

HITOS DEL GREMIO

2025



AVOCADOS
FROM
COLOMBIA

Sustainability from the heart

corpohass



@corpohass

@avocados.fromcolombia

PILAR REPRESENTACIÓN GREMIAL

El Pilar de Representación Gremial canaliza la voz del sector ante entidades públicas, aliados internacionales y escenarios estratégicos, garantizando que las decisiones regulatorias y comerciales respondan a las necesidades de nuestros afiliados. Al defender los intereses colectivos, posicionar la agenda del gremio y abrir espacios de incidencia, este pilar robustece nuestra propuesta de valor al ofrecer respaldo institucional, visibilidad y acceso a oportunidades que consolidan la competitividad de la cadena del Aguacate Hass.

Este pilar tiene como propósito proteger la licencia para operar del aguacate Hass a nivel nacional e internacional, fortalecer la imagen y reputación del sector y del gremio, y gestionar recursos que apalancan toda la propuesta de valor para nuestros afiliados. Para lograrlo se trabajaron alianzas público-privadas, campañas de comunicación estratégica y mecanismos de financiación que respaldan los proyectos prioritarios del gremio, generando confianza entre los actores de la cadena y ampliando las oportunidades de crecimiento.





HITOS 2025

- **Nos ganamos en Perú** el Congreso latinoamericano para Colombia para el 2029
- **Gestión de recursos para la ejecución de la propuesta de valor** de Corpohass con entidades aliadas por valor de \$891.948.821, equivalente al 12.33% del total del presupuesto de ingresos de la Corporación.
- **Contribución al fuerte crecimiento de las exportaciones de aguacate Hass en 2025:** el sector registró un aumento importante en volumen y valor durante 2025. El sector presentó un repunte del 45,7% frente al 2024, alcanzando 201 toneladas de Aguacate Hass exportadas por un valor de \$375 millones de dólares FOB. En cuanto a los procesados, las cifras mostraron un crecimiento en toneladas de 52% pasando de 2.696 tons en 2024 a 4.086 en 2025, alcanzando un valor de 17,86 millones de dólares FOB .
- **Estrategia de diversificación y apertura de mercados (balance Europa-EE. UU.):** Corpohass impulsó una agenda comercial para equilibrar envíos entre Europa y Estados Unidos y promover la presencia colombiana en nuevos nichos, esto permitió el crecimiento de las exportaciones a EEUU en un 94% frente al 2024.
- **Participación conjunta con el IFPA y las Embajadas de Colombia en EE. UU. y de EE. UU.** en Colombia en la defensa del sector para lograr la eliminación del arancel del 10% sobre frutas y hortalizas importadas desde Colombia, incluido el aguacate Hass.
- **Apertura del mercado uruguayo** gracias al trabajo conjunto con el ICA.
- **Mantenimiento de la apertura de los mercados de Japón y Corea** mediante la diplomacia fitosanitaria liderada por Corpohass con el apoyo del ICA.
- **Gestiones de crédito con el banco agrario** por más de 11.000 Millones de pesos de nuestros afiliados

PILAR SOSTENIBILIDAD

ECONÓMICA

SOCIAL

AMBIENTAL

Este pilar tiene como propósito fortalecer la vocación exportadora del sector mediante la implementación de buenas prácticas en los tres ámbitos de la sostenibilidad: económico, social y ambiental. Estas prácticas garantizan la permanencia y la preferencia del sector en los mercados internacionales, así como su crecimiento y perdurabilidad.



SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA



- **Gestión de 6 convenios** y proyectos por un valor superior a \$1.700 millones, apalancando recursos públicos y privados.
- **Más de 180 productores apoyados en el programa de Encadenamientos Productivos Sostenibles** en procesos de formalización, certificación y habilitación para exportación.
- **Se inició un estudio pionero para el sector de aguacate Hass**, que permitirá brindar alternativas de productos fitosanitarios a los productores y fortalecer la gestión regulatoria.
- **2.000 visitas mensuales de vigilancia** fitosanitaria realizadas en cuatro departamentos, en el marco del convenio ICA-Corpohass.
- **32 reuniones de las Mesas Fitosanitarias** realizadas, con 2.710 asistentes, 40 capacitaciones, actividades y talleres en campo y una brigada de control.
- **Creación del programa Avocados From Colombia** y vinculación de cinco plantas empacadoras que representan el 53% de las exportaciones nacionales de aguacate Hass.
- **153 inspecciones** realizadas en cinco plantas empacadoras vinculadas al programa Avocados From Colombia, alcanzando un nivel de cumplimiento cercano al 70 %.
- **62 casos atendidos en plataformas SIMPLIFICA y SISPA**P, con un 98 % de resolución.
- **Inicio del diseño y estructuración de la herramienta sectorial** de costos de producción del aguacate Hass.

- **Creación y puesta en funcionamiento del Comité de Productores**, como espacio formal de participación gremial para la identificación de necesidades del sector, priorización de iniciativas estratégicas y articulación entre productores y la corporación.
- **Se lideró la estructuración y postulación de una iniciativa sectorial** para el fortalecimiento del aguacate Hass colombiano, presentada a la convocatoria del USDA y canalizada a través de la PADF (FUPAD), por un valor superior a USD 5 millones. Aunque el proyecto no fue aprobado, este proceso representó un hito estratégico para el sector, al consolidar una alianza con una entidad internacional de alto nivel, fortalecer las capacidades de formulación para cooperación internacional y posicionar al aguacate Hass colombiano en escenarios globales de financiación. Asimismo, permitió abrir nuevas oportunidades de articulación y sentar bases para futuras iniciativas de cooperación técnica y financiera.



SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

ESTRATEGIAS

- Investigación ambiental
- Modelos de sostenibilidad
- Promoción al cumplimiento de la normatividad ambiental
- Herramientas de Gestión
- Agroturismo





HITOS 2025

- **3 estudios de medición de huella hídrica** entregados (100% cumplimiento). (Realizado en Guática, Risaralda)
- **107 productores recibieron acompañamiento técnico ambiental** (Municipios: Apia, Guática, Isnos, San Agustín) (CARDER, CAM y CRQ)
- **34 empresas con acompañamiento** a través del consultorio ambiental.
- **62% de empresas capacitadas** en la implementación de la resolución 839 de 2023 Registro Único Ambiental
- **35% de empresas las cuales se realizó acompañamiento** en la inscripción del registro único ambiental ante las autoridades ambientales
- **85% de empresas asesoradas** en trámite y permiso de vertimientos
- **94% de las empresas solicitaron acompañamiento** en el seguimiento, trámite y permiso de concesión de aguas
- **100% de auditorías realizadas** en programa Certificaciones con propósito.
- **Elaboración de la Plataforma** ficha técnica agroclimática - Eje cafetero (Caldas, Risaralda, Quindío)
- **Guía elaborada de agroturismo** en el sector (Ruta Hass 360° - Un fruto hecho ruta) ([link de enlace](#))
- **El comité de Sostenibilidad ambiental definió como estratégico el proyecto de investigación** ambiental de huella hídrica y priorizó los departamentos.

SOSTENIBILIDAD SOCIAL

ESTRATEGIAS

- Formalización rural
- Programas para mejorar la calidad de vida
- Responsabilidad y valor compartido de comunidades





