre nacional e internacional y alcanzó varios récords en el número de asistentes, patrocinadores, participaciones empresariales para la

muestra comercial y conferencistas. Además, en la variedad de formatos innovadores que se usaron para las charlas.

En la edición colombiana del congreso siempre había un espíritu cultural, de fiesta, pero también de rigurosidad para garantizar una experiencia significativa de todos los asistentes. «Vinieron 3250 personas de 53 países, prácticamente la boletería quedó agotada casi seis meses antes del día de apertura», dice Jorge Restrepo.

Las ganancias generadas por el evento no solo fueron para el sector en términos de reconocimiento, relacionamiento, experiencia y conocimiento. El congreso tuvo mucha repercusión en la ciudad, lo que se denomina derrama económica, pues el aforo de este turismo corporativo causó un impacto muy positivo en el transporte, los hoteles y los restaurantes que se dispusieron para atender a los visitantes.

Grandes aciertos

Que se agotara la boletería para el congreso en Medellín también fue una oportunidad para el equipo de organizadores. Se les ocurrió una solución intermedia, algo que nunca se había hecho: una entrada que se llamaba Networking Pass, con la que se generaron 700 cupos más, para que las personas asistieran, por lo menos, a las charlas de los cinco salones secundarios del congreso.

Con esta opción se abrió un camino para que el evento ofreciera una alternativa dirigida especialmente a quienes buscaban hacer negocios, generar conexiones, pero que no requerían información académica o técnica. Esta clase de boletería se agotó dos semanas después de ponerse a la venta. Igualmente, la organización creó una plataforma digital en la que los asistentes interactuaban y concretaban reuniones de negocios, que luego se materializaban en un salón

destinado para eso. Se podían solicitar citas durante los tres días del evento.

Tiempo después del congreso, cuando los miembros de Corpohass se volvieron a encontrar con varios de los visitantes, les aseguraron que habían tenido una experiencia inolvidable, que nunca habían creído que la edición de Colombia fuera a tener ese nivel de servicio, ni que iba a ser de esa calidad en términos académicos, logísticos y culturales.

En este evento los detalles fueron protagonistas. A los visitantes Full Access, la boleta con acceso completo y de mayor costo, se les entregó una mochila wayuu, hecha por artesanos de La Guajira. Fue muy bonito ver cómo los visitantes la usaron durante los tres días del congreso, la portaban con orgullo. Y no fue solo un símbolo para este evento, se convirtió en una invitación para que los asistentes regresaran a Colombia, con sus familias o a hacer negocios.

Hubo otro detalle que marcó a los visitantes: a un grupo integrado por representantes de 10 o 12 países, con quienes se compartió una provechosa conversación para identificar los aprendizajes que dejaba el congreso y establecer cómo trabajar por la sostenibilidad del sector, se les entregó un sombrero *vueltaio* con un pasaporte que explicaba el valor cultural y simbólico de esta artesanía. Estas muestras de la identidad colombiana explicaban, por sí solas, la riqueza del territorio.

Como parte de esa estrategia de promoción integral, la organización también creó una revista especialmente para el congreso. Era un recurso para que los visitantes se llevaran una radiografía completa de lo que es Colombia. «La publicación generaba una especie de ecosistema: se hablaba del gremio, las cifras, las exportaciones, los mercados, las condiciones de siembra, las principales regiones productivas, los puertos, la investigación y el trabajo articulado con el sector público», dice Restrepo.



Arriba
Asistentes a la muestra comercial del World Avocado Congress en Colombia.

Abajo
El WAC se consolidó en Colombia como un espacio único para interactuar con el sector, aprender y generar conexiones.

Para despedir este histórico congreso, en el evento de clausura, Nueva Zelanda fue elegida como la siguiente sede en 2023.

Un territorio para el Aguacate Hass

Para abonar terreno y calentar motores antes del congreso, en el segundo semestre de 2018 se creó Territorio Aguacate, un montaje especial en la feria Expo Agrofuturo, realizada en Corferias, centro de eventos de Bogotá. Esta primera edición se concibió como espacio de formación y aprendizaje sobre el sector, y se trataron los temas que serían el hilo conductor del Congreso Mundial del Aguacate: producción, comercialización y asociatividad. Conferencistas de Colombia, Perú y México dieron las charlas, bajo el concepto «Comienza la expansión».

La segunda edición de Territorio Aguacate fue en marzo de 2019, esta se desarrolló con la premisa «La expansión no se detiene». En esa ocasión, el encuentro se realizó en Pereira, ciudad considerada un punto de encuentro central en la materia. La conversación giró en torno a la calidad y las certificaciones. Como el acceso era gratuito y el cupo del salón limitado, hubo varias personas que lastimosamente no alcanzaron a entrar. El aforo completo se logró rápidamente y con esto se demostró que era necesario contar con un espacio similar para la agroindustria.

