

# INFORME DE GESTIÓN

2025



AVOCADOS  
FROM  
COLOMBIA


Sustainability from the heart

corpohass



@corpohass

@avocados.fromcolombia



# **LIDERAMOS LA SOSTENIBILIDAD DE LA AGROINDUSTRIA COLOMBIANA DEL AGUACATE HASS DESDE EL 2013.**

Este informe corresponde a la gestión realizada por la **CORPORACIÓN DE PRODUCTORES, EXPORTADORES Y TRANSFORMADORES DE AGUACATE HASS** durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del año 2025.

Fecha de Publicación: 26 de marzo de 2026



# KATHERYN MEJÍA

*Presidenta Ejecutiva de Corpohass*

## Mensaje de la **PRESIDENTE EJECUTIVA**

Presentamos el **Informe de Gestión 2025** con el orgullo de haber consolidado una agenda gremial que fortaleció la productividad, la sostenibilidad y la presencia internacional del Aguacate Hass colombiano. Los logros alcanzados durante este año, entre ellos la ampliación de mercados, la implementación de estándares de calidad y la articulación efectiva entre productores, exportadores y transformadores, reflejan el compromiso colectivo de nuestros afiliados y del equipo que lidera la Corporación. **Para el 2026, asumimos el reto de profundizar la diversificación comercial, acelerar los programas de sostenibilidad y adaptación climática,** y reforzar las capacidades territoriales que garanticen un crecimiento inclusivo y competitivo.

**Durante este año será fundamental, además, proteger y fortalecer el gremio y todo el sector;** la unidad entre sus actores es la base para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades. Debemos trabajar cohesionados por la productividad y la calidad, manteniendo una mirada realista y coherente sobre las exigencias y dinámicas de los mercados internacionales. Esto implica generar y aplicar políticas y prácticas que permitan a productores, exportadores y transformadores permanecer competitivos y sostenibles: invertir en capacitación técnica, en infraestructura y en trazabilidad; promover modelos de comercialización diversificados; y apoyar protocolos ambientales y sociales que aseguren resiliencia climática y responsabilidad empresarial. Sólo así lograremos que **toda la cadena agregue mayor valor, sostenga empleos rurales, impulse la agroindustria colombiana del Aguacate Hass y garantice beneficios duraderos para las comunidades y el país.**

# GOBIERNO CORPORATIVO

El gobierno corporativo de Corpohass está integrado por la Asamblea General de Afiliados, la Junta Directiva y los comités de soporte. Estas instancias acompañan la gestión del equipo administrativo y velan por el cumplimiento de los estatutos y las políticas de la Corporación.

## JUNTA DIRECTIVA PERIODO 2025-2027

### EXPORTADORAS

**Ricardo Uribe Lalinde**  
Avofruit S.A.S.

**Cesar Puello**  
C.I. Global Green SAS

**Carlos Montañez**  
Camposol Colombia S.A.S.

**Juan Fernando Mejía**  
Fruty Green Packing S.A.S.

**Carolina Prieto**  
Green West S.A.S

**Pedro Pablo Díaz**  
Jardín Exotics S.A.S.

**Mauricio Moranth**  
Montana Fruits S.A.S.

**Luis Carlos Maya**  
Westfalia Fruit Colombia S.A.S.

### PRODUCTORES

**Alejandro Prieto**  
Agrícola Ara S.A.S.

**Carlos Mario Restrepo**  
Agrícola Atitlán S.A.S.

**Jorge Andrés Osorio**  
Agrocate Zomac S.A.S.

**Andrés Felipe Zapata**  
Golden Hass S.A.S.

**Maria Paula Forero**  
Inversiones Fovemsa y CIA S.C.

**Diana Cristina Vásquez**  
La Puchunguita S.A.S.

**Sergio Andrés Plata**  
Naf Colombia S.A.S.

**Hector Fernando Acevedo**  
Terrapalta S.A.S.

### TRANSFORMADORES

**Juan Fernando Hoyos Castaño**  
La Fabrica de la felicidad S.A.S. (Juancamole)



Durante el 2025 Corpohass ejecutó acciones estratégicas para fortalecer su gobierno corporativo, enfatizando la gestión del riesgo, la transparencia institucional y la sostenibilidad financiera.

En el marco del fortalecimiento del gobierno corporativo y la gestión del riesgo, se consolidó el modelo de gobernanza mediante la formación de la nueva Junta Directiva en buenas prácticas, fomentando decisiones informadas y alineadas con principios de buen gobierno. Además, se llevaron a cabo talleres de gestión del riesgo que permitieron identificar y priorizar vulnerabilidades institucionales y fortalecer los mecanismos de mitigación; y se elaboró un manual de políticas para estandarizar lineamientos, responsabilidades y procesos de control.

En materia de gestión institucional, financiera y de cumplimiento, la administración centró sus esfuerzos en garantizar una administración sólida, ordenada y transparente. Se fortaleció de forma permanente el Comité Financiero como instancia formal de análisis, seguimiento y recomendación, mediante reuniones periódicas para evaluar la situación financiera, revisar y aprobar proyectos y contrapartidas, y acompañar la toma de decisiones estratégicas. Estas acciones contribuyeron significativamente a la sostenibilidad financiera, al uso eficiente de los recursos y al fortalecimiento de la confianza de los afiliados en la gestión institucional.

## HITOS

- **Conformación Junta Directiva 2025–2027:** con la ampliación de la Junta a 17 miembros se abrió la oportunidad para una representación más amplia y diversa de los afiliados —por segmento, tamaño y ubicación geográfica— y se consolidó un gobierno corporativo orientado a fortalecer el ecosistema gremial (productores, exportadores y transformadores) bajo una estrategia de responsabilidad y compromiso con los stakeholders
- **Las últimas actualizaciones estatutarias aprobadas por la Asamblea permitieron incluir nuevos actores de la cadena,** como los transformadores de Aguacate Hass, y establecieron funciones claras y diferenciadas entre la Asamblea y la Junta Directiva, agilizando la gobernanza y aportando mayor dinamismo al gremio.
- **Se estructuró el Manual de Políticas de la Corporación,** proporcionando mayor claridad a la Junta Directiva y a la administración para la aplicación de los estatutos, aumentando la transparencia ante los afiliados y fortaleciendo el modelo de gobernanza institucional.

# COMITÉS DE SOPORTE

La Corporación cuenta con siete comités de soporte cuya función principal es velar por el cumplimiento del Plan Operativo Anual (POA) correspondiente al pilar estratégico del área que lideran y del presupuesto aprobado por la Asamblea. Asimismo, emiten recomendaciones sectoriales para ajustar el POA y presentar proyectos o programas a la Junta Directiva para su evaluación y aprobación. Estos comités se reúnen al menos cuatro veces al año y se convocan después de la Asamblea General anual de afiliados.

# COMITÉ DE AFILIACIONES

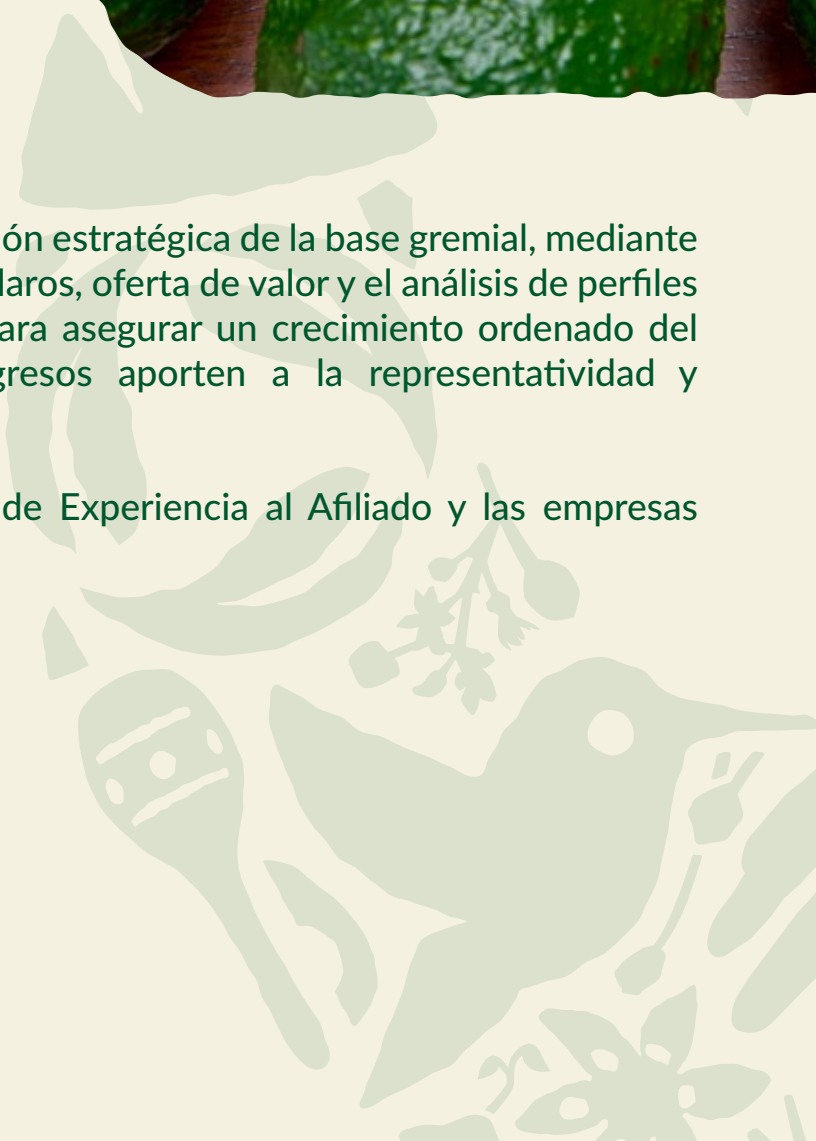
**Propósito:** Órgano responsable de la expansión estratégica de la base gremial, mediante la implementación de criterios de selección claros, oferta de valor y el análisis de perfiles alineados con la visión de la corporación, para asegurar un crecimiento ordenado del gremio, garantizando que los nuevos ingresos aporten a la representatividad y sostenibilidad del sector y de Corpohass.

Este comité está liderado por la dirección de Experiencia al Afiliado y las empresas afiliadas que lo conforman son:

**Alejandro Prieto**  
Agrícola Ara S.A.S.

**Juan Fernando Mejía**  
Fruty Green Packing S.A.S.

**Carolina Prieto**  
Green West S.A.S.



# COMITÉ FINANCIERO

**Propósito:** Velar por la correcta gestión financiera y presupuestal de la Corporación, revisando y recomendando proyectos y contrapartidas para garantizar un uso eficiente, transparente y sostenible de los recursos. Alinear estas acciones con el Plan Operativo Anual y los pilares estratégicos –sostenibilidad, representación gremial y generación de valor para los afiliados– mediante el análisis, seguimiento y definición de lineamientos financieros que fortalezcan la estabilidad y el crecimiento del sector del Aguacate Hass en Colombia

Este comité está liderado por la dirección administrativa y financiera y las empresas afiliadas que lo conforman son:

**Andres Toro Valencia**  
Avofruit S.A.S.

**Alejandro Restrepo**  
Agrícola Atitlán S.A.S.

**Jorge Andrés Osorio**  
Agrocate Zomac S.A.S.

**Catalina Arroyave**  
Montana Fruits S.A.S.

**Cesar Pavas**  
West Pack Avocado inc



# COMITÉ DE EXPORTADORES

**Propósito:** La Mesa de Exportadores tiene como objetivo fortalecer y articular las estrategias de posicionamiento del sector, impulsando iniciativas que mejoren la competitividad y consolidando el acceso a mercados internacionales. En este espacio se identifican y priorizan asuntos clave —requisitos fitosanitarios y normativos, certificaciones, logística, promoción del sector, posicionamiento de la marca país, comportamiento de mercados y tendencias globales— para anticipar riesgos, resolver desafíos operativos y aprovechar oportunidades de crecimiento. La Mesa desempeña un papel estratégico en la consolidación y el crecimiento sostenible de las exportaciones de Aguacate Hass colombiano, contribuyendo al posicionamiento y la competitividad del sector en el ámbito internacional.

Este comité está liderado por el área de Mercadeo y Comunicaciones y las empresas afiliadas que lo conforman son:

## **Guillermo Melo**

Andesano S.A.S.

## **Natasha Cardona**

Avofruit S.A.S.

## **Sara López**

Baika Colombia S.A.S.

## **Sergio Andrés Plata Ortiz**

Baika Colombia S.A.S.

## **Daniela Santos**

C.I. Coltrópicos S.A.S.

## **María Isabel Gaviria Orozco**

C.I. Coltrópicos S.A.S.

## **José L. Grisales S.**

C.I-Mipymes Enverdeco S.A.S.

## **Mónica Dávila**

Cabilfrut S.A.S.

## **Yamileth Cajigas**

Cabilfrut S.A.S.

## **Andrés Montañez**

Camposol Colombia S.A.S.

## **Ricardo Mejía**

Fruty Green Packing S.A.S.

## **Heiler Rivas**

Green Superfood S.A.S.

## **Carolina Prieto Toro**

Green West S.A.S.

## **Mauricio Yunis**

Green Superfood S.A.S.

## **Gisella Pineda**

Grupo Cerro Bravo S.A.S.

## **Santiago Cárdenas**

Grupo Cerro Bravo S.A.S.

## **Mauricio Peña**

Manar Fruit S.A.S.

## **Mauricio Moranth**

Montana Fruits S.A.S.

## **Karim Bahem**

San Basilio Fruit's S.A.S.

## **Luis Carlos Maya**

Westfalia Fruit Colombia S.A.S.



# CONEXIÓN HASS

---

**Propósito:** Es una mesa técnica cuyo propósito es orientar y contribuir a la implementación del Plan Operativo de Cenhass, que desarrolla iniciativas y proyectos de innovación e investigación aplicada dirigidos a mejorar la productividad, la calidad y la gestión del abastecimiento del aguacate Hass, estimulando la eficiencia y competitividad de la cadena.

Conexión Hass actúa a través del intercambio de experiencias y la colaboración técnica entre las empresas afiliadas, la articulación de recursos y actores clave del ámbito científico y tecnológico del sector, la definición de estrategias para la adopción de buenas prácticas, la mejora continua y la innovación en los procesos productivos. Así mismo, gestiona la preservación, generación y transferencia del conocimiento en temas técnicos como suelos y nutrición, fitosanidad, material vegetal, fisiología, calidad y logística, adopción de tecnología, entre otros.

Así, cumple un rol estratégico en posicionar a Colombia como referente mundial en la producción de Aguacate Hass, impulsando la sostenibilidad, la calidad y la consolidación del sector en los mercados internacionales.

Este comité está liderado por la dirección de Cenhass y las empresas afiliadas que lo conforman son:

## Luis Carlos Maya

Westfalia Fruit Colombia S.A.S.

## Wilmar Pérez

Westfalia Fruit Colombia S.A.S.

## Francisco Lorza

Westfalia Fruit Colombia S.A.S.

## Johan Velásquez

Westfalia Fruit Colombia S.A.S.

## Gustavo Rodríguez

Aruco Green S.A.S.

## Walter Asmat

Camposol Colombia S.A.S.

## Cristian Zuleta

Camposol Colombia S.A.S.

## Jennifer Patiño

Avofruit S.A.S.

## María Camila Zuluaga

Avofruit S.A.S.

## Luz María Mejía

Green Kings S.A.

## Gilma Orrego

Asesora independiente

## David Lynce

Ecofarms Colombia S.A.S.

## Wilson Giraldo

Hass Naranja S.A.S.

## Diana Casas

C.I. Coltrópicos S.A.S.

## Hernán Alday Valdés

Naf Colombia S.A.S.

# COMITÉ SOCIAL Y DE SOSTENIBILIDAD

**Propósito:** Constituir un espacio permanente de acompañamiento y seguimiento para la implementación de proyectos vinculados a la sostenibilidad ambiental y social. Ambos comités actúan como órganos articuladores entre actores internos y externos —productores, exportadores, transformadores, comunidades, entidades públicas, ONGs y aliados técnicos— para asegurar que las iniciativas respondan a necesidades territoriales, cumplan normas ambientales y generen impactos positivos y medibles en las condiciones socioambientales del sector.

Por otro lado, supervisan la planificación, ejecución y evaluación de proyectos, fomentando buenas prácticas, criterios de inclusión y respeto por los derechos de las comunidades; promoviendo la movilización de recursos, la capacitación y la transferencia de conocimiento; y facilitando la generación de indicadores y reportes que permitan medir avances y ajustar estrategias. Asimismo, impulsan la integración de la sostenibilidad en las cadenas productivas, buscando modelos replicables que aumenten la resiliencia climática, la eficiencia en el uso de recursos y el bienestar de las poblaciones rurales.

Ambos comités están liderados por la dirección de sostenibilidad y las empresas afiliadas que lo conforman son:



## SOCIAL

**Diego Álvarez**  
Avofruit S.A.S.

**María Francisca Echeverry**  
Agrícola Bora Bora S.A.S. "Zomac"

**Luisa Castro**  
Baika Colombia S.A.S.

**María Jose Zapata**  
Jardín Exotics S.A.S.

**Catalina Gómez**  
Westfalia Fruit Colombia S.A.S.

# COMITÉ SOCIAL Y DE SOSTENIBILIDAD



## SOSTENIBILIDAD

### **Jorge Osorio**

Agrocate Zomac S.A.S.