HITOS 2025

- **87% de nuestros afiliados participaron** en el consultorio jurídico, beneficiándose en temas de derecho laboral, seguridad social y orientación contractual.
- **61% de uso de la APP “Mi Práctica Laboral”** por afiliados activos, fortaleciendo el seguimiento a prácticas, gestión documental y acompañamiento normativo en temas laborales.
- **100% de cumplimiento en procesos de formación en SST.** impactando a 49 colaboradores de empresas afiliadas, con énfasis en prevención de riesgos, normatividad y autocuidado.
- **59% de participación en cursos de avobilingüismo.** dirigidos a todos los colaboradores de empresas asociadas con el promover el aprendizaje intergeneracional y el fortalecimiento de habilidades comunicativas.
- **Ejecución del programa Avokids** permitiendo la entrega de 590 kits escolares a hijos de colaboradores afiliados, contribuyendo a la permanencia escolar y alivio económico familiar.
- **Incremento en afiliación a cajas de compensación** ampliando el acceso de trabajadores y sus familias a beneficios sociales, recreativos y educativos.
- **Diagnóstico social aplicado a 9.279 colaboradores** y personas a cargo, , permitiendo caracterizar condiciones socioeconómicas y priorizar intervenciones estratégicas.
- **Acompañamiento a 36 familias rurales** durante un año. mediante orientación psicosocial, fortalecimiento productivo y acceso a oferta institucional.

HITOS 2025

- **Ejecución de 2 iniciativas** del programa Huella Social con el SENA, enfocadas en formación para el trabajo y desarrollo comunitario.
- **Diagnóstico y fortalecimiento de acueductos veredales** en Aranzazú y Titiribí, mejorando capacidades de gestión comunitaria y condiciones de acceso al agua en zonas rurales. FOTO 12, 25, 26,
- **En 2025 el Comité se consolidó como instancia estratégica** de articulación social, liderando el proceso de caracterización de colaboradores y sus familias en alianza con las cajas de compensación.



PILAR MERCADERO Y COMUNICACIONES

ESTRATEGIAS

- Promoción del Origen Colombia
- Acceso y permanencia mercados Externos
- Acceso y permanencia mercado interno
- Reputación y Posicionamiento Gremial
- Reputación y Posicionamiento Sectorial

Este pilar tiene como propósito construir y ejecutar la estrategia de promoción a nivel nacional e internacional para posicionar el origen Colombia y fortalecer la presencia y permanencia en los mercados. Mediante el desarrollo de la reputación y el posicionamiento sectorial y gremial, gestionamos de manera estratégica la relación con nuestros grupos de interés: productores, exportadores, transformadores, comercializadores, aliados institucionales, autoridades, trabajadores, comunidades y consumidores, entre otros grupos de interés con el fin de generar confianza, credibilidad y vínculos de largo plazo.

Así mismo, nuestras acciones orientadas al acceso y permanencia en los mercados internos impulsan el consumo y la preferencia por el Aguacate Hass, beneficiando a toda la cadena de valor. A través de la representación gremial nacional articulamos el sector con el Gobierno y entidades técnicas, defendemos sus intereses y promovemos condiciones favorables para su desarrollo, contribuyendo al fortalecimiento económico, social y reputacional de la agroindustria del Aguacate Hass en Colombia.



- **La Corporación participó en la CELEBRACIÓN DEL 4 DE JULIO – EMBAJADA DE ESTADOS UNIDOS** con presencia de la marca Avocados From Colombia, entregando 30 kilos de Aguacate Hass colombiano para degustación de los asistentes. El evento reunió a autoridades diplomáticas, representantes del sector empresarial y actores clave de la cadena exportadora.
- **FRUIT LOGISTICA** Participación de 7 empresas afiliadas: Avofruit S.A.S. C.I. Coltrópicos S.A.S. Fruty Green Packing S.A.S. Green Superfood S.A.S. Green West S.A.S. Jardín Exotics S.A.S. Westfalia Fruit Colombia S.A.S. La principal feria para el mercado mundial de frutas y hortalizas frescas se llevó a cabo en Fruit Logistica, en la ciudad de Berlín, del 5 al 7 de febrero de 2025. El evento reunió a más de 2.600 expositores provenientes de más de 90 países, convocando a miles de compradores, importadores y distribuidores de todo el mundo y representando a todos los eslabones de la cadena de valor de productos frescos.
- **Participación conjunta con ProColombia y 12 empresas afiliadas** en la feria FRUIT ATTRACTION – MADRID, OCTUBRE 2025 , se realizaron activaciones culturales y gastronómicas, como la presentación de una papayera y preparación de mojitos de aguacate para visitantes y compradores internacionales. La feria registró una asistencia de 121.137 profesionales (incremento del 3% frente al año anterior), con un 49% de participación internacional. Contó con 2.485 empresas expositoras (+13%) provenientes de 64 países, ocupó 78.212 m² netos de exhibición (+11% respecto a 2024) distribuidos en 10 pabellones y generó un impacto económico superior a 407 millones de euros para la ciudad de Madrid, además de más de 3.000 empleos. Asimismo, participaron 600 grandes compradores internacionales invitados a través del Programa de Compradores Internacionales.
- **Participación junto a Colombia Avocado Board** ,en la feria IFPA GLOBAL PRODUCE & FLORAL SHOW – ANAHEIM, EE. UU., OCTUBRE 2025 , bajo la marca Avocados From Colombia. Se presentó la campaña “Raise by Colombia”, incluyendo un video institucional que mostró la producción, trazabilidad y sostenibilidad del Aguacate Hass colombiano. Conoce el video aquí <https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=byya69ldcgE&t=5s&pp=2AEFkAIB>