En 2020 la historia del mundo se frenó con la pandemia y la cuarentena obligó la cancelación de eventos presenciales. Ese año no se realizó Territorio Aguacate. Sin embargo, en 2021, para aprovechar el reinicio de actividades y la flexibilidad del aislamiento, se retomó el encuentro, pero con una modalidad híbrida: virtual y presencial. Durante tres días de junio se desarrolló el evento virtual, que tuvo acceso con costo y una gran asistencia a las diferentes conferencias. Para complementar la jornada, a principios de diciembre,

se realizó Territorio Aguacate presencial, por primera vez en Plaza Mayor, en Medellín, centro de eventos que albergó el Congreso Mundial del Aguacate en 2019.

¡Fue un éxito! En asistencia, taquilla, patrocinadores, muestra comercial... ¡En todo! Incluso participaron delegaciones de otros países, como Chile, Perú y México. Nadie se lo quería perder. Su programación académica fue muy completa, con conferencistas y expertos de todo el mundo. Mejor dicho, nada que envidiarle al congreso mundial.

Esta gran acogida cultivó las ganas de hacer Territorio Aguacate cada año, en la capital paisa, puesto que se ha consolidado como un evento de gran importancia para el sector no solo en el ámbito nacional, sino también latinoamericano.

Con las expectativas a flor de piel por lo vivido el año anterior, en 2022 se realizó Territorio Aguacate, otra vez en Medellín, con la sostenibilidad como tema principal. Superó todas las cifras anteriores, a pesar de que se tuvo que corregir sobre la marcha un error en la fecha, cuando cada detalle ya estaba programado y el evento dispuesto para marcar la memoria de los asistentes. «Lo íbamos a hacer en la misma semana del Día de Acción de Gracias en Estados Unidos. Entonces no venía nadie de allá y ese es el principal mercado del mundo para el Hass», recuerda entre risas Jorge Enrique Restrepo Girón, director ejecutivo de Corpohass. Desde eso, para cualquier evento del sector, especialmente Territorio Aguacate, lo primero que se revisa es la fecha, que no coincida con celebraciones importantes y no vuelva a pasar lo mismo.

En 2023, el evento se realizará el 29 y 30 de noviembre, como se quiere volver costumbre, en Plaza Mayor, Medellín. Todos los esfuerzos que simboliza lo han convertido en el espacio más importante en Colombia para el sector, que reúne a toda su cadena de valor, para propiciar conexiones, negocios, interacción y transferencia de conocimiento.



Capítulo 4

Futuro con sabor a Hass

Llegó el momento de preguntarse qué está por llegar. Ha aumentado el reconocimiento del gremio, tenemos mayor capacidad de producción y exportación, y gozamos de mejor posicionamiento en el mercado global. Esto se ha logrado gracias a la capacidad de resiliencia, a la perseverancia de personas que unieron esfuerzos para construir empresas, investigar y compartir conocimiento.

«Teníamos muy claro que debíamos integrarnos, desde la producción de la semilla hasta la comercialización en destino. Eso fue lo que hicimos y seguimos realizando hoy en día», dice Ricardo Uribe, CEO de la empresa Cartama.

Colombia seguirá creciendo en esta industria, mientras se reconozca como un territorio agrícola, para aprovechar su ubicación geográfica y su capacidad productiva. El país, además, tiene enormes ventajas por su realidad climática: los niveles de lluvia, la variedad de suelos y las distintas condiciones geográficas.

En el sector del Hass existen las «ventanas» o tiempos muertos de producción. Para países como Chile o Perú, la actividad de exportación dura solo cuatro meses y depende de las estaciones, que pueden afectar profundamente la producción. El agua, por supuesto, es un componente esencial en el cultivo de Aguacate Hass. «A nosotros nos

cae el agua del cielo, pero a ellos les toca inyectársela a las plantas por las venas. Eso hace que el proceso sea muy artificial», asegura Uribe. En cambio, Colombia no tiene «ventanas», produce todo el año, sin interrupción.

¿Qué hace falta si hay tanto a favor? Según los expertos, invertir más en investigación y aplicar los hallazgos en los cultivos. Así mismo, mejorar la difusión del conocimiento y capacitar a los productores. En resumen, se debe configurar una cultura sistémica e integral del mundo del Hass. «Colombia necesita comprender su condición agrícola, y en ese proceso deben existir elecciones y renunciaciones. Necesitamos saber en qué podemos competir y en qué no», concluye Ricardo.

Gran parte de los indicadores de éxito dependen de la exportación. Sin embargo, la empleabilidad y formalización laboral también es determinante para medir al sector. Pensar en la gente es una de las prioridades de esta agroindustria. Hoy se cuenta con un alto porcentaje de reinversión, una retribución a la cadena en los territorios más comprometidos con su desarrollo. El objetivo es formalizar el empleo rural, trabajo de calidad, que realmente ofrezca bienestar y calidad de vida.