### **Diana Quintero**

Camposol Colombia S.A.S.

### **Sergio Arango**

Westfalia Fruit Colombia S.A.S.

### **Liliana de La Hoz**

C.I. Global Green S.A.S.

### **Edilma Betancourt**

San Basilio Fruit's S.A.S.

### **Luis Trejos**

Avofruit S.A.S.

### **Geison Franco**

Green Superfood S.A.S.

### **Carlos Andrés Restrepo**

Jardín Exotics S.A.S.



# COMITÉ DE PRODUCTORES

**Propósito:** Identificar las necesidades de los afiliados productores para definir convenios y proyectos a priorizar bajo el modelo de los encadenamientos productivos sostenibles, buscando la formalización, el acceso a mercados y la mejora en la competitividad. A través de este espacio Corpohass coordina el diálogo entre productores y entidades públicas; diseña capacitaciones técnicas (buenas prácticas, poscosecha, trazabilidad y adopción tecnológica); promueve la asociatividad y modelos de integración a través de las mesas de trabajo con exportadores y transformadores y gestiona contrapartidas y alianzas con Ceniass para promover la investigación, por otra parte, este comité es el responsable de definir la incorporación de los sellos de certificación ambientales y sociales para ajustar estrategias y potenciar la productividad y sostenibilidad del sector Aguacate Hass en Colombia.

Este comité está liderado por la dirección de proyectos y las empresas afiliadas que lo conforman son:

**Diego Fernández Posada**

Agrocapitan Zomac S.A.S.

**Santiago Cárdenas**

El Trapiche

**Ricardo Botero**

Agrícola Genova Zomac S.A.S.

**Luis Horacio Moreno**

Comoto S.A.S.

**Juan Rafael Giraldo**

Avofruit S.A.S.

**Héctor Acevedo**

Terrapalta S.A.S.

**Juan Fernando Mejía**

Aguacates Gourmet S.A.S.

**Carlos Andrés Escobar**

Control Agrícola S.A.S.

**Adriana María Alzate Burgos**

Asproagricol

**Juan José Escobar**

Greengold Investments S.A.S.

**Jorge Osorio**

Agrocate Zomac S.A.S.



# COMITÉ DE COMPRAS

**Propósito:** Garantizar que las negociaciones por volumen de productos y servicios que se gestionan desde la corporación se desarrollen con criterios de transparencia, eficiencia y sostenibilidad, alineadas con la estrategia institucional; para ello busca establecer procesos y definir políticas que fomenten prácticas de compras responsables y bajo el cumplimiento normativo, adicionalmente gestiona riesgos y contingencias de la logística, promueve la integración de criterios ambientales y sociales en la cadena de suministro, y realiza seguimiento y reporte de resultados para optimizar costos, calidad y continuidad de suministro en beneficio de los afiliados.

Este comité está liderado por la dirección de experiencia al afiliado y las empresas afiliadas que lo conforman son:

**Diana Quintero**  
Baika Colombia S.A.S.

**Tatiana Marín**  
Avofruit S.A.S.

**José Alejandro Restrepo**  
Agrícola Atitlán S.A.S.

# COMITÉ DE COMUNICACIÓN Y MERCADEO

**Propósito:** El Comité de Comunicación y Mercadeo tiene como propósito definir, orientar y hacer seguimiento a la estrategia de comunicación del gremio, asegurando la coherencia, pertinencia y efectividad de los mensajes institucionales.

En este espacio se revisan, analizan y aprueban planes, iniciativas y campañas que contribuyen al fortalecimiento de la visibilidad, reputación y posicionamiento del sector del Aguacate Hass, tanto a nivel nacional como internacional.

El comité permite la participación activa de las empresas afiliadas en la construcción de lineamientos comunicacionales, la priorización de temas estratégicos y la difusión de información clave, garantizando que la voz del gremio responda a los intereses del sector y a los diferentes públicos de interés.

**Diego Álvarez**  
Avofruit S.A.S.

**Daniel Montes**  
Avofruit S.A.S.

**María José Zapata**  
Jardín Exotics S.A.S.

**Carolina Prieto Toro**  
Green West S.A.S.

**Carolina Ramírez**  
Fruty Green Packing S.A.S.

**Luis Carlos Maya**  
Westfalia Fruit Colombia S.A.S.

# NUESTROS AFILIADOS, NUESTRA PRIORIDAD

## ESTRATEGIA

*Desarrollo e implementación del CRM para los afiliados*

*Modelo de experiencia a los afiliados*

La **implementación del CRM** y del modelo de experiencia para afiliados fortaleció la relación gremio afiliado mediante una gestión más organizada, cercana y estratégica. Estas herramientas centralizaron la información, permitieron el seguimiento sistemático de las interacciones y facilitaron la segmentación de afiliados, **mejorando la comunicación, la atención oportuna y la personalización de servicios**. Además, el modelo de experiencia elevó los niveles de satisfacción, fidelización y participación, generando mayor valor, confianza y eficiencia en la gestión gremial.

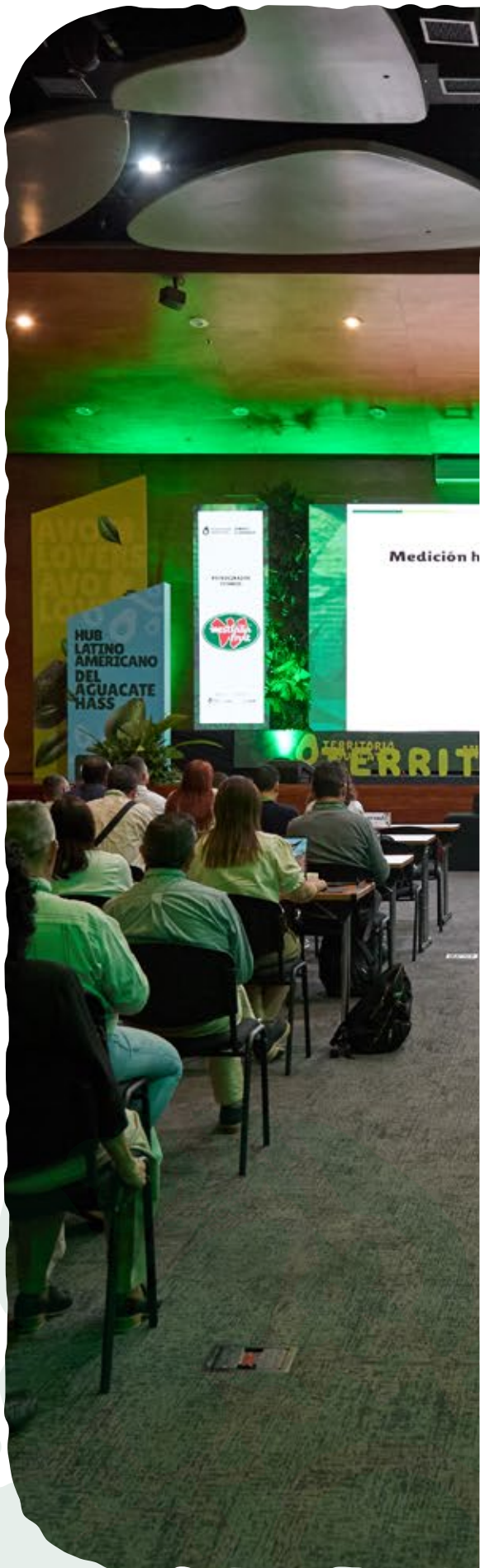




## EXPERIENCIA Y FIDELIZACIÓN DEL AFILIADO

Este pilar se consolidó mediante la digitalización de procesos y el diseño de una oferta de valor diferenciada, estableciendo una gestión basada en datos y una atención plenamente centrada en el asociado. La automatización y el CRM permitieron centralizar información, optimizar trámites y reducir tiempos de respuesta; la segmentación y analítica habilitaron servicios personalizados y decisiones estratégicas fundamentadas en indicadores reales; y la oferta de valor —servicios digitales, beneficios exclusivos y rutas de acompañamiento— mejoró la satisfacción, la fidelización y la participación de los afiliados. En conjunto, estas acciones incrementaron la eficiencia operativa, facilitaron la escalabilidad de los programas y fortalecieron la capacidad del gremio para responder oportunamente a las necesidades del sector.

La herramienta ha permitido segmentar a los afiliados y optimizar la gestión de servicios, asegurando una atención oportuna basada en el historial y necesidades de cada empresa. Como activo clave, hoy contamos con una base de datos digital integral que no solo reúne información técnica de los predios, sino también el mapeo de contactos en las áreas estratégicas de cada afiliado, facilitando la articulación de servicios, la toma de decisiones y la personalización de las intervenciones gremiales.



## MEDICIÓN DE NUESTRA GESTIÓN DEL NPS

A través del CRM se automatizó la medición del Net Promoter Score (NPS), con la participación de 55 empresas y un resultado sobresaliente de 85%, que confirma la alta lealtad y satisfacción hacia el gremio.

El NPS es un estándar global que mide la probabilidad de recomendación mediante una sola pregunta: “¿Qué tan probable es que recomiende a Corpohass a un colega del sector?” Las respuestas (0–10) se agrupan en:

**Promotores (9–10):** defensores del gremio.

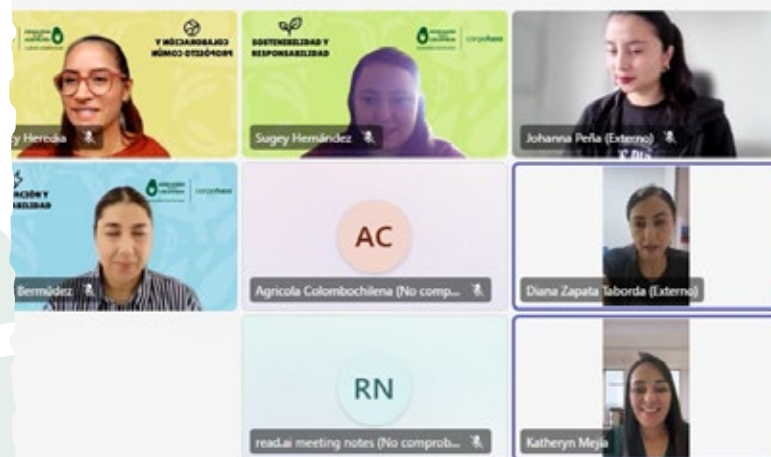
**Pasivos (7–8):** satisfechos pero susceptibles a cambios.

**Detractores (0–6):** insatisfechos y potencialmente críticos.

### ¿Qué implica un NPS de 85%?

Un NPS superior a 70 se considera excelente o de clase mundial. Un 85% posiciona a Corpohass como una organización que genera una conexión técnica y emocional muy superior con sus afiliados, donde la mayoría actúa como promotora activa de la gestión gremial.

Este NPS refleja el impacto de una gestión centrada en el afiliado: confirma la transición de Corpohass de recaudador de cuotas a socio estratégico clave para la rentabilidad y el crecimiento del sector aguacatero en Colombia.



# PRINCIPIO DEL FORMULARIO

## DISEÑO DEL JOURNEY MAP

mediante el mapeo detallado de la experiencia del afiliado se definió una oferta de valor segmentada y coherente, identificando puntos de contacto, necesidades prioritarias y expectativas de cada perfil. Este ejercicio permitió traducir insights en atributos claros y accionables que orientan las iniciativas de todas las direcciones de la Corporación, optimizando servicios, priorizando recursos y garantizando una experiencia consistente y centrada en el asociado.

## RUTA DE BIENVENIDA Y FIDELIZACIÓN

se institucionalizó la Ruta de Afiliación, que incluye jornadas de inducción estructuradas, asignación de un contacto responsable, entrega de kits de bienvenida y seguimiento personalizado durante los primeros meses. Este proceso garantiza una integración efectiva desde el primer contacto, acelera la adopción de servicios, facilita el acceso a beneficios y fortalece el vínculo y la retención de los nuevos afiliados.

## MÁS AFILIADOS, MÁS VOZ:

## EXPANSIÓN DE LA REPRESENTATIVIDAD

Durante el 2025 la Corporación consolidó un fortalecimiento histórico de su base asociativa y alcanzó una cobertura nacional sin precedentes.

### Cifras de vinculación

**60** **NUEVOS AFILIADOS**

El mayor ingreso anual desde 2022, distribuidos en todas las categorías de la cadena de valor.

### Diversificación

**11** **EMPRESAS DE TRANSFORMADORES**

se abrió por primera vez la categoría de Transformadores, superando la meta y cerrando el año con 11 empresas vinculadas en este segmento estratégico.



### Composición de los nuevos ingresos

**46** **PRODUCTORES**  
**11** **TRANSFORMADORES**  
**3** **EXPORTADORES**

Equilibrando la representación de los distintos eslabones.

### Representatividad territorial

La expansión incluyó presencia reforzada en departamentos clave como:

**HUILA, NORTE DE SANTANDER, SANTANDER, CHOCÓ Y ANTIOQUIA**

Entre otros, consolidando la vocería regional del gremio.

# UN GREMIO AL SERVICIO DE SUS AFILIADOS

## Capacitación para una Mejor Experiencia

Por segundo año consecutivo, el equipo asistió al congreso nacional "Go Experience", fortaleciendo competencias en diseño de servicios y fidelización e incorporando prácticas internacionales de vanguardia para mejorar la atención y la relación con nuestros afiliados.



## HITOS 2025

- **Despliegue Exitoso del CRM:** Se centralizó el 100% de la información gremial y la trazabilidad de interacciones, permitiendo una gestión de servicios basada en datos y una respuesta oportuna a las solicitudes de los afiliados.
- **Lealtad de Clase Mundial (NPS 85%):** A través de la medición sistemática del Net Promoter Score, se obtuvo una calificación histórica de 85%, situando a la Corporación en niveles de satisfacción de excelencia global.
- **Diseño del Journey Map Gremial:** Se mapeó por primera vez la experiencia integral del afiliado, definiendo ofertas de valor personalizadas por segmento que hoy guían las iniciativas de todas las direcciones de la Corporación.
- **Crecimiento Récord de la Base Asociativa:** Vinculación de 60 nuevos afiliados en un solo año, fortaleciendo la voz del gremio en las categorías de Productores, Exportadores y, por primera vez, Transformadores.
- **Consolidación de la Huella Nacional:** Expansión de la representatividad gremial a 12 departamentos de Colombia, logrando presencia en regiones estratégicas como Huila, Chocó y los Santanderes.
- **Ruta de Afiliación y Onboarding:** Se formalizó el proceso de inducción y entrega de kits de bienvenida para nuevos afiliados, garantizando una integración efectiva y un alto sentido de pertenencia desde el día uno.

## RETOS 2026

- **En un año complejo para el sector,** incrementar la retención y fidelización de nuestros afiliados a través de seguimiento personalizado apoyado en el CRM, rutas de fidelización estructuradas, medición periódica del NPS y respuesta ágil al feedback, es una prioridad estratégica para Corpohass.
- **Diseñar propuestas de valor sectoriales y campañas segmentadas** que permitan a productores, exportadores y transformadores percibir una atención integral y alineada con sus necesidades específicas.
- **Ampliar la cobertura territorial y la representatividad regional** mediante el fortalecimiento de los Encuentros Territoriales, multiplicando su frecuencia, adaptando contenidos a realidades locales y consolidando coordinación y presencia institucional en más regiones.



## RETOS 2026

- **Diversificar y digitalizar la oferta de servicios** mediante la implementación de rutas de aprendizaje virtuales certificadas, el desarrollo del marketplace HassMarket y la puesta en marcha de servicios digitales de asesoría y monitoreo para ampliar el acceso, la escalabilidad y la efectividad de las soluciones para los afiliados
- **Transformar negociaciones** puntuales en acuerdos permanentes que garanticen condiciones preferentes en insumos, financiamiento y logística, y ampliar el portafolio de convenios estratégicos para asegurar beneficios recurrentes y previsibilidad de costos para los afiliados.
- **Profesionalizar la gobernanza y la transparencia gremial** mediante la implementación de mecanismos de rendición de cuentas y participación: establecer indicadores de desempeño y reportes periódicos públicos, sistemas de control interno y auditoría, protocolos claros de toma de decisiones y conflicto de intereses, canales de participación y consulta para los afiliados, y programas de formación para directivos; todo ello soportado en herramientas digitales que garanticen trazabilidad, acceso a la información y mayor legitimidad institucional
- **Sostener la financiación y la autosostenibilidad del gremio** mediante la diversificación de fuentes de ingreso –generación de recursos por eventos, consultorías, programas certificados y servicios– y el fortalecimiento de patrocinios estratégicos que permitan financiar operaciones y reinvertir en programas de valor para los afiliados.
- **Impulsar la mejora continua de la experiencia del afiliado** mediante la optimización del Journey Map, la ampliación y sistematización de la Ruta de Bienvenida, la medición constante de resultados de servicio y la definición y seguimiento de KPIs de satisfacción que permitan ajustes ágiles y evidencia del impacto en la relación gremioafiliado.

# CONSTRUIR GREMIO DESDE EL TERRITORIO Y PARA EL SECTOR

*Trabajamos por el presente y el futuro del Aguacate Hass colombiano.*

Corpohass es el motor del crecimiento del Aguacate Hass en el país: la organización gremial que articula, representa y proyecta al sector desde el territorio. Junto a nuestros afiliados fortalecemos una agroindustria con visión de largo plazo. Nuestro trabajo va más allá del acompañamiento al productor o de la representación del exportador y del transformador; construimos gremio con responsabilidad, calidad y sentido de país, promoviendo una agricultura competitiva, sostenible y formal.