- **Expo Agrofuturo – Medellín (10-12 septiembre 2025).** Participación enfocada en la promoción y el acercamiento con productores y empresas agroindustriales; se sostuvieron más de 50 reuniones con aliados estratégicos, se vincularon 3 nuevos afiliados y se identificaron 6 prospectos, además de impartir jornadas de capacitación en calidad durante la feria.
- **Por primera vez, Corpohass impulsa un programa de consumo interno COLOMBIA SABE A HASS,** a través del cual se desarrollaron diferentes estrategias de participación en eventos deportivos, () para la vinculación de nuestro Aguacate Hass con el deporte, la nutrición y los hábitos de vida saludable

EVENTO	FECHA	ALCANCE	ACTIVACIÓN	RESULTADO
Maratón de Medellín	2025	27.000 corredores de 45 países	Reto en caminadora; entrega de Aguacate Hass y guacamole	Asociación del producto con energía y nutrición deportiva
Palmas se Viste de Rosa	2025	Miles de participantes	Degustación de guacamole en zona de llegada junto a Paisamole	Promoción de vida saludable y recuperación post-actividad física
Giro de Rigo – Barranquilla	2025	8.000 ciclistas y 22.500 visitantes de 28 países	Entrega de guacamole y reto físico interactivo	Mayor visibilidad del producto y recordación de marca

- Gracias a la **alianza estratégica con La Finca de Rigo,** una de las cadenas de restaurantes de mayor reputación en el país, se logró la entrega de Aguacate Hass entre julio y diciembre de 2025 para incorporar el producto de manera permanente en sus menús. Esta colaboración gremial no solo potenció la visibilidad de la marca sectorial, sino que además consolidó a Rigo como embajador de Avocados From Colombia, promoviendo activamente el consumo interno a través de recomendaciones directas a sus clientes, recetas y comunicaciones en sala y redes. El respaldo de una marca gastronómica de alto reconocimiento amplificó el impacto del programa de fomento al consumo interno, generando mayor confianza del consumidor, elevando la demanda local y sentando las bases para réplicas similares en otras cadenas del país.
- Se completó el **Estudio de Mercado del Consumidor Colombiano** de Aguacate Hass, entregando insumos estratégicos para orientar las acciones de promoción y comercialización del sector. El estudio identificó perfiles de consumo, motivadores y barreras, y entregó recomendaciones prácticas para aumentar la demanda interna.

- **Incremento significativo en visibilidad, interacción con usuarios** y recordación de marca, AVOCONEXION HASS, Facebook: 167.200 vistas, 3.300 interacciones (+166,8 %), 6.100 clics en enlaces, 6.000 visitas (+23,9 %), 215 seguidores, Instagram: 467.400 vistas, 4.300 interacciones (+100 %), alcance 81.900 (+581,2 %), 492 clics en enlaces, 10.000 visitas (+103,6 %), 2.200 seguidores nuevos, PODCAST SPOTIFY Total escuchas 2.228; horas acumuladas: 48; incremento de seguidores: 101.
- **Gracias al trabajo articulado con RCN**, este canal emitió un especial destacando la presencia del Aguacate Hass colombiano en el Super Bowl, amplificando la visibilidad internacional del producto y su cadena de valor; la cobertura incluyó entrevistas, material de campo y análisis de impacto comercial, y la crónica recibió un premio periodístico que reconoció la calidad y la pertinencia del reportaje, reforzando la reputación del sector y su capacidad para generar narrativas de alto impacto mediático.