Estaciones en un largo viaje

La agroindustria del Aguacate Hass protagoniza una política eficiente de apertura del mercado. Es estratégico aprovechar las posibles conexiones con países asiáticos, para configurar nuevas oportunidades. Pero lo primero es conquistar de manera integral los mercados de Europa y, especialmente, el de Estados Unidos, el más grande del mundo.

Se ha avanzado en esta ruta, aunque faltan años de aprendizaje y experiencia. Se adelantan alianzas y proyectos con

el ICA para que cada vez más predios tengan su registro exportador y participen en el POT (Plan Operativo de Trabajo) de los mercados abiertos para la fruta colombiana.

Para que esta estrategia dé resultados, es necesario el apoyo gubernamental, sobre todo para el desarrollo y mejoramiento de las vías rurales o terciarias. Existen zonas con muy buena capacidad de producción, pero que son muy retiradas de los puertos o no tienen rutas para llevar la fruta hasta la empacadora o los acopios que hacen parte de la cadena. La geografía colombiana es tan bondadosa como salvaje, difícil de dominar.

Y los retos se extienden: otro aspecto a considerar es la calidad, única característica que permitirá la diferenciación del Hass colombiano, que, a su vez, representa principios alineados con la sostenibilidad y la competitividad.

La estrategia de Corpohass es el punto de partida para avanzar hacia esa perspectiva de futuro. Juan David Mondragón, presidente de la junta directiva de la corporación, lo resume en cuatro pilares:

Para empezar, está **la construcción de una hoja de ruta** que se consolide día a día, para que los productores puedan garantizar la calidad del producto final y evitar que se trabaje según la percepción de cada quien. Un plan a seguir para todos, basado en el saber científico. Por eso, **la agremiación** debe continuar creciendo, pero una ejecución de la asociatividad con enfoque activo, que permita avanzar por medio de la activación del sector en términos institucionales, que es lo que hacen las acciones conjuntas.

Esto se conecta con los principios de la **sostenibilidad**, considerada desde sus tres dimensiones, no solo la ambiental, para mitigar así todos los posibles impactos de la agroindustria. Es decir, es importante pensar en la protección de los bosques y las cuencas de agua, como en la



Arriba
Inauguración de la planta empacadora de frutales Las Lajas (2013-2014).

Abajo
Producción que ingresó por primera vez a la planta empacadora de frutales Las Lajas.

manera de garantizar la igualdad de género en el gremio y la formalización del empleo rural.

La estrategia también se relaciona con la promoción del **consumo interno**. Colombia debe desarrollar un mercado nacional con celeridad, ya que localmente se prefieren, en gran medida, otras variedades de aguacate sobre el Hass. Los consumidores nacionales deben conocer mejor la fruta, sus cualidades nutricionales, su dinamismo y versatilidad. Y al mismo tiempo, comprender cómo a partir de la producción de Aguacate Hass se invierte en el desarrollo sostenible del país.

La cantaleta

«Seguiré echando la misma cantaleta», asegura Alejandro Navas ante la pregunta por el presente y el futuro del Aguacate Hass en Colombia. Su posición, al igual que la de Juan Mauricio Rojas, antiguo investigador de la Federación Nacional de Cafeteros y hoy integrante de Agrosavia, es la obligación de fortalecer constantemente la investigación acerca del comportamiento de la fruta que se produce en el país. Entre más conocimiento se tenga de la variedad nacional en sus condiciones naturales, mayor dominio se tendrá sobre el mercado.

La tierra, de manera natural, da una fruta con ciertos estándares. Sin embargo, bajo condiciones de cultivo especializado, se puede alcanzar mayor competitividad para avanzar en el escalafón de calidad, lo que trae como consecuencia mejor posicionamiento y mayor preferencia en el mercado global.

El proceso de investigación de un producto agrícola, aclara Juan Mauricio, no se termina nunca. Los territorios y sus condiciones se transforman todo el tiempo. Por eso, se debe evaluar qué aprovechar y qué no se debe seguir haciendo.

Es fundamental lograr que, de una manera mucho más activa y generalizada por parte de los productores, se realicen análisis de suelos y diversificación de especies, en aras también de la comprensión de la productividad desde los procesos de siembra y la determinación de cómo esto impactaría positivamente la exportación.

«El objetivo no siempre podrá ser establecer índices de cosecha y poscosecha. Para que haya un buen contenido de materia seca, de minerales en el fruto, hay que regularlo desde el patrón, que es el que dice cuál es la calidad de la fruta que se producirá. Es decir, entre más controlado esté el paso a paso, mayor calidad tendrá el aguacate», indica Navas.