# EQUIPO CORPOHASS

## Nuestro mayor activo

El equipo interdisciplinario de Corpohass, integrado por profesionales con amplia experiencia en relacionamiento gremial, sostenibilidad, desarrollo territorial, investigación, dirección de proyectos, comunicaciones, inteligencia de mercados y soporte administrativo, es hoy nuestro mayor activo. Su experiencia, compromiso y conocimiento del sector permiten anticipar desafíos, acompañar a los afiliados y ejecutar con excelencia los proyectos que impulsan la competitividad del Aguacate Hass colombiano.

Asamblea Afiliados

Junta Directiva

  
Katheryn Mejía Vergel  
Presidenta Ejecutiva

  
Sughey Hernández  
Analista Investigaciones Económicas

DIRECCIONES

  
Sara Restrepo  
Directora Administrativa y Financiera

  
Luisa Restrepo  
Coordinadora de Talento Humano

  
Natalia Restrepo  
Analista Contable

  
Sindy Salazar  
Analista Administrativa

  
Nidia Copete  
Directora de Ceniass

  
Francly Heredia  
Directora Experiencia del Afiliado

  
Ana María Torres  
Directora de Sostenibilidad

  
Betsy Bermúdez  
Directora de Proyectos

  
Paula Salcedo  
Líder de Mercadeo y Comunicaciones

  
Stefanny Díez  
Analista de Comunicaciones

# EQUIPO CORPOHASS

## *Nuestro mayor activo*

En 2025 el equipo de Corpohass gestionó múltiples desafíos clave: consolidar la propuesta de valor para los afiliados, fortalecer la situación financiera del gremio, ampliar su representatividad y consolidar un modelo de gobierno corporativo capaz de acompañar e impulsar estas transformaciones.

A lo largo de este informe, los afiliados de Corpohass podrán constatar la ejecución del plan estratégico presentado en la Asamblea 2025, iniciando por el fortalecimiento del gobierno corporativo y el desarrollo de la propuesta de valor. En este capítulo encontrarán evidencia del trabajo del equipo para mantener la salud financiera del gremio y de los esfuerzos por consolidar un equipo de alto desempeño capaz de liderar y ejecutar las transformaciones que requiere el sector.



# SITUACIÓN FINANCIERA



## HITOS 2025

- **Diversificación de ingresos y gestión de recursos estratégicos:** Se fortaleció la gestión de fuentes propias de financiación para diversificar los ingresos, apalancar proyectos estratégicos y garantizar la sostenibilidad financiera del gremio. Se obtuvieron excedentes por valor de 972.507.034 con respecto a un presupuesto aprobado para el año 2025 con necesidad de caja de 580.532.862
- **Estructuración financiera de convenios estratégicos:** esta línea permitió apalancar proyectos estratégicos con entidades públicas, ampliar el alcance de la gestión gremial y fortalecer el desarrollo de la propuesta de valor institucional. Los recursos gestionados ascendieron a la suma de \$892 millones lo que evito el uso de la reserva del WAC, la cual se mantiene en un valor de \$ 1.473 millones de pesos.

## RETOS 2026

- **Consolidar la gestión estratégica de las inversiones de la Corporación,** priorizando su optimización, seguimiento y evaluación, con el objetivo de mejorar la rentabilidad y fortalecer la sostenibilidad financiera de Corpohass.
- **Gestionar y recaudar de manera efectiva ingresos** provenientes de fuentes propias y alianzas con terceros, con el objetivo de diversificar las fuentes de financiación, apalancar la propuesta de valor de Corpohass
- **Garantizar el uso eficiente, transparente y responsable de los recursos financieros** en toda la operación de la Corporación, promoviendo una cultura de optimización del gasto y asegurando la máxima generación de valor por cada peso invertido.

A woman with dark hair, wearing a white and green patterned blouse, is speaking into a microphone. She is wearing a yellow lanyard with a badge. In the background, other people are visible, and there are framed certificates or posters on a wall.

## **CONFORMACIÓN DE UN EQUIPO DE ALTO DESEMPEÑO.**

### **HITOS 2025**

**Conformación de un equipo de alto desempeño y creación de un área que se encargue de los procesos de talento humano**

Esta línea estratégica estuvo orientada a diseñar, implementar y poner en marcha el Sistema Integrado de Gestión del Desempeño de Corpohass con el fin de fortalecer la gestión por resultados, la retroalimentación continua y la mejora del desempeño organizacional. El resultado del 2025, mostró una gestión del Desempeño del equipo con un cumplimiento general del 92.83%

**Desarrollo de Talento y Fortalecimiento de Capacidades**

Esta línea se enfocó en la estructuración y ejecución de un plan integral de formación para el equipo Corpohass, mediante la identificación de competencias clave y la ejecución de cursos, talleres y seminarios. Su objetivo fue fortalecer las capacidades técnicas y humanas del equipo, alineadas a las necesidades estratégicas de la Corporación y a la mejora continua del desempeño institucional.



## CONFORMACIÓN DE UN EQUIPO DE ALTO DESEMPEÑO.

### RETOS 2026

Fidelización de todo el equipo de trabajo mediante el fortalecimiento del Sistema Integrado de Gestión del Desempeño, la ejecución de planes de formación estratégica, la ejecución de un plan de bienestar integral y el fortalecimiento de una cultura de alto desempeño, orientada a resultados, eficiencia y excelencia en el servicio a los afiliados.

# PROPUESTA DE VALOR

## Lo que hacemos por nuestros afiliados

Nuestros pilares de acción articulan la estrategia gremial a través de programas que fortalecen la productividad, impulsan la sostenibilidad y amplían la competitividad en los mercados. Cada pilar integra iniciativas de apoyo técnico, acompañamiento territorial y generación de información que permiten a nuestros afiliados enfrentar los desafíos del sector, aprovechar nuevas oportunidades comerciales y asegurar un crecimiento sostenible para toda la cadena del Aguacate Hass.

### REPRESENTACIÓN GREMIAL

- Representación Internacional: IFPA, HAB, CAB, WAO, entre otros.
- Representación Nacional: SAC, intergremiales, gobernaciones, alcaldías.
- Obtención de recursos - Ley de garantías

### SOSTENIBILIDAD

- Plataforma sectorial KPI's sostenibilidad
- Encadenamientos productivos sostenibles
- Avocados From Colombia- Quality Program
- Trabajo articulado con las corporaciones autónomas regionales
- Trabajo articulado con las cajas de compensación familiar

## NUESTROS AFILIADOS

### MERCADEO Y COMUNICACIONES

- Aumento del consumo interno del Aguacate Hass
- Posicionamiento de Avocados From Colombia en mercados internacionales para exportadores y transformadores
- Posicionamiento sectorial

### ALIANZAS ESTRATÉGICAS

- Negociaciones por bloque

### GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN

- Mapa Hass / Censo Nacional
- Generación de información sectorial

### GESTIÓN Y TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

#### EDUHASS

Escuela de formación en Aguacate Hass

- Escuela de formación de Aguacate Hass y 9 encuentros con productores

#### CENIHASS

- Creación del centro experimental
- Comfama Biosuroeste
- Investigaciones para mejorar la calidad de la fruta, la productividad y la rentabilidad.

# 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.



# ESTRATEGIAS

- Representación Internacional
- Representación Gremial Nacional

Organización de 7 jornadas de capacitación técnica.



corpohass



En 2025 consolidamos resultados clave en este pilar al fortalecer la representación internacional junto con la IFPA, el CAB, la WAO y el HAB, logrando mayores vitrinas de promoción y avances en protocolos fitosanitarios que ampliaron el acceso a mercados estratégicos.

A nivel nacional articulamos con el ICA mesas técnicas que agilizaron registros y procesos de inspección, mientras que en los ámbitos departamental y local trabajamos con las gobernaciones y alcaldías que nos acompañaron durante el año para asegurar inversión en infraestructura rural, acompañamiento técnico y espacios de concertación.

Corpohass fortaleció el acceso a créditos y a soluciones financieras especializadas mediante la realización de un evento nacional con entidades financieras y Finagro durante el primer trimestre de

2025, visibilizando el potencial productivo y financiero del sector.

Se desarrollaron capacitaciones a través de Eduhass en soluciones financieras para exportadores, con énfasis en el instrumento cambiario.

El trabajo conjunto con la Presidencia de Finagro permitió identificar las necesidades de financiación del sector y avanzar en la gestión de una línea de crédito sostenible para el aguacate Hass.

Estos logros fortalecen la reputación del sector, generaron mayor certidumbre para nuestros afiliados y apalancaron la propuesta de valor gremial con beneficios tangibles en cada territorio.





## 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 mil 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

- **Fortalecer la representación gremial de Corpohass a nivel nacional e internacional**, consolidando una voz unificada del sector que influya en políticas públicas, abra y diversifique mercados, y promueva estándares de sostenibilidad y calidad; para ello impulsaremos una estrategia de incidencia territorial y diplomática, ampliando alianzas con entidades públicas y privadas, participando activamente en ferias y foros internacionales, y capacitando a nuestros afiliados para articular demandas y oportunidades, garantizando que la industria colombiana del aguacate Hass sea reconocida y defendida con mayor presencia y eficacia en todos los espacios.
- **Fortalecer la representación gremial de Corpohass** para articular y gestionar recursos clave que permitan implementar los proyectos de nuestra propuesta de valor; mediante una presencia activa ante entidades públicas y donantes internacionales, la construcción de alianzas estratégicas y la presentación de proyectos robustos, aseguraremos financiamiento y apoyo técnico que traduzcan nuestras iniciativas en acciones concretas, beneficiando a afiliados y consolidando la competitividad y sostenibilidad de la agroindustria del aguacate Hass.
- **Gestionar el lanzamiento, socialización e implementación de una línea de crédito sostenible** especializada para el sector del aguacate Hass, en articulación con el sistema financiero nacional, que responda a las necesidades productivas, ambientales y financieras de los afiliados.
- **Gestionar alternativas financieras y bancarias nacionales e internacionales** para los afiliados, incluyendo alivios financieros, reconfiguración de créditos y nuevos instrumentos, que contribuyan a mejorar su liquidez, salud financiera y capacidad de crecimiento en un entorno económico retador.



# 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

## Encadenamientos productivos sostenibles



## Acceso y permanencia en diferentes mercados





La Sostenibilidad Económica se centró en la estructuración e implementación de proyectos integrales orientados a fortalecer la sostenibilidad económica del sector, mediante el desarrollo de encadenamientos productivos sostenibles que involucraron a productores, exportadores y transformadores. Estas acciones permitieron mejorar la competitividad del sector a través del cumplimiento de requisitos técnicos, fitosanitarios, de calidad y comerciales, así como el avance en procesos de formalización predial y certificaciones.

De manera complementaria, la gestión priorizó el fortalecimiento de la calidad del aguacate colombiano bajo el marco del programa Avocados From Colombia, promoviendo la estandarización de prácticas productivas, de cosecha y poscosecha, y el alineamiento con las exigencias de los mercados internacionales.

## PROYECTOS DESARROLLADOS 2025

### Programa de Fortalecimiento de Encadenamientos Productivos Sostenibles

Ejecución del Programa de Fortalecimiento de Encadenamientos Productivos Sostenibles, mediante la estructuración, firma y ejecución de cuatro (4) convenios estratégicos con la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de Caldas, la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural de Antioquia, la Cámara de Comercio de Medellín y la Cámara Procultivos de la ANDI, con la cual se estableció una alianza estratégica basada en tres pilares: (1) el componente MIC, que apoya a los productores mediante el modelo integrado de cultivo; (2) las capacitaciones, orientadas a la formación técnica especializada; y (3) el marco regulatorio.

Las intervenciones se enfocaron en el acompañamiento técnico para la obtención del Registro de Predio Exportador (RPE), la implementación de certificaciones GlobalG.A.P. y la caracterización productiva mediante la herramienta Mapa Hass. Como resultado, se logró acompañar a 180 productores, distribuidos en 50 en Caldas y 130 en Antioquia.

Estos proyectos facilitaron el acceso de los productores a acompañamiento técnico especializado, procesos de capacitación, análisis de agua y suelo, auditorías internas, dotación de kits requeridos por la normativa vigente y apoyo económico para el proceso de certificación, fortaleciendo así sus capacidades para cumplir estándares de exportación.

De manera complementaria, se avanzó en la gestión y ejecución de la alianza en conjunto con la Cámara Procultivos de la ANDI, brindando acompañamiento integral a 30 pequeños productores del oriente de Antioquia bajo un enfoque de sostenibilidad empresarial, con énfasis en el fortalecimiento de la productividad, la gestión técnica y la competitividad económica.

Este acompañamiento incluye la puesta en marcha y seguimiento de planes técnicos prediales, realización de análisis foliares y definición de acciones de manejo, visitas técnicas periódicas, capacitaciones especializadas (nutrición, podas, sanidad vegetal y bioestimulación), intercambios de experiencias en predios de alto rendimiento, acciones de polinización dirigida cuando aplicó, y fortalecimiento organizacional mediante la revisión de lineamientos básicos de gobernanza.

En el pilar regulatorio, se avanzó en la consolidación de información de productos para aguacate en una base de datos de consulta, permitiendo identificar cuáles productos pueden obtener registros nacionales ICA y ser permitidos tanto en la Unión Europea como en Estados Unidos, respaldando así su exportación.

Estos convenios están orientados a la formalización y habilitación de productores de aguacate Hass para el acceso a mercados de exportación.



## Estrategia de acceso y permanencia en mercados externos

Por quinto año consecutivo se ejecutó el convenio entre el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y Corpohass, consolidando un esquema permanente de vigilancia fitosanitaria orientado a la protección del estatus sanitario y la sostenibilidad de la admisibilidad internacional del aguacate Hass colombiano.

En el marco de este convenio se realizaron más de 2.000 visitas mensuales en los departamentos de Antioquia, Risaralda y Huila, fortaleciendo los procesos de monitoreo, detección temprana y manejo de plagas cuarentenarias, como base para garantizar la permanencia del producto en los mercados internacionales.

De manera complementaria, se fortaleció el funcionamiento de ocho (8) Mesas Fitosanitarias, en articulación con el ICA y las entidades territoriales, promoviendo la capacitación técnica, la coordinación interinstitucional y la consolidación de la cultura fitosanitaria en las principales zonas productoras. Asimismo, se brindó apoyo técnico en los procesos de auditoría requeridos para el mantenimiento de la habilitación del mercado japonés.

Adicionalmente, se prestó acompañamiento especializado a productores afiliados en la gestión de trámites a través de las plataformas SIMPLIFICA y SISAP, atendiendo 62 casos, con un nivel de resolución del 98 %, contribuyendo a la agilización de procesos administrativos y al cumplimiento oportuno de los requisitos normativos para la exportación.



## **Creación del programa Avocados From Colombia (AFC) Quality program para el fortalecimiento de la calidad del aguacate colombiano**

Se consolidó la implementación del programa Avocados From Colombia (AFC- QP) como eje estratégico para el fortalecimiento de la calidad del aguacate colombiano, mediante acciones orientadas a mejorar los procesos de producción, cosecha y poscosecha, así como la estandarización de procedimientos en plantas empacadoras. En el marco del programa, se desarrollaron documentos técnicos de soporte, incluyendo listas de chequeo, estándares de medición de materia seca, informes técnicos y guías paso a paso, los cuales fueron implementados a través de la figura de los Embajadores Hass en plantas empacadoras. Durante 2025, cinco plantas empacadoras hicieron parte activa del programa, en las cuales se realizaron 153 inspecciones (112 para la Unión Europea, 37 para Estados Unidos y 4 para Chile), alcanzando un nivel de cumplimiento aproximado del 70 %, lo que contribuyó al aseguramiento de la calidad, la confiabilidad de la oferta exportable y el posicionamiento del origen Colombia en los mercados internacionales.



## **Apertura de oportunidades de financiamiento internacional para el sector**

Gestión y exploración de nuevas fuentes de financiamiento internacional, mediante el acercamiento y articulación con organismos y entidades de cooperación, lo que permitió la postulación de una iniciativa sectorial orientada al fortalecimiento del aguacate Hass colombiano, estructurada en siete líneas estratégicas y con un valor estimado superior a los 5 millones de dólares. Esta gestión contribuyó a abrir nuevas oportunidades de cooperación y a posicionar al sector en escenarios internacionales de financiación.



## HITOS 2025

- **Gestión de 6 convenios** y proyectos por un valor en 2025 en efectivo de 599 Millones, en especie de 230 Millones y gestionados para ingreso y ejecución en 2026 por valor de 715 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-Corpo Hass.
- **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 SISAP**, con un 98 % de resolución.
- **Inicio del diseño y estructuración de la herramienta sectorial** de costos

## HITOS 2025

- **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.

## RETOS 2026

- **Consolidar el programa Avocados From Colombia QP** como sello de calidad del origen Colombia, fortaleciendo el componente técnico de calidad y la estandarización de procesos, mediante la vinculación de un mayor número de plantas empacadoras al programa, la expansión del programa con embajadores de calidad en campo, e iniciando las inspecciones de calidad en destino como herramienta para retroalimentar la mejora continua y responder a las exigencias de los mercados internacionales.
- **Consolidar el programa de encadenamientos productivos sostenibles**, ampliando la cobertura en los diferentes departamentos y el número de productores formalizados, certificados y habilitados para exportación, e incorporando nuevas certificaciones exigidas por los mercados internacionales, como base para fortalecer la sostenibilidad económica del sector y garantizar la continuidad de los mercados.