PILAR ALIANZAS ESTRATÉGICAS

ESTRATEGIAS

- Programa de negociación de insumos en bloque
- Alianzas con proveedores de bienes y servicios

Este pilar genera beneficios directos para los distintos tipos de afiliados mediante negociaciones estratégicas de insumos clave con aliados del gremio, consiguiendo mejores precios por volumen y optimizando costos operativos para fortalecer la competitividad y el desempeño en el mercado. Además, gestiona y asegura alianzas con proveedores que ofrecen propuestas de valor diferencial —servicios, tecnología, financiamiento y certificaciones— brindando ventajas exclusivas que potencian la posición de los afiliados en su entorno competitivo. Las alianzas estratégicas con Corpohass y sus socios son fundamentales: actúan como puente para articular demanda agregada, facilitar condiciones comerciales preferenciales, transferir buenas prácticas y acceso a innovación, y sumar capacidad de negociación y representación institucional, lo que redunda en mayor resiliencia y crecimiento sostenido de toda la cadena.



- **Implementación del programa de negociación de insumos en bloque,** logrando un ahorro directo de hasta el 15% en la compra de fertilizantes, mitigando el impacto del insumo más costoso de la canasta cafetera y aguacatera.
- **Cobertura Nacional de Beneficios:** Distribución efectiva de insumos con precios competitivos en las principales zonas agrícolas del país, asegurando que el beneficio llegara tanto a grandes como a pequeños productores.
- **Masificación del Valor Agregado:** Transferencia de beneficios exclusivos a 89 empresas afiliadas a través de una red robusta de más de 27 aliados estratégicos.
- **Posicionamiento en el Ecosistema Agroindustrial:** Integración formal de Corpohass en el Cluster Agroalimentario de Antioquia, fortaleciendo la voz del gremio en la toma de decisiones regionales.
- **Inclusión y Acceso a Territorio Aguacate:** Facilitación del acceso a transferencia de tecnología y conocimiento para 45 productores mediante el patrocinio gestionado con aliados.
- **Definición de Lineamientos Estratégicos:** Activación y liderazgo del Comité de Compras, órgano que brindó la hoja de ruta técnica para la selección prioritaria de insumos y la evaluación rigurosa de proveedores.
- **Inteligencia de Mercado Colectiva:** A través del comité, se definieron los criterios de selección para los proveedores de fertilizantes y otros bienes críticos, asegurando transparencia y competitividad en cada acuerdo firmado.

PILAR DE GESTIÓN Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

ESTRATEGIAS

- Desarrollo del plan de transferencia de conocimiento – EDUHASS
- Territorio Aguacate: Un territorio con CALIDAD
- CENIHASS

El desarrollo del plan de transferencia de conocimiento –EDUHASS– y la creación de espacios continuos de capacitación fortalecieron las capacidades técnicas y estratégicas de los afiliados, facilitando el acceso a información actualizada, buenas prácticas y conocimientos especializados del sector. Estas acciones mejoraron la toma de decisiones, el desempeño productivo y la competitividad de los productores, a la vez que promovieron la articulación entre actores del gremio, el aprendizaje continuo y la apropiación del conocimiento como herramienta clave para la sostenibilidad. De manera complementaria, la realización de Territorio Aguacate: Un Territorio con Calidad reunió a toda la cadena –productores, transformadores, compradores, instituciones y proveedores– para visibilizar el impacto de la agroindustria en el país, compartir resultados, demostrar tecnologías y modelos productivos sostenibles y consolidar alianzas que potencien el desarrollo regional y la competitividad del sector.