El material de investigación, que se ha compilado en Agrosavia desde 2014, ha permitido comprender cómo se comporta el Aguacate Hass en determinadas condiciones de temperatura o bajo procesos específicos.

Igualmente, se ha investigado cómo y cuándo se produce la fruta y de dónde se obtiene ese material inicial de siembra, al que se le puede hacer trazabilidad genética. La identificación llega hasta los niveles de los marcadores moleculares, los caracteres morfológicos, bioquímicos y de compatibilidad, detalles a los que, en otro momento de la historia, habría sido imposible llegar. De esta manera se ha logrado reconocer cómo producir para exportar con mayor calidad, y cómo aprovechar los recursos naturales para reducir pérdidas y cultivar mejor la fruta.

En Colombia existen dos variedades de Hass. Una denominada la Raza Caribe, que se produce en zonas bajas, y otra que se conoce como Aguacate Andino, propio de territorios altos. En términos genéticos, esta última es más cercana a las variedades guatemalteca y mexicana. Según Navas, antes se pensaba que al Hass colombiano lo habían domesticado, en el norte

de México, los olmecas, los toltecas y los mayas. Luego los incas, en lo que ahora es Perú, quienes lo trajeron al país gracias a su paso por Santa María La Antigua, en el Darién.

Sin embargo, de acuerdo con estudios de su genómica, los dos tipos de Hass colombiano son más antiguos que las variedades guatemalteca, mexicana y antillana. Son anteriores, incluso, a la aparición de la agricultura. La hipótesis es que fueron movilizados por diversas especies animales, que las consumían mientras vivían en su estado natural o silvestre, pero que luego fueron domesticadas por comunidades de esta zona.

A la luz de estos descubrimientos, no es extraño pensar que Colombia es afortunada y tiene muchas ventajas sobre sus competidores. Pero es necesario superar la brecha tercermundista en tecnificación, sentido de pertenencia e investigación.

Un gremio sólido y unido

Crearon este mercado en el país, lo tecnificaron, comercializaron y ahora son exportadores. Ganaron favoritismo en la industria mundial y aprovecharon las ventajas del territorio colombiano y el trópico, con relación a otras latitudes productoras. Se abrazaron como gremio para soportar los desaciertos, y se apasionaron tanto con el mundo del Hass, que abrieron los oídos de Gobiernos, instituciones y diversos sectores, para que apoyaran a la agroindustria desde sus posibilidades, tanto económicas como diplomáticas. Con tenacidad desarrollaron la capacidad de reponerse y levantarse para reorganizarse ante las vicisitudes.

¿Quiénes? Basta con escuchar las voces que recitan de memoria esas hazañas, en las que aparecen nombres como granos de arena. Son muchas personas que se sumaron a esta conquista, y quedarán pendientes por nombrar en los

futuros capítulos de esta historia que apenas empieza a verse en páginas.

Es difícil para un ciudadano de a pie imaginar todo lo que se gesta en la industria agrícola de su región. Sin embargo, los efectos sociales del cultivo del Aguacate Hass son un buen indicador para explicarlo. «Los campos productivos se encuentran en zonas que ocho años atrás estaban en medio del conflicto armado interno. Hoy son territorios resignificados, arrebatados a la guerra», dice Mondragón.

Para aquellos que aún tienen la herida abierta del legado del narcotráfico, que le mostró al mundo una idea equivocada de este país, esta historia constituye un bálsamo, un aliciente y una narrativa dignificadora.

Hay muchos logros en la consolidación de una nación laboriosa y productiva, muchos hechos que relatar desde el esfuerzo, la investigación y la innovación. Esta agroindustria ha demostrado que Colombia está por encima de esos legados oscuros, que se puede pasar la página y continuar, trazar líneas de certidumbre y desarrollo nacional que cobijen a todos.

Este sector es una muestra contundente de que la productividad y competitividad pueden ser parte del estandarte de un pueblo, ya que traen consigo el fortalecimiento de los lazos humanos y la entrega en pro del bienestar colectivo.



¡#ConHass todo
es mejor!

Este libro se terminó de imprimir en
noviembre del 2023

Medellín, Colombia.





Esta es la historia de cómo el Aguacate Hass llegó a Colombia para transformarla. Sus páginas cuentan, con detalles, anécdotas de aprendizajes, esfuerzos y pasión, que le dan vida a esta agroindustria para compartir con el mundo el sabor único del origen Colombia.

Es un relato íntimo y cercano, que también describe el nacimiento de Corpohass, la Corporación de productores y exportadores de Aguacate Hass de Colombia, diez años atrás, para representar al sector en diferentes mercados y posicionar la fruta como referente de bienestar.

Descubre en este libro los aprendizajes, aventuras y retos protagonizados por el Aguacate Hass para cambiar a Colombia.

ISBN: 978-628-96039-0-3