## RETOS 2026

- **Mantener y fortalecer el estatus fitosanitario del cultivo**, mediante la consolidación de un convenio tripartito entre el ICA, Asohofrucol y Corpohass, orientado a garantizar la vigilancia, prevención y gestión de riesgos sanitarios en los ocho principales departamentos productores de aguacate Hass, así como a fortalecer el rol de las Mesas Fitosanitarias como herramienta de articulación territorial.
- **Consolidar e implementar la herramienta de costos de producción**, mediante la implementación en la batería de indicadores que permita a los productores conocer sus costos reales, analizar la rentabilidad del cultivo, mejorar la productividad y fortalecer la sostenibilidad económica de sus unidades productivas.
- **Fortalecer el aprovechamiento de la información productiva consolidada en la batería sectorial de indicadores**, promoviendo su uso para generar análisis comparativos, establecer referencias sectoriales de desempeño y orientar la toma de decisiones técnicas, la focalización de la asistencia y la priorización de acciones sectoriales, mediante la visualización de tendencias de productividad por territorios y clústeres productivos. ictivas de cooperación técnica y financiera.

# SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

## ESTRATEGIAS

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



La Sostenibilidad Ambiental generó beneficios directos para los productores, exportadores y transformadores afiliados mediante el fortalecimiento del cumplimiento ambiental, el acompañamiento técnico para la gestión de trámites y permisos, y el acceso a herramientas de gestión sectorial. Estas acciones permitieron mejorar la toma de decisiones, reducir riesgos normativos, avanzar en procesos de certificación, fortalecer la relación con autoridades ambientales y consolidar información estratégica para el gremio, contribuyendo así a la sostenibilidad ambiental, productiva y reputacional del sector.

# PROYECTOS DESARROLLADOS

## Medición de la huella hídrica en el departamento de Risaralda

La huella hídrica (HH) se ha consolidado como una herramienta clave para evaluar el impacto del consumo de agua, tanto directo como indirecto, a diferentes escalas temporales y espaciales. Su metodología permite desagregar el indicador en tres componentes: verde, azul y gris, lo que facilita identificar presiones diferenciadas sobre el recurso hídrico y orientar estrategias de gestión sostenible

Es por esto, que en el municipio de Guática (Risaralda) se evaluó la huella hídrica del aguacate Hass, dado su potencial productivo y su ubicación en una región de creciente importancia para la agroexportación. Esta metodología, basada en el uso hídrico del cultivo (UAC), establece que la cantidad de agua utilizada en la producción de un cultivo, en particular de la evapotranspiración potencial (ET<sub>p</sub>), así como de las características del cultivo y del suelo, factores que determinan la magnitud del consumo hídrico asociado al sistema productivo.





La Tabla 1 resume la distribución de áreas cultivadas, remanentes boscosos, infraestructura agrícola y coberturas secundarias, permitiendo caracterizar el mosaico territorial que soporta la producción de aguacate Hass y su interacción con elementos clave de la funcionalidad ecohidrológica del paisaje. El estudio se realizó en 3 unidades de producción:

<b>Cobertura / Uso</b>	<b>Predio 1 (ha)</b>	<b>Predio 1 (%)</b>	<b>Predio 2 (ha)</b>	<b>Predio 2 (%)</b>	<b>Predio 3 (ha)</b>	<b>Predio 3 (%)</b>	<b>Total área de estudio (ha)</b>
<b>Cultivo de aguacate Hass</b>	10,00	71,5	125,98	63,02	159,85	68,85	295,83
<b>Bosque natural</b>	2,99	21,36	66,55	33,28	61,68	26,57	131,22
<b>Infraestructura agropecuaria</b>	0,69	4,94	6,90	3,45	10,68	4,60	18,27
<b>Pastos limpios</b>	0,31	2,20	0,47	0,24	0,00	0,42	0,78
<b>Área total del predio</b>	14,00	100	199,96	100	232,17	100	446,13

Tabla 1. Estructura de coberturas y usos del suelo en tres unidades productivas de aguacate Hass (Guática, Risaralda, Colombia)

El análisis revela la relación inversa entre rendimiento y huella hídrica verde por unidad de producto, en un contexto donde la huella hídrica azul es nula en las tres unidades productivas evaluadas (Tabla 2).

Unidad Productiva	Rendimiento (t/ha)	HH verde (m <sup>3</sup> /t)	HH azul (m <sup>3</sup> /t)
Predio 1	8,5	762,0	0
Predio 2	13,0	498,2	0
Predio 3	18,0	359,8	0

Tabla 2. Rendimiento y huella hídrica verde y azul en tres unidades productivas de aguacate Hass en Guática (Risaralda)

La huella hídrica azul es igual a 0 m<sup>3</sup>/t, ya que las condiciones climáticas y la disponibilidad de agua verde (precipitación efectiva) cubren satisfactoriamente los requerimientos hídricos del cultivo, evitando la necesidad de riego y, por tanto, cualquier presión adicional sobre fuentes superficiales o subterráneas.

La figura 1 permite contextualizar los resultados obtenidos en Guática frente a sistemas de producción de aguacate Hass en otras regiones de América. En Perú (Costa Central, Lima-Ica) se reporta una huella hídrica total de 715 m<sup>3</sup>/t, con 225 m<sup>3</sup>/t de agua verde y 490 m<sup>3</sup>/t de agua azul, de acuerdo con las estimaciones de- MINAGRI & WWF (2008-2012).

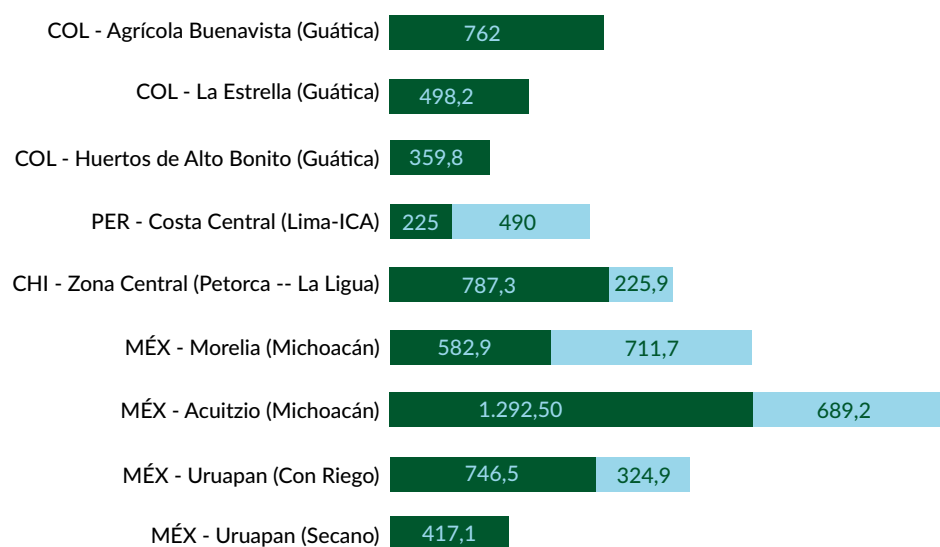


Figura 1. Comparación internacional de la huella hídrica del aguacate Hass por componente (m<sup>3</sup>/t) en regiones productoras de América.



En conjunto, la gráfica muestra que los valores obtenidos en Guática se sitúan en el rango bajo a medio de las huellas hídricas reportadas para Latinoamérica y se distinguen por la ausencia de huella azul en los sistemas evaluados, a diferencia de Perú, Chile y zonas irrigadas de México, donde este componente representa una fracción significativa de la huella total.

Los resultados oficiales fueron presentados en Territorio Aguacate 2025 en donde se resaltaron las principales conclusiones e impacto que tiene este estudio de investigación:

**Autonomía hídrica y sostenibilidad del sistema**

**Eficiencia productiva y variabilidad entre predios**

**Competitividad hídrica internacional**



Las unidades productivas evaluadas en el municipio de Guática (Risaralda) demuestran que es posible mantener una producción basada exclusivamente en agua verde. La estrategia de mejora no radica en aumentar la oferta hídrica, sino en optimizar la eficiencia productiva, preservar la infraestructura natural y monitorear la calidad del agua, garantizando así la convergencia entre rentabilidad, legitimidad social y sostenibilidad ambiental a largo plazo.



## Consolidación del modelo de las Agendas ambientales con la CAR



La agenda ambiental es un instrumento de coordinación voluntaria entre el gremio y la autoridad ambiental. Su propósito es fortalecer el cumplimiento normativo, mejorar el desempeño ambiental y promover buenas prácticas, generando así un canal de diálogo permanente que atienda las necesidades del sector público y del gremio, y que facilite la construcción de confianza institucional y mutua.

El proceso de elaboración y firma de una agenda puede durar entre 4 y 8 meses, según el grado de concertación y la complejidad técnica del sector. La consolidación efectiva de resultados se proyecta a 2 a 4 años, periodo en el que se evidencian mejoras en el relacionamiento institucional y en el cumplimiento legal.

Estos acuerdos generan valor para los afiliados en diferentes dimensiones:

**Cumplimiento normativo**

**Fortalecimiento técnico**

**Posicionamiento del sector como un actor comprometido con la sostenibilidad**

**Fortalecimiento de la confianza con autoridades y comunidades**

**Fortalecimiento de la gobernanza sectorial**

**Anticipación a cambios normativos en materia ambiental**

Actualmente, CORPOHASS cuenta con 6 agendas y/o acuerdos con las siguientes corporaciones autónomas regionales:



## Promoción del cumplimiento ambiental

Mediante la firma de agendas ambientales con autoridades regionales (CARDER, CAM, CRQ, Cornare, Corantioquia), la implementación de consultorios ambientales y el acompañamiento técnico para certificaciones, Corpohass impulsa el cumplimiento ambiental de sus afiliados de manera integral. Las agendas establecen compromisos claros, metas y plazos acordados con las autoridades, armonizando requisitos normativos y prioridades sectoriales para facilitar su cumplimiento. Los consultorios ambientales proporcionan atención personalizada: diagnóstico de brechas legales, elaboración de planes de adecuación ambiental, guía en manejo de residuos, uso eficiente del agua y buenas prácticas agrícolas. El acompañamiento técnico en procesos de certificación (por ejemplo, buenas prácticas agrícolas, GLOBAL GAP, Rainforest, entre otros) incluye formación, acompañamiento en implementación de procedimientos, registros y auditorías internas, y soporte en

la gestión documental requerida por los certificadores. Además, la vinculación con las autoridades regionales permite acceso a incentivos, programas de asistencia y seguimiento conjunto, así como la realización de auditorías y monitoreos periódicos que verifican avances y corrigen desviaciones. En conjunto, estas acciones fortalecen capacidades, reducen riesgos de incumplimiento y consolidan un marco de responsabilidad compartida entre los afiliados, la gremial y las autoridades ambientales.



## Desarrollo de la batería de indicadores de sostenibilidad.

La Batería Sectorial de Indicadores Ambientales, Sociales y Económicos es una herramienta estratégica diseñada para medir, consolidar y estandarizar el desempeño del sector en materia de sostenibilidad. Para los afiliados, disponer de indicadores armonizados permite diagnosticar y comparar su desempeño, identificar brechas, priorizar inversiones y demostrar mejoras continuas en gestión ambiental, social y económica; facilita la toma de decisiones basada en datos, optimiza procesos productivos y reduce riesgos regulatorios y reputacionales. Para los mercados internacionales, un sistema nacional robusto de indicadores ofrece transparencia, trazabilidad y confianza sobre el origen y la sostenibilidad de los Avocados From Colombia, requisitos cada vez más exigidos por compradores, certificadoras y cadenas de valor globales. Además, estos indicadores permitirán cumplir requisitos de acceso a mercados, facilitar la negociación de acuerdos comerciales y atraer inversiones sostenibles al evidenciar compromisos verificables con prácticas responsables. En conjunto, la batería contribuye a mejorar la competitividad del sector, a articular políticas públicas y privadas y a posicionar a Colombia como proveedor confiable y responsable en mercados nacionales e internacionales.

En resumen, su implementación por parte de los afiliados permitirá:



- Contar con información sectorial confiable y comparable.
- Identificar brechas y oportunidades de mejora.
- Fortalecer la toma de decisiones basada en evidencia.
- Anticipar riesgos regulatorios, sociales y reputacionales.
- Alinear al sector con estándares internacionales de sostenibilidad (ESG)



Para la estructuración e implementación se gestionaron recursos de cooperación con aliados internacionales, apalancando USD 50,000 ante el Colombia Avocado Board (CAB) y EUR 25,000 ante la Embajada del Reino de los Países Bajos. Cerramos 2025 con 40 empresas afiliadas participando en la implementación de la batería, aportando a la construcción de una línea base sectorial en las dimensiones ambiental, social y económica.

El proceso de implementación por parte de nuestros afiliados incluye:

**Socialización metodológica**

**Reporte de información bajo indicadores estandarizados**

**Validación técnica de datos**

La participación empresarial refleja un fuerte compromiso con la transparencia, la mejora continua y la rendición de cuentas. La gestión exitosa de recursos internacionales, junto con la alineación a las tendencias globales promovidas por el Hass Avocado Board (en coordinación con HowGood\*) demuestra que el sector está plenamente sincronizado con las dinámicas internacionales de medición y reporte de sostenibilidad.

Este proyecto no solo fortalece el cumplimiento normativo y la gestión reputacional, sino que consolida una herramienta estratégica de gobernanza sectorial, incrementa la competitividad en mercados internacionales y posiciona al sector como referente en sostenibilidad, trazabilidad y generación de valor compartido.

**Modelos de sostenibilidad y certificación: A través de alianzas con programas de certificación y sello de sostenibilidad.**

El programa Avocados From Colombia busca consolidar un modelo propio de aseguramiento de calidad y sostenibilidad. Para garantizar su viabilidad técnica antes de su implementación oficial, se ejecutó un plan piloto respaldado contractualmente con Quality Studio, cuyos servicios especializados acompañaron la validación en campo.

El piloto se implementó en tres plantas empacadoras –Fruty Green, Mountain Avocados (Baika) y Jardín Exotics– y se desarrolló en dos fases: la primera, para validar el componente de calidad; la segunda, para verificar los componentes social y ambiental y revisar adicionalmente los parámetros técnicos de calidad. Durante el proceso se realizaron visitas técnicas que incluyeron revisión documental, observación de procesos operativos (recepción de fruta, líneas de empaque, cuartos fríos y cargue), aplicación de tolerancias por destino, verificación de parámetros críticos y recopilación de evidencia técnica. Este ejercicio permitió identificar oportunidades de mejora, ajustar criterios técnicos y consolidar una versión optimizada de la herramienta (v.1.4) con base en la retroalimentación recogida en campo.

En el componente de calidad, el piloto permitió identificar discrepancias entre las tolerancias exigidas por algunos clientes y los parámetros originalmente definidos por el programa, así como ajustes necesarios en criterios relacionados con materia seca, temperaturas y la aplicabilidad de ciertos requisitos. Desde una perspectiva estratégica, este proyecto constituye un avance relevante en la gobernanza sectorial: el desarrollo y validación de un modelo propio de verificación refuerza el liderazgo gremial, promueve la estandarización de criterios técnicos y consolida una cultura de mejora continua. Además, contribuye a la gestión preventiva del riesgo al permitir la detección temprana de brechas antes de que se traduzcan en rechazos comerciales o daños reputacionales.



En alianza con Comfama participamos activamente en el programa “Certificaciones con Propósito”, una iniciativa de acompañamiento técnico destinada a fortalecer la competitividad de los pequeños productores de aguacate Hass.

Articulado con el aliado técnico Cometazul, el programa ofrece asesoría especializada para acceder y cumplir certificaciones de calidad, inocuidad y criterios ambientales y sociales –como GlobalG.A.P., Rainforest Alliance y SMETA, con el objetivo de reducir brechas técnicas y facilitar el ingreso de los productores a mercados internacionales más exigentes.

El proyecto ha tenido un impacto notable en el sector, permitió que productores asociados a Corpohass accedan a rutas de certificación que los habilitan para competir en mercados globales, aumentan la confiabilidad de sus procesos productivos y generan mayores oportunidades comerciales. Asimismo, al obtener certificaciones reconocidas internacionalmente, las empresas refuerzan su reputación ante compradores externos y reducen el riesgo de restricciones o rechazos por incumplimiento de estándares.



Las empresas que culminaron este programa con éxito fueron:

- Agricola Sol de Oriente S.A.S
  - Boreas S.A.S
  - Montesur S.A.S
  - Proyectos y Tecnología Industrial S.A.S
  - Terrapalta S.A.S
  - Cultivo La Macarena S.A.S
- Guillermo Velásquez Pava
- Agricola El Yarumo S.A.S



# FICHA TÉCNICA AGROCLIMÁTICA DEL AGUACATE HASS

En 2025 se consolidaron herramientas técnicas para fortalecer la adaptación productiva y la toma de decisiones basadas en evidencia científica, mediante el desarrollo de la Ficha Técnica Agroclimática del aguacate Hass, en alianza con AGROSAVIA.