- **Implementación de Mesas de Expertos en Territorio Aguacate:** bajo la coordinación del Comité Académico se diseñaron y ejecutaron las Mesas de Expertos, un formato de transferencia de conocimiento de alto nivel que facilitó el intercambio directo entre líderes de opinión y asistentes. Participaron 29 expertos especializados en siete mesas temáticas, beneficiando a más de 1.600 asistentes y fortaleciendo la capacidad técnica y la toma de decisiones en el territorio.
- **Rentabilidad del conocimiento:** la gestión académica y comercial de Territorio Aguacate generó ingresos superiores a \$530 millones para la corporación. Estos recursos provienen de terceros (patrocinadores y aliados) distintos a los afiliados; el evento, diseñado por Corpohass para beneficio de sus afiliados, no solo funciona como el principal punto de encuentro del sector sino también como una plataforma estratégica para gestionar recursos externos que fortalecen las finanzas institucionales y permiten reinvertir en programas de formación, transferencia tecnológica y apoyo a la cadena.
- **Superación de metas en EduHass:** se capacitaron 477 personas, alcanzando el 119% de la meta inicial (400 asistentes), y participaron activamente 160 de 228 empresas afiliadas, equivalente al 70% del total.
- **Despliegue regional:** se realizaron 7 encuentros de productores en las distintas zonas con presencia de afiliados, garantizando la cercanía y el acompañamiento del gremio en el territorio.
- **Mobilización de recursos:** se aseguraron \$73 millones en patrocinios destinados exclusivamente a financiar encuentros y capacitaciones para los afiliados.
- **Fortalecimiento de la Escuela Legal:** en alianza con la Cámara de Comercio de Medellín, UH Abogados, Araya Abogados y Araujo Ibarra se impartió formación especializada dentro del programa Eduhass, orientada a la formalización del sector.
- **Enfoque presencial:** Eduhass alcanzó un cumplimiento del 133% en actividades presenciales, superando la programación prevista y respondiendo a la demanda de contacto directo de los productores; este resultado reforzó la eficacia de la transferencia práctica (demostraciones en campo, talleres y asesorías técnicas), mejoró la adopción de buenas prácticas y fortaleció el vínculo entre afiliados, expertos y aliados, traducándose en mayor pertinencia y aplicabilidad de los contenidos formativos.

- **Posicionamiento y promoción al consumo:** en articulación con el área de Mercadeo y Comunicaciones se desarrollaron acciones estratégicas (Rodada por el Día Mundial del Aguacate Hass, Maratón de Medellín, Palmas Viste de Rosa) y jornadas de promoción orientadas a fortalecer el posicionamiento del Aguacate Hass en el mercado interno. Estas actividades, financiadas por aliados comerciales, aumentaron la visibilidad del producto y fomentaron el consumo local mediante experiencias de marca y acciones de alcance masivo