El proyecto tuvo como objetivo integrar información climática, agronómica y territorial en un instrumento técnico que permita a los productores comprender con mayor precisión las condiciones agroclimáticas óptimas del cultivo, anticipar riesgos derivados de la variabilidad climática y mejorar la planificación productiva.

La Ficha Técnica Agroclimática consolida variables como:

**Rangos óptimos de temperatura y precipitación**

**Requerimientos hídricos del cultivo**

**Condiciones edafoclimáticas recomendadas**

**Riesgos asociados a eventos climáticos extremos**

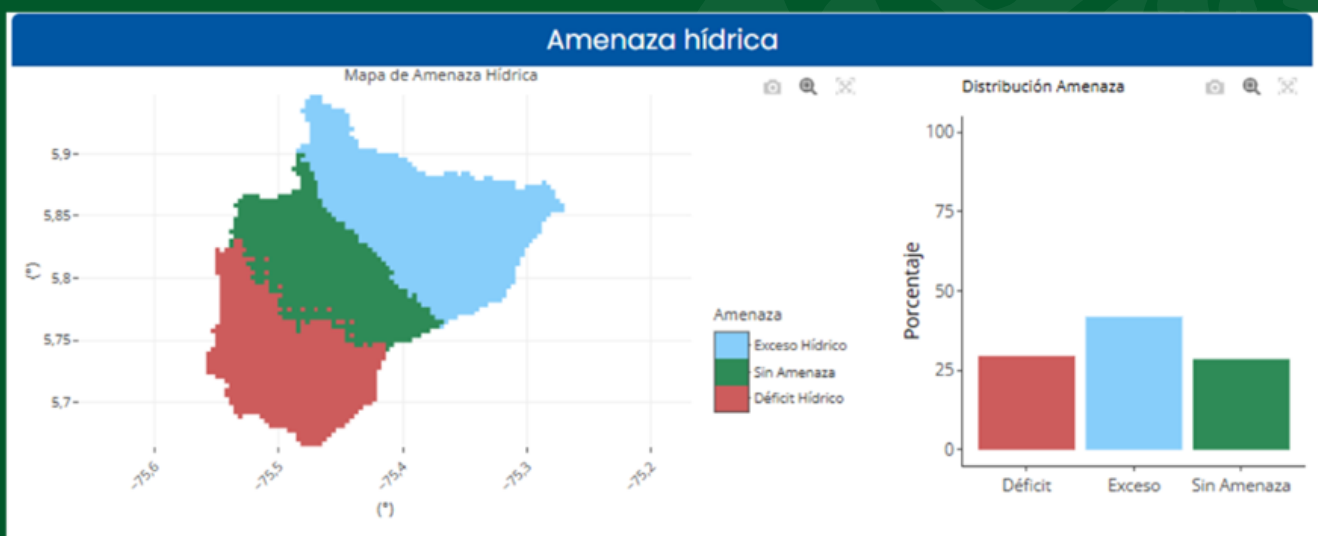
**Recomendaciones técnicas para manejo agronómico bajo distintos escenarios.**



La alianza con AGROSAVIA garantizó rigurosidad técnica y respaldo institucional, elevando la calidad del instrumento y consolidando la cooperación entre el sector productivo y la investigación científica nacional. La herramienta fue desarrollada para los departamentos de Caldas, Risaralda y Quindío.

Además, contribuyó a fortalecer la gestión reputacional del sector al evidenciar el compromiso con la planificación responsable y la adaptación climática, aspectos cada vez más valorados en los mercados internacionales y en el diálogo con las autoridades ambientales

*Ejemplo de la presentación de resultados que arroja la Ficha Técnica - Agrorac*  
*Nombre de la guía: Ficha técnica -Agrorac*



## GUÍA DE AGROTURISMO EN AGUACATE HASS

La Guía de Agroturismo en Aguacate Hass se estructuró como un modelo progresivo y escalonado que permite a los productores incursionar en el turismo rural de forma ordenada, técnica y ajustada a su realidad productiva. El modelo fue diseñado en cuatro niveles de desarrollo:

### SEMILLA

Dirigido a productores que desean iniciar en el agroturismo con infraestructura básica y mínima inversión

## **PLÁNTULA**

Pensado para productores con experiencia inicial que desean mejorar infraestructura y ampliar su oferta

## **ARBUSTO**

Enfocado en productores con mayor experiencia que buscan posicionarse en segmentos de mayor valor

## **FRUTO**

Representa el nivel más alto de desarrollo agroturístico

Esta estructura permite que cada productor identifique su punto de partida, evalúe su capacidad actual y proyecte su crecimiento sin asumir riesgos financieros innecesarios.

La guía tiene como propósito:

- **Orientar a los productores interesados en desarrollar el agroturismo como actividad complementaria.**
- **Proporcionar lineamientos técnicos, legales y operativos para estructurar experiencias turísticas en finca.**
- **Reducir las barreras de entrada mediante información clara y ordenada.**
- **Promover modelos responsables, seguros y alineados con estándares de calidad.**





La Guía de Agroturismo en Aguacate Hass es una herramienta estructural para diversificar ingresos, fortalecer la reputación del sector y consolidar un modelo de desarrollo rural sostenible.

Mediante su modelo progresivo (Semilla, Plántula, Arbusto y Fruto), el sector avanza hacia una propuesta de valor ampliada: no solo produce aguacate Hass, sino que genera experiencias, cultura y posicionamiento territorial.

A partir de esta estructura creamos “Hass 360° – Un fruto hecho ruta”, una articulación de fincas que implementan la guía en sus distintos niveles (Semilla, Plántula, Arbusto y Fruto), conformando una red territorial organizada bajo estándares comunes. La ruta permite:

***Conectar experiencias individuales***

***Generar identidad sectorial***

***Construir una narrativa conjunta del aguacate Hass colombiano***

***Potenciar la promoción nacional e internacional***

Permite que cada afiliado avance a su ritmo, pero bajo una narrativa común que fortalece la reputación, competitividad y cohesión del gremio.



*Conoce la guía aquí (clic en la imagen)*



## 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.

- **Gestión reputacional ambiental** basada en datos: ante el incremento de narrativas críticas promovidas por algunos grupos ambientalistas, el sector debe consolidar un modelo de sostenibilidad sustentado en datos verificables.
- **Implementar y difundir la batería sectorial de indicadores ambientales** para convertirla en una herramienta gerencial efectiva de toma, registro y monitoreo de datos en las empresas afiliadas.
- **Reforzar el modelo de agendas ambientales** en coordinación con las corporaciones autónomas regionales y difundir periódicamente sus resultados, mostrando cómo contribuyen al cumplimiento ambiental, a una mayor transparencia en la gestión con las autoridades y al compromiso de los afiliados a Corpohass con prácticas sostenibles.
- **Impulsar la adopción de la ficha técnica agroclimática**, difundiendo su evidencia científica para orientar el debate público y apoyar acciones de prevención y mitigación de los efectos del clima en los cultivos.
- **El uso eficiente del agua** seguirá siendo uno de los principales focos de cuestionamiento, especialmente en un año electoral como el 2026; por ello los retos incluyen avanzar en la investigación ambiental para desarrollar y estandarizar la metodología de medición de la huella hídrica e impulsar la medición y el monitoreo sistemático del consumo hídrico en las empresas afiliadas mediante protocolos y reportes periódicos que garanticen transparencia y gestión eficiente.
- Para el Comité de Sostenibilidad, **el 2026 será un año para consolidar un modelo sectorial de sostenibilidad** fundamentado en evidencia técnica, medición y articulación institucional, en un contexto de alta sensibilidad política y mayor escrutinio ambiental.

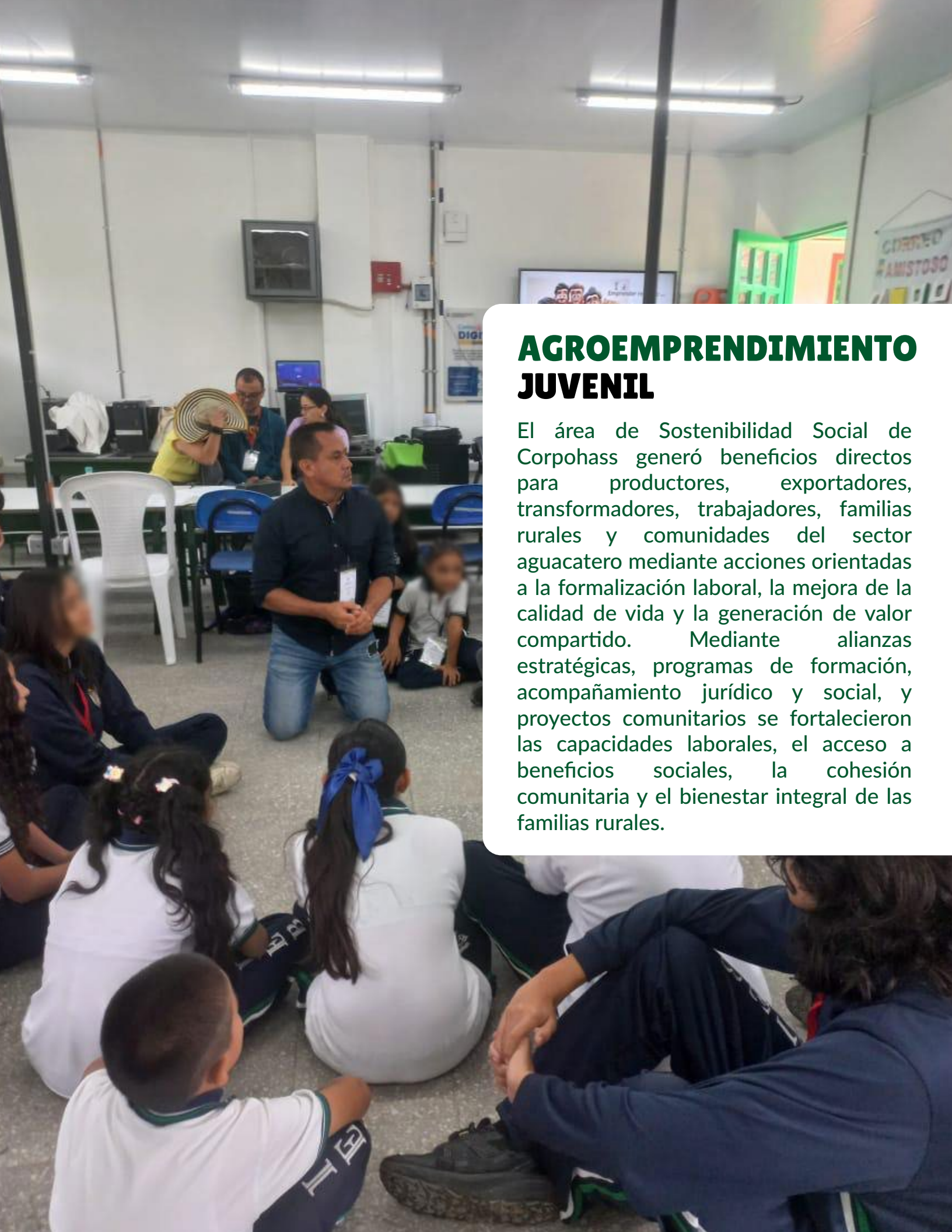


# SOSTENIBILIDAD SOCIAL

## ESTRATEGIAS

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





## **AGROEMPRESARIADO JUVENIL**

El área de Sostenibilidad Social de Corpohass generó beneficios directos para productores, exportadores, transformadores, trabajadores, familias rurales y comunidades del sector aguacatero mediante acciones orientadas a la formalización laboral, la mejora de la calidad de vida y la generación de valor compartido. Mediante alianzas estratégicas, programas de formación, acompañamiento jurídico y social, y proyectos comunitarios se fortalecieron las capacidades laborales, el acceso a beneficios sociales, la cohesión comunitaria y el bienestar integral de las familias rurales.

# PROYECTOS DESARROLLADOS 2025

## Consultorios Jurídicos para la formalización rural

El Programa de Consultorios Jurídicos ofrece asesoría legal personalizada y permanente, especializada en seguridad laboral, asuntos laborales y seguridad y salud en el trabajo.

Mediante encuentros virtuales mensuales, los afiliados disponen de un canal directo para resolver dudas específicas, analizar casos concretos y recibir recomendaciones prácticas ajustadas a la normativa vigente.

Propósito del programa:

- Brindar orientación jurídica a los afiliados frente a inquietudes laborales.
- Resolver consultas prácticas relacionadas con la normativa laboral vigente.
- Prevenir riesgos legales mediante asesoría oportuna.
- Fortalecer el conocimiento jurídico aplicado a la gestión empresarial.



El servicio incluye un consultorio jurídico virtual mensual de 60 minutos, en el que se atienden consultas y se brindan orientaciones legales especializadas. Las citas se solicitan a la Dirección de Sostenibilidad para su agendamiento.

En 2025 se realizaron ocho consultorios jurídicos, centrados principalmente en el acompañamiento frente a la reforma laboral.

## Implementación de la APP mi práctica laboral

Es una herramienta digital diseñada para fortalecer el conocimiento y la gestión en materia laboral, de seguridad social y de seguridad y salud en el trabajo (SST). La aplicación funciona como un recurso de consulta actualizado que complementa el acompañamiento jurídico a los afiliados, permitiendo el acceso a orientación práctica y contenido especializado desde cualquier dispositivo móvil.

A diferencia de una base de datos estática, la app integra contenidos interactivos y dinámicos y permite a los afiliados:

**Consultar información actualizada sobre legislación laboral, seguridad social y SG-SST de forma sencilla y accesible.**

**Acceder a herramientas prácticas y recursos aplicables a situaciones laborales cotidianas**

**Recibir notificaciones sobre actualizaciones relevantes en el entorno laboral y legal.**

La aplicación fue gestionada con la firma German Plazas Abogados Asociados SAS y actualmente cuenta con 120 licencias activas para los afiliados de Corpohass. En conjunto, la app constituye un apoyo permanente para los asociados, potenciando su capacidad de respuesta frente a retos normativos y fortaleciendo su cultura de cumplimiento y prevención legal.



# HASS SEGURO: PROGRAMA DE FORMACIÓN EN SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO PARA EL CAMPO COLOMBIANO

CORPOHASS consolidó una alianza estratégica con el Consejo Colombiano de Seguridad (CCS) para desarrollar el primer ejercicio integral de caracterización de riesgos laborales del sector aguacatero colombiano. Esta iniciativa constituyó un hito para la Corporación y sus afiliados, al combinar rigor técnico, participación empresarial y validación en campo. La guía resultante es producto de un proceso metodológico riguroso que incluyó revisión de literatura científica en bases de datos internacionales; análisis comparativo de 18 estudios seleccionados; entrevistas técnicas con afiliados; visita técnica a planta de empaque; y estandarización de los mapas de procesos del sector.

En la primera sesión participaron representantes de siete empresas productoras, cinco empresas exportadoras y cuatro empresas transformadoras, lo que demuestra un compromiso significativo del sector con el fortalecimiento de la gestión preventiva.

Como parte del proceso de validación técnica se realizó una visita presencial a una planta empacadora afiliada, donde se observaron los procesos de recepción, lavado, clasificación, empaque, almacenamiento en cuartos fríos y cargue de contenedores. Esta inspección permitió contrastar la información

recopilada en las entrevistas con la operación en campo, reforzando la calidad y aplicabilidad de los hallazgos.

El estudio identificó peligros prioritarios de naturaleza química, biomecánica, física, biológica y de seguridad, y analizó su impacto potencial en accidentalidad, ausentismo y enfermedades laborales. Esta caracterización constituye una línea base sectorial que orienta decisiones estratégicas de inversión en prevención y mejora continua, consolidando así el Sistema Sectorial de Seguridad y Salud del Aguacate Colombiano (SISAVO).



## Programa Confamilias solidarias rurales



En articulación con la Caja de Compensación Familiar de Caldas –Confa– se desarrolló el piloto de la estrategia Confamilias Solidarias Rural, que benefició a 36 trabajadores afiliados y a sus familias residentes en Aranzazu y Aguadas. El programa, con una duración de un año, se estructuró bajo un modelo integral que combinó acompañamiento familiar, formación presencial, activación de redes de apoyo y entrega de beneficios económicos y sociales. La intervención incluyó:

- Seis talleres de formación presencial.
- Seis ferias familiares.
- Acompañamiento familiar virtual y terapéutico.
- Entrega de seis bonos de alimentos (uno cada dos meses).
- Acceso a un portafolio de servicios en educación, recreación y empleabilidad.
- Gestión para la generación de ingresos y el fortalecimiento de capacidades financieras

La inversión total del convenio ascendió a \$49.028.945, con un aporte de CORPOHASS del 17% y una participación de Confa del 83%, lo que evidencia una gestión eficaz de alianzas para multiplicar el impacto social de los recursos gremiales.

El proyecto intervino dimensiones clave del bienestar rural:

- Fortalecimiento de la dinámica y la convivencia familiar.
- Mejora de hábitos de vida saludables.
- Optimización de ingresos y racionalización de gastos.
- Promoción del ahorro y manejo responsable del endeudamiento.
- Activación del capital educativo de los integrantes del hogar.

Este enfoque reconoce que la sostenibilidad del sector no depende únicamente de la productividad o la competitividad exportadora, sino también del bienestar integral de las familias que sostienen la cadena productiva.



## AVOKIDS

En alianza con la Caja de Compensación Familiar de Caldas –Confa– se desarrolló una iniciativa para apoyar el proceso educativo de los hijos de los colaboradores de las empresas afiliadas al gremio.

Como resultado de esta articulación institucional se entregaron 590 kits escolares a niños, niñas y adolescentes de familias del sector aguacatero, contribuyendo directamente al inicio del calendario académico y al fortalecimiento de la permanencia escolar.

El proyecto trascendió la entrega de útiles, constituyéndose en una acción de acompañamiento a las familias trabajadoras y reconociendo que la sostenibilidad del sector depende también del bienestar integral de quienes sostienen la cadena productiva.





## JÓVENES HASS

Jóvenes Hass - Agroemprendimientos Sostenibles" es una iniciativa para promover el relevo generacional, la innovación rural y las capacidades emprendedoras de jóvenes vinculados a territorios productores de aguacate Hass.

El proyecto se desarrolló en Salento (Quindío) y benefició directamente a 70 estudiantes rurales de la Institución Educativa Boquía mediante un programa formativo integral que combinó talleres teóricos, prácticas de campo, laboratorio de innovación y ejercicios de ideación empresarial.



## **El proceso se estructuró en tres componentes estratégicos**

### **Desarrollo de capacidades técnicas y empresariales**

Se realizaron 19 sesiones formativas (21 horas en total) sobre: cadena de valor del aguacate Hass; emprendimiento agrícola y modelos de negocio; agricultura sostenible y buenas prácticas; relevo generacional y liderazgo juvenil; y sostenibilidad ambiental aplicada al sector.

Esta fase permitió que los estudiantes comprendieran el potencial productivo, comercial y ambiental del cultivo, fortaleciendo su visión del agro como una oportunidad real de desarrollo económico.

### **Laboratorio de Innovación Hass y construcción participativa de la guía**

Mediante tres talleres de co-creación —Crea tu empresa, Mi empresa verde y Reto Chef Hass— los estudiantes:

- Diseñaron propuestas preliminares de negocio.
- Integraron criterios de sostenibilidad económica, social y ambiental.
- Exploraron oportunidades de transformación y generación de valor agregado.
- Contribuyeron contenidos para la Guía Ilustrada de Agroemprendimiento Juvenil Hass.

Como resultado se consolidó la guía “Hass, Agroemprendimientos Sostenibles”, un instrumento pedagógico y de consulta que recoge oportunidades reales en la cadena de valor del aguacate y promueve modelos de negocio innovadores y responsables. El proyecto mostró resultados muy positivos:

1. 71,4 % de los estudiantes aumentó su interés por el agroemprendimiento tras el proceso formativo.
2. 82,8 % manifestó interés alto o medio en desarrollar emprendimientos relacionados con el aguacate Hass.
3. 78,6 % expresó el deseo de continuar su formación en agroemprendimiento juvenil.
4. 81,4 % recomendaría el proyecto a otras instituciones del país.
5. 92,9 % reportó un nivel de aprendizaje alto o medio.



## **PROGRAMA DE AVOBILINGÜISMO**

Se desarrolló el Programa AvoBilingüismo, una alianza con Comfama, orientada a promover el aprendizaje del idioma inglés entre los colaboradores de las empresas afiliadas.

Durante la vigencia del programa se asignaron 90 cupos para cursos de inglés con una duración de un año, beneficiando a trabajadores interesados en fortalecer sus competencias lingüísticas y mejorar su perfil profesional.

El programa registró una participación del 59%, lo que permitió beneficiar a más de la mitad de los cupos disponibles y evidenció oportunidades de mejora.

Esta iniciativa contribuye al desarrollo de habilidades clave para la competitividad y el crecimiento profesional del talento humano.



## 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.

## RETOS 2026

- **Adaptación y reducción de la jornada laboral**

Diseñar e implementar programas de sensibilización y herramientas prácticas que faciliten la transición hacia jornadas laborales reducidas sin generar tensiones operativas. Estos programas deben incluir: campañas informativas para los afiliados y sus trabajadores sobre beneficios y obligaciones; guías y protocolos para reorganizar procesos productivos y turnos; herramientas de planificación y cálculo de cargas laborales; formación en gestión del tiempo y productividad; y acompañamiento técnico para adaptar puestos y medidas de prevención de riesgos.

Adicionalmente, promover la implementación de pilotos por fases —con indicadores de productividad, absentismo y satisfacción laboral— para evaluar impactos y ajustar medidas; establecer canales de diálogo y negociación con representantes laborales; y diseñar incentivos o apoyos temporales para las empresas que enfrenten costos de adaptación. Todo ello respetando el marco normativo vigente y priorizando la continuidad operativa y el bienestar de los trabajadores.





- **Impacto del aumento del salario mínimo**

Diseñar e implementar estrategias de educación financiera y espacios de diálogo para alinear expectativas sobre ingresos, costos y bienestar. Estas estrategias deben incluir: programas de formación en gestión financiera; herramientas para la planificación presupuestaria y control de costos; auditorías y asesoría para identificar eficiencias productivas; apoyo técnico para la adopción de tecnologías que aumenten la productividad.

- **Reducir las barreras de la informalidad**

Diseñar acciones que promuevan formalización laboral y acceso a programas de SST (Salud y Seguridad en el trabajo) y servicios sociales, especialmente en sectores vulnerables o rurales.

- **Fortalecer alianzas institucionales para ampliar cobertura social**

Establecer alianzas con entidades como cajas de compensación, SENA, aseguradores y gobiernos locales para ampliar alcance en formación, bienestar y empleo digno.

- **Diferenciar el enfoque de la sostenibilidad social según el actor de la cadena.**

Mientras los productores requieren acompañamiento en formalización, acceso a beneficios y fortalecimiento en SST básica, los transformadores y exportadores necesitan un soporte técnico especializado orientado al cumplimiento normativo, a los estándares laborales exigidos por mercados internacionales y a la sostenibilidad del talento humano

# 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.



## AVOCADOS FROM COLOMBIA presentes en la Celebración del 4 de julio (Independencia de Estados Unidos)



La celebración del 4 de julio organizada por la Embajada de los Estados Unidos en Colombia tuvo como objetivo fortalecer los vínculos comerciales e institucionales entre el sector del aguacate Hass colombiano y su principal mercado. Este espacio diplomático y empresarial permitió reafirmar la presencia del gremio en escenarios estratégicos de alto nivel y ratificar su compromiso con el comercio bilateral, el cumplimiento normativo y la cooperación institucional.

La participación de la Corporación facilitó el relacionamiento directo con representantes diplomáticos, autoridades gubernamentales y actores clave de la cadena exportadora, generando oportunidades de diálogo orientadas a la continuidad y consolidación de las exportaciones hacia Estados Unidos. Además, posicionó al gremio como interlocutor frente a entidades internacionales, resaltando su trabajo en calidad, trazabilidad y sostenibilidad del aguacate Hass colombiano.

La Corporación aportó además una muestra del producto, 30 kilos de aguacate Hass colombiano destinados a la preparación de alimentos para los asistentes. Esta actividad permitió que los invitados conocieran y degustaran la fruta, poniendo de manifiesto de forma directa sus atributos de calidad, sabor y origen, y reforzando la recordación del producto en un entorno de alto relacionamiento institucional.

Como resultado, se fortaleció la relación institucional con la Embajada de los Estados Unidos y se consolidó la representación del gremio en espacios de interacción internacional. Esto contribuye a generar confianza en el producto colombiano y a garantizar la estabilidad de las exportaciones. La participación en escenarios de este tipo respalda el posicionamiento del país como proveedor confiable, favorece la cooperación y facilita condiciones para la permanencia y el crecimiento del aguacate Hass colombiano en el mercado estadounidense.

**Avocados From Colombia de gira por las ferias más importantes del mundo.**

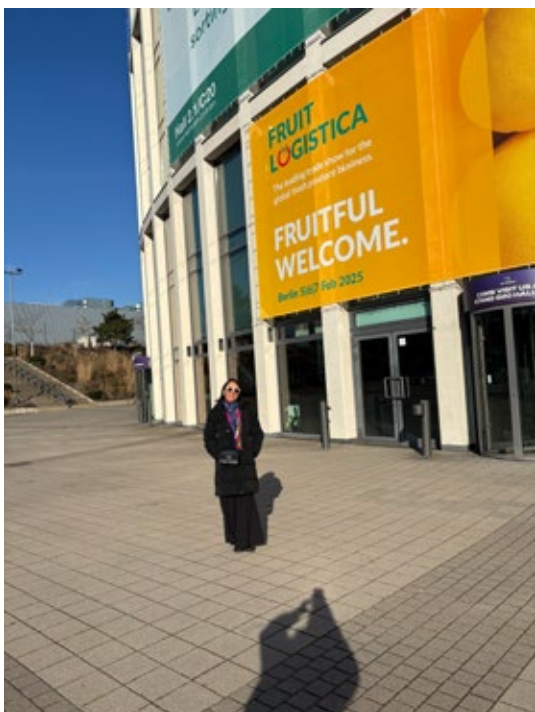
## **FRUIT LOGISTICA - BERLÍN 2025**

En febrero de 2025, Avocados From Colombia participó en Fruit Logistica, la feria internacional más importante del sector hortofrutícola, realizada anualmente en Berlín, Alemania. Este escenario reúne a los principales tomadores de decisión, compradores, importadores, distribuidores y líderes globales de la industria, convirtiéndose en el punto de encuentro estratégico para la presentación de innovaciones, productos y servicios del sector.

La presencia del gremio en este evento permitió posicionar el Aguacate Hass colombiano en uno de los espacios comerciales más relevantes del mundo, fortaleciendo el relacionamiento con el mercado europeo y consolidando la imagen de Colombia como origen confiable, competitivo y sostenible.

En esta edición participamos bajo la marca Avocados From Colombia junto a las empresas afiliadas Coltropicos, Fruty Green, Green West, Green Superfood, Cartama, Westfalia y Jardín, quienes representaron la oferta exportadora del país y sostuvieron reuniones comerciales con actores clave de la cadena internacional.

La participación en Fruit Logistica 2025 permitió fortalecer la visibilidad del sector, generar nuevas oportunidades de negocio y afianzar relaciones estratégicas con aliados internacionales, contribuyendo al crecimiento y posicionamiento del Aguacate Hass colombiano en el mercado europeo.



# FRUIT ATTRACTION - MADRID

Participamos en Fruit Attraction (Madrid), uno de los principales escenarios comerciales del sector hortofrutícola en Europa. La feria se confirma como un espacio estratégico para visibilizar la oferta exportable colombiana ante compradores europeos y afianzar el posicionamiento del país como proveedor confiable de frutas frescas.

Nuestra participación se desarrolló en el stand de ProColombia, en el marco de la estrategia conjunta de promoción de la marca país, coordinando esfuerzos institucionales para fortalecer la imagen de origen Colombia en el mercado europeo. Esta presencia permitió exponer de forma integrada la capacidad productiva y exportadora del sector del aguacate Hass colombiano.

Como parte de la activación del stand, inauguramos con una presentación cultural a cargo de una papayera, lo que incrementó la visibilidad y atracción de visitantes. Además, ofrecimos una experiencia gastronómica con mojitos de aguacate, que mostró usos alternativos y la versatilidad del producto, facilitando el acercamiento y el diálogo con compradores y visitantes interesados en el origen Colombia.



En esta edición participaron junto a nosotros las siguientes empresas:



La participación en ambos escenarios fortaleció la visibilidad del origen Colombia en el mercado europeo, respaldó la presencia comercial de nuestras empresas afiliadas y puso de manifiesto ante compradores internacionales la organización sectorial del país. Del mismo modo, el trabajo conjunto con ProColombia consolidó la promoción del aguacate Hass dentro de la estrategia de marca país, contribuyendo a la reputación del producto como una oferta estable, formal y coherente desde el punto de vista institucional.

## **IFPA GLOBAL PRODUCE & FLORAL SHOW - ANAHEIM, ESTADOS UNIDOS**

En octubre participamos en el IFPA Global Produce & Floral Show, celebrado en Anaheim (Estados Unidos), uno de los escenarios más relevantes para el relacionamiento con retailers, importadores, distribuidores y actores del foodservice en el mercado norteamericano. Este evento reúne a los principales tomadores de decisión del sector hortofrutícola y constituye una plataforma estratégica para el fortalecimiento comercial y la promoción del origen Colombia.

La participación se llevó a cabo en articulación con el Colombia Avocado Board (CAB), mediante acciones conjuntas bajo la marca Avocados From Colombia. En este marco se presentó la campaña “Raise by Colombia”, cuyo propósito es comunicar al mercado estadounidense el origen del producto, las condiciones agroclimáticas donde se cultiva y el respaldo técnico que garantiza su calidad, trazabilidad y sostenibilidad.

Como eje central de esta activación, se lanzó un video institucional dirigido al mercado de Estados Unidos, que muestra dónde nacen los aguacates colombianos, quiénes los producen y cómo se garantiza su calidad desde el campo hasta la exportación. Esta pieza audiovisual reforzó el mensaje de origen, diferenciación y compromiso del sector, incrementando la recordación y fortaleciendo la narrativa de Colombia como proveedor confiable.

Además, la participación permitió validar las directrices de mercadeo para el posicionamiento del aguacate colombiano en Estados Unidos. Se confirmó que Colombia es un proveedor complementario estratégico, capaz de garantizar disponibilidad durante todo el año, especialmente en ventanas en las que otros orígenes tienen oferta limitada. El mercado estadounidense prioriza la confiabilidad en el suministro, la consistencia en calidad y calibres, la sostenibilidad y tiempos logísticos competitivos hacia la Costa Este.

La asistencia junto con empresas afiliadas reforzó relaciones comerciales existentes, abrió oportunidades con nuevos compradores y respaldó negociaciones de exportación hacia este mercado. Como resultado, se consolidó el posicionamiento del aguacate Hass colombiano en Estados Unidos y se fortaleció la presencia institucional del gremio como representante técnico y comercial del sector ante aliados internacionales

Conoce el video aquí: <https://www.youtube.com/watch?v=byya69ldcgE>

Estos espacios fortalecen la confianza del mercado internacional, facilitan la continuidad de las relaciones comerciales de los exportadores y mantienen al aguacate Hass colombiano en el radar de los compradores europeos, aspecto clave para la sostenibilidad y el crecimiento de las exportaciones del sector.

## **Expo Agrofuturo: plataforma para visibilizar el sector y conectar la cadena agrícola en Colombia**

Participamos en Expo Agrofuturo, celebrada en Medellín del 10 al 12 de septiembre de 2025, como parte de la estrategia de posicionamiento de la marca Avocados From Colombia y del fortalecimiento institucional del gremio a nivel nacional. Este evento reunió a productores, empresas agroindustriales, inversionistas, proveedores de tecnología y actores clave de la cadena productiva, constituyéndose en un escenario fundamental para la articulación sectorial.

Nuestra participación no solo se centró en la promoción del aguacate Hass colombiano, sino también en el acercamiento con productores y empresas interesadas en integrarse al gremio, fortaleciendo así la representatividad y la consolidación institucional del sector.

Durante el evento se sostuvo más de 50 reuniones con aliados estratégicos, se desarrollaron jornadas de capacitación en calidad dirigidas a productores y se entregaron entradas gratuitas a empresas afiliadas para la conferencia de calidad; además, se vincularon 3 nuevos afiliados, se identificaron 6 prospectos de afiliación y se avanzó en el establecimiento de diversas alianzas estratégicas para el fortalecimiento del sector.



La participación en Expo Agrofuturo fortaleció el posicionamiento de la marca Avocados From Colombia a nivel nacional, amplió la base de afiliados y consolidó relaciones estratégicas que favorecen el crecimiento ordenado del sector. Además, el evento facilitó la transferencia de conocimientos en materia de calidad, factor clave para mantener la competitividad del aguacate Hass colombiano en mercados internacionales.

Escenarios como este reafirman el papel del gremio como articulador técnico y comercial del sector, promoviendo la formalización, la colaboración interinstitucional y el desarrollo sostenible de la industria.

## **Conexión Avocado: nuestra estrategia de Comunicaciones y Relaciones públicas**

Durante el 2025, Corpohass implementó una estrategia estructurada de comunicaciones externas y relacionamiento con medios, contratando a la firma Género e Impacto para fortalecer el posicionamiento institucional del gremio y proteger la reputación del aguacate Hass colombiano.

La estrategia buscó consolidar a la Corporación de Productores, Exportadores y Transformadores de Aguacate Hass en Colombia como vocero técnico y fuente oficial de información ante medios, opinión pública, aliados institucionales y actores de la cadena productiva.

El plan de trabajo se desarrolló en cuatro líneas principales:

**Posicionamiento institucional: potenciar la visibilidad del gremio como representante del sector y articulador entre productores, exportadores, transformadores y entidades públicas y privadas.**

**Sostenibilidad sectorial: divulgar modelos de encadenamientos productivos sostenibles, certificaciones, gestión ambiental, biodiversidad y medidas de adaptación al cambio climático.**

**Promoción del origen Colombia: fortalecer la narrativa de marca país “Avocados from Colombia”, destacando el impacto económico, social y territorial del cultivo.**

**Aguacate Hass como alimento saludable: comunicar los beneficios nutricionales del producto y promover su consumo responsable.**



Durante el periodo se ejecutaron acciones permanentes de relacionamiento y posicionamiento, incluyendo la elaboración y difusión de comunicados y boletines, gestión de publicaciones en medios nacionales y especializados, atención a periodistas y coordinación de entrevistas, posicionamiento de voceros, organización de visitas de medios a cultivos y procesos productivos, generación de alianzas estratégicas y acompañamiento en el manejo de coyunturas informativas; como resultado, Corpohass se consolidó como interlocutor oficial del sector ante los medios, fortaleció su reputación institucional, difundió información técnica verificada sobre el aguacate Hass, previno la desinformación orientando el manejo de crisis, respaldó a sus afiliados con mensajes sectoriales unificados, posicionó la sostenibilidad como eje central de la narrativa y apoyó la promoción internacional del origen Colombia.