PILAR

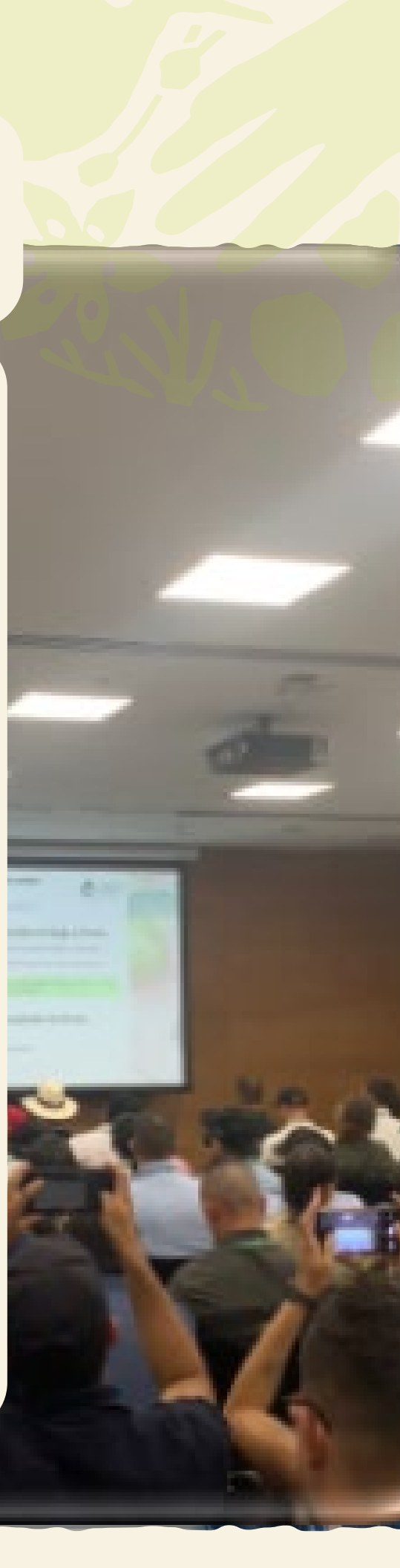
CENIHASS

ESTRATEGIAS

- Desarrollo de la mesa técnica Conexión Hass
- Formulación de las líneas de investigación

En 2025 Corpohass inició la creación de Cenihass, un centro de investigación estratégicamente concebido para impulsar la ciencia y la innovación en la cadena del Aguacate Hass; iniciar esta ruta implica articular capacidades académicas y técnicas, captar recursos, definir líneas de investigación prioritarias (mejoramiento varietal, manejo sustentable, postcosecha y transformación) y establecer convenios con instituciones nacionales e internacionales. Se espera que Cenihass potencie la generación de conocimiento aplicado, acelere la adopción de tecnologías, mejore la competitividad y sostenibilidad del sector, y sirva como plataforma para transferir soluciones concretas a productores, exportadores y transformadores.

Como complemento a la creación de Cenihass, se consolidó Conexión Hass como una mesa técnica de productividad, una red colaborativa integrada por representantes técnicos de las empresas afiliadas destinada a impulsar el avance técnico y la adopción de buenas prácticas en el cultivo de Aguacate Hass. Para orientar las actividades iniciales de Cenihass en 2025, el Comité técnico priorizó indicadores de productividad, parámetros físicos de suelos, estudio sobre cadmio y evaluación del material vegetal, estableciendo así una hoja de ruta que articula investigación aplicada y transferencia técnica para resolver los desafíos productivos más urgentes del sector.



- **Se ejecutó el proyecto "Caracterización espacial de los niveles de cadmio en el suelo y su relación con órganos de la planta de aguacate (*Persea americana* Mill.)"** en predios de diversos municipios de Antioquia. El estudio generó un mapa regional de concentración de cadmio en suelos y analizó su correlación con las concentraciones en hojas y frutos, entregando evidencia técnica clave para orientar estrategias de manejo, mitigación y toma de decisiones sanitarias y comerciales. Los resultados parciales fueron presentados en Territorio Aguacate (noviembre 2025); el informe final está en proceso de revisión para su difusión a los afiliados.
- **Se ejecutó el proyecto "Análisis estadístico de la relación entre materia seca y materia grasa en la calidad de lotes de Aguacate Hass (2023-2025)",** que recopiló y analizó datos fisiológicos de lotes de distintas regiones productoras para determinar su impacto en la calidad de fruto. Liderado por CeniHass con la participación de empresas afiliadas y la ingeniera Ana María Aguirre, el estudio entregó resultados parciales presentados en Territorio Aguacate (noviembre 2025) y generó insumos técnicos clave para optimizar criterios de selección, poscosecha y comercialización; el informe final está en revisión y se difundirá durante el 2026 a los afiliados.
- **CeniHass brindó apoyo técnico integral al programa de calidad Avocados From Colombia durante 2025,** aportando protocolos, asesoría metodológica, capacitación técnica, y respaldo en diagnóstico y monitoreo de parámetros de calidad y trazabilidad. Esta colaboración facilitó la implementación de mejores prácticas en viveros y campo, fortaleció la preparación de lotes para mercado de exportación y aportó evidencia técnica para la toma de decisiones regulatorias y comerciales, consolidando la alineación entre investigación aplicada y estándares de calidad del sector.
- **CeniHass fue reconocido por la Cámara Procultivos de la ANDI** junto con otros cinco Cenis de los gremios exportadores del país, como un área estratégica que trabaja y promueve la innovación y la investigación en beneficio de la cadena agroexportadora del aguacate Hass. Cómo estímulo fue incluido en el proyecto AgriInnovation 2026 que evaluará soluciones a una brecha tecnológica identificada por el gremio.