La estrategia de comunicaciones evolucionó de acciones reactivas a una gestión planificada de reputación sectorial, consolidando al gremio como fuente confiable para medios, entidades gubernamentales y aliados internacionales. Este enfoque proactivo fortaleció la construcción de confianza en el aguacate Hass colombiano mediante mensajes técnicos verificados, manejo anticipado de coyunturas y posicionamiento coherente de la sostenibilidad como pilar central.

Asimismo, la gestión reputacional estrechó la cercanía con los afiliados, al articular mensajes unificados, respaldar negociaciones comerciales y ofrecer acompañamiento en comunicación ante contingencias. Como resultado, se ha reforzado la estabilidad comercial del sector y la representatividad gremial de productores, exportadores y transformadores, generando mayor confianza en los mercados y en las relaciones institucionales.



## COLOMBIA SABE A HASS: programa de desarrollo del mercado nacional del aguacate Hass colombiano

### ESTUDIO DE MERCADO DEL CONSUMIDOR COLOMBIANO DE AGUACATE HASS

Con el fin de orientar las decisiones estratégicas del sector y fortalecer el mercado interno, Corpohass realizó un estudio de consumo en alianza con Worldpanel by Numerator para identificar hábitos de compra, motivaciones y oportunidades de crecimiento del aguacate Hass en Colombia.

Dentro de los principales resultados del estudio se encuentran:

El aguacate está ampliamente incorporado en la dieta nacional: 97,5% de los colombianos consume aguacate y 66% consume específicamente aguacate Hass.

Compra recurrente: el 20% de los hogares adquiere aguacate Hass casi a diario.

Motivos de compra: percepción de alimento saludable, sabor y textura; el almuerzo es la ocasión de consumo predominante, especialmente en ensaladas, guacamole y platos típicos.

Preferencias de producto y canal: se prefiere fruta de tamaño medio, semi-madura o madura, vendida mayoritariamente a granel; la compra se realiza principalmente en tiendas de barrio y fruterías.

Barreras: mayor disponibilidad del aguacate criollo (papelillo y Lorena), percepción de precio y desconocimiento del aguacate Hass en algunos segmentos.

En conclusión, el crecimiento del consumo en el hogar y la preferencia por preparaciones caseras constituyen una oportunidad clave para posicionar el aguacate Hass en el mercado interno. Los resultados fueron presentados en nuestro evento Territorio Aguacate como parte del proceso de transferencia de información a afiliados y actores del sector.

Para profundizar en el análisis pueden descargar la presentación completa aquí.





## **MARATÓN DE MEDELLÍN 2025**

En el marco de la Maratón de Medellín 2025, uno de los eventos atléticos más importantes del país con más de 27.000 corredores de 45 países, desarrollamos una activación de marca con múltiples actividades. En la feria previa implementamos un reto en caminadora: quienes recorrieron más kilómetros en el menor tiempo competían por una camiseta de Avocados From Colombia; además, todos los asistentes recibieron aguacate Hass, lo que generó contacto directo con el producto y reforzó la interacción positiva con la marca.

El día de la carrera, en articulación con nuestro afiliado Juancamole, recibimos a los corredores con guacamole y aguacates frescos, creando un ambiente festivo que consolidó la percepción del aguacate Hass como alimento funcional para deportistas y personas con estilos de vida saludables. Esta participación fortaleció el posicionamiento de Corpohass y de la marca sectorial Avocados From Colombia en uno de los principales escenarios del deporte popular del país.

## **PALMAS SE VISTE DE ROSA**

Como parte de la estrategia de posicionamiento del aguacate Hass en torno al bienestar y la vida saludable, participamos en la carrera Palmas se Viste de Rosa, un evento dirigido principalmente a mujeres que promueve la actividad física y el autocuidado y reúne cada año a miles de participantes y familias en la vía Las Palmas de Medellín.

Durante la jornada, junto a nuestro afiliado Paisamole, recibimos a las participantes en la zona de llegada con activaciones de marca y degustaciones de guacamole elaborado con aguacate Hass colombiano, promoviendo la recuperación tras el esfuerzo físico. Esta experiencia permitió asociar el aguacate Hass con nutrición, energía y recuperación muscular; conectar directamente con consumidoras interesadas en bienestar, deporte y alimentación consciente; y generar recordación de Avocados From Colombia en un entorno emocionalmente positivo. La participación refuerza el posicionamiento del aguacate Hass como alimento funcional para públicos urbanos

## GIRO DE RIGO - BARRANQUILLA

En el marco del Giro de Rigo, uno de los eventos deportivos de mayor visibilidad nacional, que reunió alrededor de 8.000 ciclistas y 22.500 visitantes de 28 países, desarrollamos actividades para asociar el aguacate Hass con la nutrición deportiva y la vida activa. Durante la jornada incluimos guacamole elaborado con aguacate Hass colombiano en la alimentación oficial de los ciclistas, posicionando el producto como una opción natural para aportar energía y favorecer la recuperación tras el esfuerzo físico. Además, organizamos un reto físico interactivo abierto al público, en el que quienes recorrieron más kilómetros en el menor tiempo compitieron por un jersey de Avocados From Colombia, generando interacción directa, recordación de marca y apropiación del mensaje de vida saludable. Estas acciones acercaron el aguacate Hass al consumidor final mediante experiencias reales de consumo, fortaleciendo la visibilidad del gremio y de la marca sectorial Avocados From Colombia en espacios coherentes con sus atributos nutricionales.



## AVOCADOS FROM COLOMBIA EN LA MESA DE RIGO

Alianza estratégica con la Finca de Rigo: impulso al consumo gastronómico del Aguacate Hass

Con el objetivo de incrementar el consumo del aguacate Hass entre los colombianos, Corpohass estableció una alianza con las fincas y restaurantes de Rigoberto Urán para incorporar el aguacate Hass colombiano en los menús y destacar la marca Avocados From Colombia en todas las cartas. Entre julio y diciembre se entregaron 0,5 toneladas de producto, consolidando su presencia en la oferta gastronómica nacional y promoviendo su consumo entre los comensales. Esta acción reforzó la visibilidad de la marca país y demostró al consumidor final la calidad, el sabor y la versatilidad del aguacate Hass en preparaciones gastronómicas innovadoras.

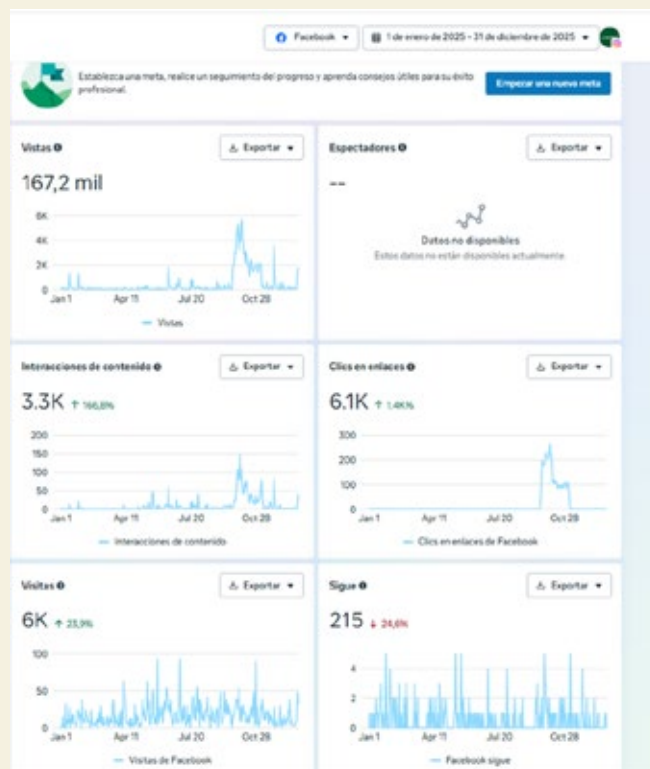
# AVOCONEXIÓN HASS: NUESTRA PRESENCIA EN LAS REDES SOCIALES

Corpohass está presente en Facebook, Instagram, X (Twitter), LinkedIn y YouTube, plataformas que utiliza para informar y posicionar la marca Avocados From Colombia, promover buenas prácticas y campañas de consumo, y facilitar la atención directa a afiliados, consumidores y aliados; esta presencia multiplica el alcance de las comunicaciones, permite difusión ágil de información técnica y de reputación, favorece la generación de interacción y retroalimentación en tiempo real, y fortalece la confianza y el vínculo con los grupos de interés al complementar canales institucionales y apoyar la gestión de coyunturas.



## FACEBOOK

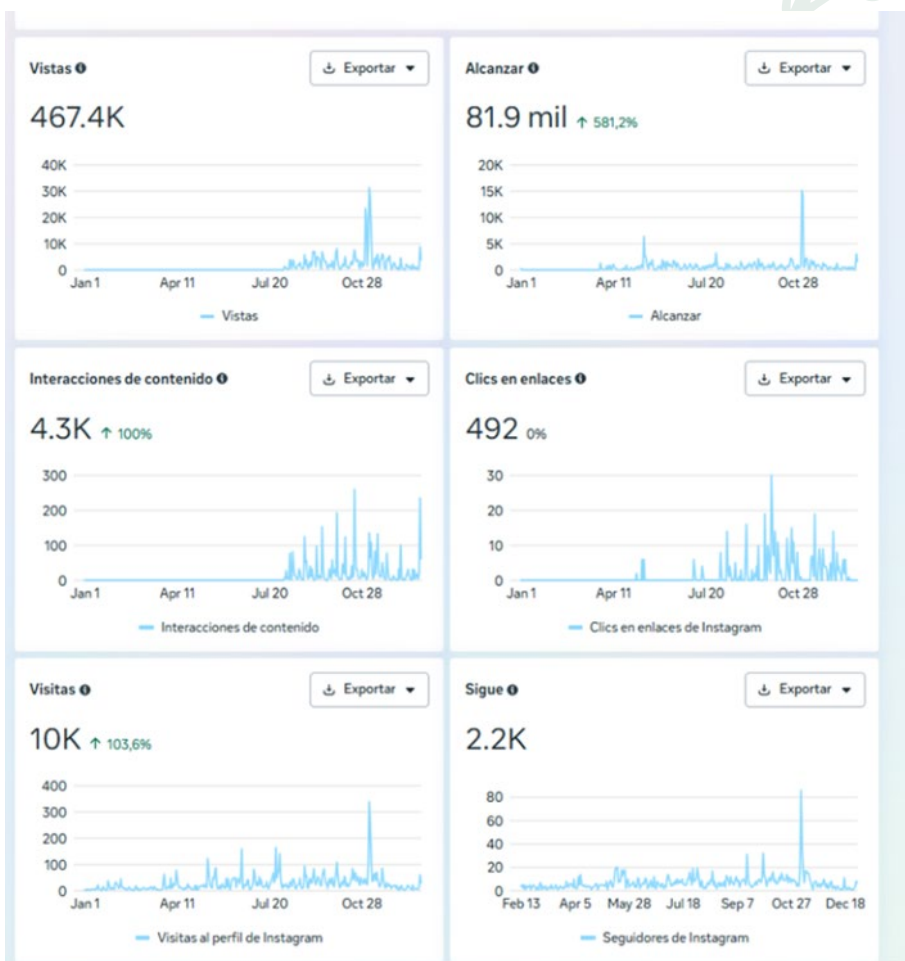
Entre enero y diciembre de 2025, la página de Facebook registró 167.200 vistas de contenido, 3.300 interacciones (incremento de 166,8% respecto al periodo anterior), 6.100 clics en enlaces (aumento de 1,4%), 6.000 visitas a la página (crecimiento de 23,9%) y un total de 215 seguidores. Estos resultados muestran un fuerte engagement con el contenido publicado, especialmente en interacciones y clics, y reflejan una mejora sustancial en la visibilidad y el tráfico hacia los canales institucionales.





## INSTAGRAM

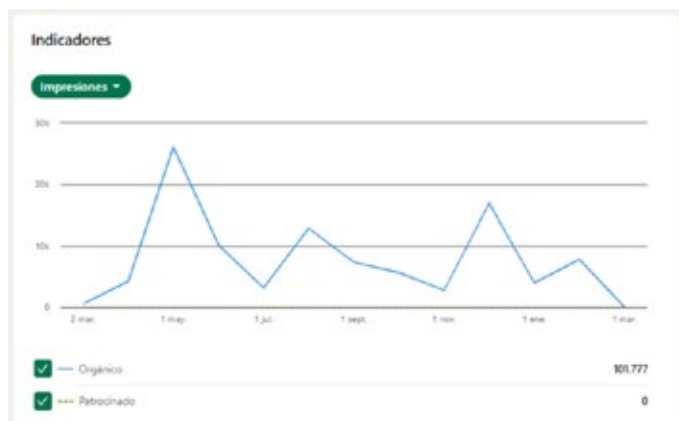
Durante el periodo analizado, nuestra cuenta de Instagram mostró un crecimiento significativo en indicadores clave: 467,4K vistas de contenido, alcance de 81,9K ( $\uparrow$  581,2%), 4,3K interacciones ( $\uparrow$  100%), 492 clics en enlaces, y 10K visitas al perfil ( $\uparrow$  103,6%). La base de seguidores creció hasta 2,2K, con picos de actividad vinculados a eventos y campañas, especialmente a finales de octubre. Estos resultados evidencian un aumento sostenido de visibilidad y engagement; los picos de interacción muestran que publicaciones y campañas estratégicas generan un impacto notable y motivan a los usuarios a profundizar en la información disponible.



## LINKEDIN

Entre el 25 de febrero de 2025 y el 24 de febrero de 2026, nuestra página de LinkedIn registró 101.777 impresiones, todas de origen 100% orgánico, sin inversión en pauta. Durante este periodo se alcanzaron 1.326 reacciones, 21 comentarios y 11 veces compartido, evidenciando una interacción activa por parte de la audiencia profesional.

El comportamiento mensual mostró picos destacados de visibilidad, especialmente en abril, agosto y diciembre, asociados a contenidos estratégicos y coyunturas relevantes para el sector. Estos resultados reflejan un posicionamiento sólido en la red profesional, con un alcance sostenido y un engagement cualificado que fortalece la presencia institucional y la conexión con actores clave de la industria



## YOUTUBE

Desde su creación el 12 de febrero de 2025, el canal de YouTube de la organización ha publicado 16 videos, alcanzando un total de 1.309 visualizaciones y 3 suscriptores.

Si bien se trata de un canal de reciente apertura, estos resultados representan una base inicial para consolidar la estrategia audiovisual institucional. La publicación constante de contenidos técnicos, eventos sectoriales y piezas informativas permitirá fortalecer progresivamente la comunidad, incrementar el número de suscriptores y posicionar el canal como un repositorio oficial de información del sector.



The screenshot shows the YouTube channel page for 'Comunicaciones Corpohass'. At the top, the channel name is displayed with a close button (X). Below it, the section 'Más información' (More information) is visible. The channel's URL is 'www.youtube.com/@ComunicacionesCorpohass'. It was created on '12 feb 2025'. The channel has '3 suscriptores' (3 subscribers), '16 videos', and '1309 visualizaciones' (1309 views). At the bottom, there is a 'Compartir canal' (Share channel) button.

## CONEXIÓN CORPOHASS, SIEMPRE EN LÍNEA CON NUESTROS AFILIADOS

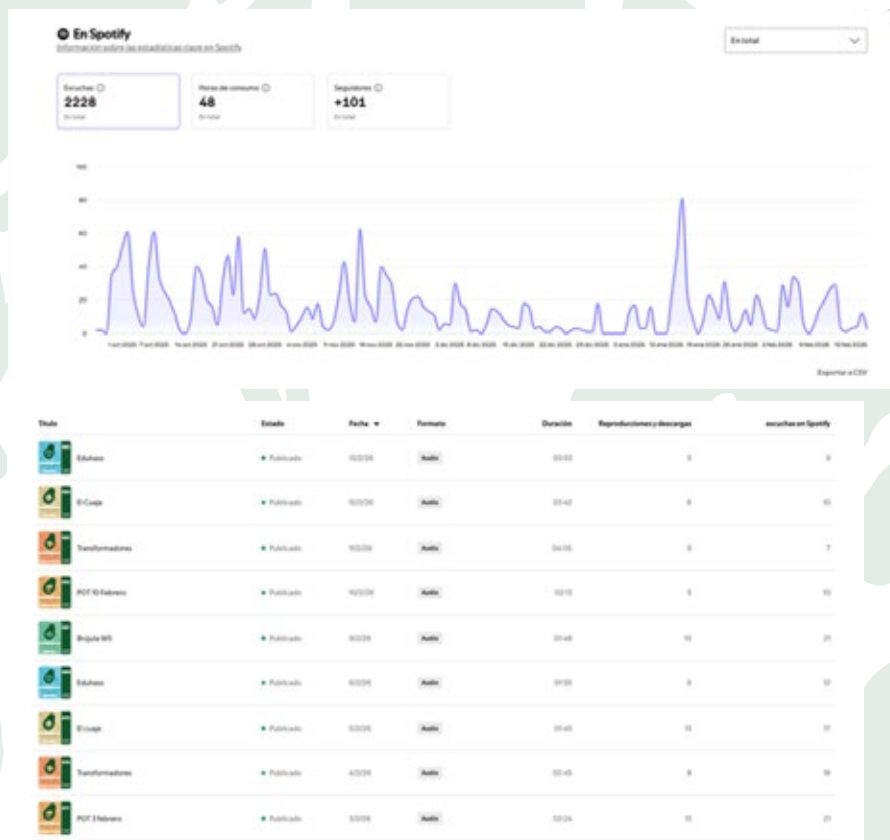
Uno de los grandes objetivos de Corpohass es mantener a los afiliados debidamente informados sobre noticias, oportunidades y avances del sector del aguacate Hass. Históricamente la comunicación se realizaba mediante boletines enviados los miércoles, complementados con La Brújula los lunes y El POT los miércoles; sin embargo, detectamos que el volumen de información podía resultar abrumador y no siempre alcanzaba los niveles de lectura esperados.