PILAR GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

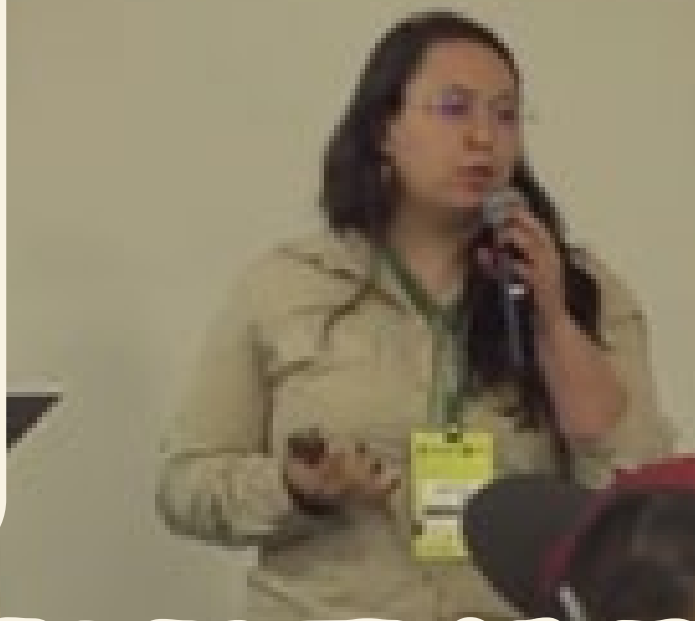
ESTRATEGIAS

- Generación de información sectorial
- Generación de información para la toma de decisiones (Afiliados)
- Monitoreo de políticas públicas

El área de Investigaciones Económicas de Corpohass desarrolló durante 2025 la estrategia de Gestión de la Información a través de la generación de información sectorial y del análisis orientado a la toma de decisiones de los afiliados. Mediante la consolidación de fuentes oficiales y privadas, la estructuración de reportes periódicos y la validación técnica de datos, se fortaleció la calidad y oportunidad de la información económica del sector aguacate Hass.

El enfoque del área continuó respaldando principalmente a productores y exportadores, y durante 2025 se amplió el alcance analítico para incorporar información relevante para el segmento de transformadores, avanzando hacia una lectura más integral del comportamiento del sector.

Se implementó también la entrega mensual de resúmenes ejecutivos, a través de publicaciones de Corpohass, sobre el monitoreo de políticas públicas y su impacto en el sector; esta línea estratégica permitió mantener un registro estructurado de cambios normativos, anticipar riesgos regulatorios y respaldar la toma de decisiones informadas de los afiliados.



HITOS 2025

- **Implementación de 2 tableros BI** sectoriales dentro de la sección de afiliados
- **Publicación de 4 reportes trimestrales** sectoriales disponibles en el repositorio institucional. Link: Repositorio de Informes - Corpohass
- **Participación de 27 empresas** exportadoras en el reporte semanal La Brújula (afiliadas y no afiliadas).
- Vinculación de 8 de las 10 principales exportadoras del país en el ejercicio de reporte semanal.
- **77% de asertividad** promedio anual entre proyecciones y datos reales en La Brújula.
- **Publicación del primer análisis sectorial** de costos productivos en Territorio Aguacate.
- **Identificación técnica de 3 partidas arancelarias** para líneas de productos transformados del aguacate Hass.



**¡JUNTOS
SOMOS
MÁS!**



Sustainability from the heart

corpohass