Para optimizar la estrategia de comunicación en 2025 implementamos formatos más dinámicos y accesibles —primero videos cortos y luego podcasts— con el objetivo de ofrecer contenidos breves y ágiles. La distribución semanal que se definió incluía e lunes, La Brújula; martes, POT; miércoles, Transformadores; jueves, El Cuaje; y los viernes, Pogramate con EduHass.



Los resultados iniciales muestran un impacto positivo en la recepción de la información por parte de los afiliados: 2.228 reproducciones en Spotify, 48 horas de consumo acumuladas e incremento de 101 seguidores. El análisis de tendencias revela picos de escucha en fechas clave, lo que confirma que los podcasts se han convertido en un canal flexible y conveniente para acceder a la información del sector.

No obstante, reconocemos que algunas reproducciones pueden corresponder a oyentes recurrentes, lo que puede inflar la medición del alcance; por ello, en el 2026 seguiremos explorando nuevas formas de conexión con nuestros afiliados, brindándoles información oportuna sobre las acciones del gremio para fortalecer el sector y facilitar la toma de decisiones basada en datos y acompañamiento técnico.



- **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 m<sup>2</sup> 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.

## HITOS 2025

- **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.

## RETOS 2026

- **Aumentar el consumo interno de Aguacate Hass** para aprovechar el mercado doméstico como palanca de demanda que estabilice precios y reduzca la presión sobre márgenes y la rentabilidad de los productores; esto va a requerir trabajar en cambiar hábitos de consumo, ampliar presencia en HORECA y coordinar acciones gremiales con los aliados y los afiliados.
- **Continuar las campañas de educación y promoción del Aguacate Hass** a través de diferentes canales, para difundir sus beneficios, fomentar la fidelización de consumidores y aumentar su disposición a respaldar cadenas de comercialización justas en los mercados internacionales.
- **Fortalecer el posicionamiento sectorial** mediante un gremio más visible y activo que aumente su capacidad de incidencia en políticas públicas, promueva la cohesión entre afiliados y garantice acceso oportuno a información estratégica; esto exige una dirección gremial proactiva en advocacy y comunicación, mayor participación y transparencia interna, coordinación de agendas comunes y alianzas con entidades públicas y privadas para consolidar ventajas competitivas y proteger los intereses de toda la cadena.

- **Posicionamiento de Avocados From Colombia** en mercados internacionales para exportadores y transformadores: El reconocimiento y la reputación internacional son fundamentales para abrir nuevos destinos, diversificar riesgos comerciales y garantizar la estabilidad financiera de productores, exportadores y plantas procesadoras. Esto exige una estrategia coordinada de marca país y sectorial que combine actividades de promoción, inteligencia comercial y generación de contactos comerciales. En particular, es vital profundizar la articulación con aliados institucionales como ProColombia para maximizar el impacto en ferias y eventos internacionales: coordinación de pabellones, material promocional conjunto, ruedas de negocio, degustaciones y misiones comerciales que muestren la calidad, trazabilidad y sostenibilidad del Aguacate Hass colombiano. La participación estratégica con ProColombia y otros socios permitirá amplificar la visibilidad, atraer compradores calificados, facilitar acuerdos comerciales de valor agregado (transformación y certificaciones) y reducir barreras de entrada en mercados exigentes, contribuyendo así a la resiliencia y crecimiento sostenido de toda la cadena.
- Implementar una estrategia de comunicación gremial más efectiva y constante que garantice flujo permanente de información y retroalimentación con nuestros afiliados; esto implica mejorar canales digitales y presenciales, calendarizar comunicaciones relevantes, generar contenidos claros sobre acciones y resultados, y establecer mecanismos de escucha activa para aumentar la participación, transparencia y confianza dentro del sector.

# 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.



# PROYECTOS DESARROLLADOS 2025

## Gestión de Negociaciones por Volumen y Fortalecimiento de la Competitividad de Insumos

La implementación del Programa de Negociaciones por Volumen 2025, orientado a reducir costos de producción mediante alianzas estratégicas con suministradores de fertilizantes –Paz del Río, Nitrofert, SQM, BAM e Innovak– identificados como el insumo de mayor impacto en la estructura de costos del cultivo, tuvo como resultados descuentos exclusivos de hasta 15% para 24 afiliados que se beneficiaron mediante esquemas de compra directa en puerto o a través de distribuidores autorizados, bajo condiciones temporales vigentes hasta la cobertura de los volúmenes negociados.

Gracias a esta dinámica, se facilitó el acceso a precios altamente competitivos en las principales zonas agrícolas del país, fortaleciendo la capacidad de compra de los productores y consolidando alianzas comerciales con proveedores clave del sector. Complementariamente, estas negociaciones reafirmaron el compromiso de la organización de generar beneficios tangibles que impactan directamente la rentabilidad y la sostenibilidad económica de los productores de Aguacate Hass.

## Consolidación de Alianzas Estratégicas y Gestión de Valor Diferencial

La segunda línea estratégica se enfocó en consolidar y asegurar alianzas con proveedores de bienes y servicios que ofrecieran propuestas de valor diferencial para el gremio. Durante 2025 se formalizaron más de 27 alianzas en categorías clave –entidades financieras, insumos agrícolas, servicios académicos, certificadoras y aseguradoras–, las cuales fueron socializadas mediante un brochure digital enviado a cada afiliado y publicadas en la sección "Alianzas" de la página web. Gracias a esta gestión, 89 empresas afiliadas accedieron efectivamente a beneficios transferidos, condiciones preferenciales y soluciones exclusivas diseñadas para optimizar su desempeño y su posicionamiento competitivo en el mercado.

**AVOCADOS FROM COLOMBIA** | **corpohass** | **Fertilizantes PazdelRío**

**LANZAMIENTO NUEVA NEGOCIACIÓN POR VOLUMEN**

### PAZ DEL RÍO

REFERENCIA	PRESENTACIÓN	PRECIO
Thermocorrector	Saco de 50kg	\$25.000
Thermocorrector Mg	Saco de 50kg	\$40.500
Mycorpsaz	Saco de 50kg	\$38.500

Adquiere los productos con los siguientes distribuidores:

- Oriente y Suroeste de Antioquia: Agricultura y Servicios
- Eje Cafetero: Distribuidor Agrícola Andina

Precios disponibles hasta el 30 de noviembre de 2025

**Más información**  
Vladimir Hincapié  
☎ 311.245.9873  
✉ vladimir.hincapie@pazdelrio.com.co

**Exclusivo para afiliados**

---

### PRECIO ESPECIAL

**TERRITORIO AGUACATE** | **NOVIEMBRE 05-06, 2025**  
Modulo Colombia | **STAND 91**

¡Solo en la Feria de Territorio Aguacate! Corta precios, no calidad.

**bam** | **AVOCADOS FROM COLOMBIA** | **corpohass** | **FELCO**



En el marco de esta estrategia se fortaleció significativamente la alianza con la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, materializada en una articulación integral en múltiples frentes:

- Formación y transferencia de conocimiento mediante la participación en el programa Eduhass (Escuela Legal) y en foros especializados;
- Apoyo al Territorio Aguacate, con la Cámara como patrocinador que facilitó la participación de una delegación de 45 productores; fortalecimiento institucional,
- Inclusión de la organización en el Clúster Agroalimentario y la ejecución conjunta de convenios orientados a la formalización del sector; e internacionalización, con la representación de un afiliado en la misión comercial a Dinamarca como resultado del proyecto de apertura de mercados.

## HITOS 2025

- **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.

## RETOS 2026

- **Mitigación de Costos y Rentabilidad:** evolucionar de negociaciones puntuales hacia un Ecosistema de Beneficios Permanentes (HassMarket), ampliando el modelo por volumen de fertilizantes a otros insumos críticos. Implementar una plataforma de fácil acceso que permita a los afiliados adquirir insumos a precios competitivos, reducir costos de producción y mejorar la rentabilidad de manera sostenible.

- **Reto financiero:** establecer convenios con entidades bancarias que ofrezcan líneas de crédito con tasas preferenciales y periodos de gracia alineados al ciclo de cosecha del aguacate, reduciendo la incertidumbre financiera de los productores y vinculando estas soluciones al Ecosistema de Beneficios Permanentes para maximizar acceso, previsibilidad y sostenibilidad financiera del sector.
- **Reto logístico:** establecer alianzas con operadores logísticos y navieras para optimizar tiempos y costos de exportación, en línea con el objetivo de internacionalización, mejorando trazabilidad, capacidad de respuesta y competitividad en mercados externos.
- **Retos del Comité de Compras:** Consolidar el HassMarket y liderar la transición hacia un marketplace digital que garantice el cumplimiento de volúmenes y plazos negociados por parte de los proveedores; definir lineamientos de compra que prioricen insumos de menor impacto ambiental y alineen la estrategia con el pilar de sostenibilidad de Corpohass; y desarrollar un observatorio de precios de insumos para identificar momentos óptimos de compra y maximizar el ahorro de los afiliados.

# 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.



## EduHass - segundo año



Eduhass es un modelo de formación co-creado con los afiliados y consolidado como el eje central de la transferencia de conocimiento de la Corporación; se distingue por su enfoque pedagógico pertinente, diseñado para responder de manera oportuna a las necesidades reales del sector.

La metodología responde a un diagnóstico riguroso de necesidades: mediante herramientas de recolección de datos y formularios dirigidos, los afiliados identifican sus brechas de conocimiento y retos técnicos. Así se garantiza que cada hora de formación ofrecida sea una solución directa y pertinente a los problemas reales de las distintas áreas de las empresas afiliadas.

A partir del diagnóstico se estructura la oferta educativa en cinco escuelas, garantizando una formación integral dirigida tanto a las personas como a las empresas.

- Escuela Legal: Enfocada en la formalización, normativa laboral y cumplimiento regulatorio (en articulación con aliados como la Cámara de Comercio, UH abogados, Araya Abogados, Araujo Ibarra).
- Escuela Comercial: Orientada a la inteligencia de mercados, negociación y apertura de canales internacionales.
- Escuela de Sostenibilidad: Dedicada a las buenas prácticas ambientales, certificaciones y resiliencia climática.
- Escuela Técnica: Centrada en la productividad, manejo fitosanitario y calidad del cultivo.
- Escuela del Ser: Un espacio innovador dedicado al fortalecimiento de habilidades blandas, liderazgo y bienestar de los equipos de trabajo.

Para la ejecución de estos ciclos de formación, Corpohass actúa como articulador, apoyándose en un ecosistema de expertos de alto nivel: aliados académicos (universidades y centros de investigación que aportan respaldo técnico); expertos del gremio (líderes de opinión y productores con experiencia que comparten casos reales); y proveedores y aliados estratégicos (empresas de la cadena que transfieren conocimiento especializado a nuestros afiliados).

Durante el periodo 2025, el programa de EduHass consolidó su impacto a través de una estrategia híbrida que superó significativamente las metas proyectadas en participación y cobertura. Los resultados alcanzados se detallan a continuación:

- **Alcance y Cobertura Sectorial:** Se logró la participación activa del 70% de la base de empresas afiliadas (160 de 228), demostrando la alta relevancia y pertinencia de los contenidos para el gremio.
- **Desempeño de Capacitación:** El programa superó la meta establecida de personas formadas, alcanzando un cumplimiento del 119% con un total de 477 asistentes capacitados frente a una meta inicial de 400.
- **Dinámica de Presencialidad:** Se registró una ejecución excepcional en actividades presenciales con un cumplimiento del 133%, reafirmando la importancia del contacto directo en territorio para la apropiación de conocimientos técnicos.
- **Eficiencia en Formación Virtual:** Complementariamente, se mantuvo la oferta digital con un 28% de ejecución en actividades virtuales, permitiendo la flexibilidad necesaria para los afiliados en zonas remotas.
- **Continuidad y Carga Académica:** Se ejecutaron 92 horas de formación especializada (92% de cumplimiento de la meta anual), garantizando una transferencia de conocimiento constante y estructurada durante todo el año.
- **Indicador de Efectividad:** El programa cerró el ciclo con un 80% de efectividad, métrica que, valida la calidad de los expositores, la utilidad de los temas tratados y la satisfacción del afiliado con el servicio recibido.



Adicionalmente, al cierre de 2025 se firmaron alianzas y memorandos de entendimiento con la Universidad Politécnico Gracolonbiano, la Universidad de La Sabana, el SENA y la Universidad EAFIT, para articular esfuerzos y potenciar la capacitación conjunta durante 2026.

## Espacios de Transferencia de Conocimiento y Fortalecimiento Institucional



Esta línea estratégica se consolidó como el eje articulador para promover el aprendizaje continuo y la cercanía con los productores en las principales zonas productivas del país. Mediante una oferta formativa robusta, presencial y virtual, se atendieron las necesidades reales del sector y se fortaleció la transferencia de conocimiento a lo largo de toda la cadena.

- Sostenibilidad financiera y patrocinios: se gestionó y aseguró un aporte de aliados estratégicos por \$73 millones, fondos destinados exclusivamente al fortalecimiento de espacios de capacitación y encuentros gremiales.
- Jornadas Técnicas: por segundo año consecutivo se realizaron las Jornadas Técnicas en Antioquia y Norte del Valle, enfocadas en elevar la calidad de la fruta de origen Colombia; estos eventos contaron con el respaldo y la participación de aliados como Walmart, Agrosavia y expertos afiliados, consolidando buenas prácticas, demostraciones técnicas y protocolos orientados a la mejora continua.
- Territorio Aguacate : Un territorio con Calidad

Corpohass coordinó el Comité Académico de Territorio Aguacate, alcanzando una de las ediciones más exitosas del evento con más de 3.900 asistentes. La agenda se centró en la calidad del cultivo y generó ingresos directos para la corporación superiores a \$530 millones, con un ejecutado total de más de \$3.100 millones. El evento contó con más de 132 patrocinadores —el 72% de los cuales realizó recompra de ediciones anteriores—, posicionándose como el principal punto de encuentro del sector en Latinoamérica: visitantes de 25 países, más de 100 charlas académicas y 537 asistentes a la fiesta de cierre.

### **Territorios que Cosechan: Encuentros con Productores**

Se realizaron con éxito 7 Encuentros Territoriales en las zonas de mayor influencia, garantizando cobertura integral de la base de afiliados y contando con el respaldo activo de patrocinadores en cada jornada. Estos espacios facilitaron intercambio técnico, vinculación comercial y articulación local, fortaleciendo la presencia del gremio en el territorio y el relacionamiento directo con productores. Los asistentes validaron los encuentros con una calificación sobresaliente de 4,1/5,0, evidencia de la pertinencia y excelencia de los contenidos, la utilidad práctica de las sesiones y el impacto positivo en la capacidad productiva y gestión empresarial de los afiliados



- **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, traduciéndose en mayor pertinencia y aplicabilidad de los contenidos formativos.

## HITOS 2025

- **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

## RETOS 2026

- **Reto de Inteligencia Económica:** convertir los datos de costos del Comité de Productores en talleres prácticos sobre gestión de márgenes y rentabilidad, capacitando a los productores en manejo de flujo de caja y estrategias financieras para enfrentar la incertidumbre.
- **Hacia la "Universidad del Aguacate Hass":** El gran desafío para 2026 es transformar la capacitación esporádica en un modelo de formación continua y certificada. Aprovechando la solidez de nuestras alianzas académicas con instituciones de élite como el Politécnico Grancolombiano y el SENA, el pilar de Transferencia de Conocimiento se propone consolidar programas modularizados, certificar competencias clave, articular rutas formativas con necesidades productivas y garantizar acceso masivo mediante modalidades presenciales y virtuales, fortaleciendo la profesionalización del sector y la competitividad de los afiliados.
- **Titulación especializada:** diseñar y ejecutar el primer diplomado o técnica en Gestión Integral del Aguacate Hass, exclusivo para afiliados, con el objetivo de profesionalizar competencias técnicas, comerciales y administrativas necesarias para competir con éxito en mercados nacionales e internacionales.
- **Certificación por competencias laborales:** implementar, en alianza con el SENA, un programa nacional para validar y certificar formalmente las competencias del personal de producción, exportación y transformación; el objetivo es reconocer y homologar la experiencia y el saber hacer operativo y técnico, mejorando la empleabilidad, la trazabilidad de calidad y la profesionalización del sector.

- **"Corpohass en Movimiento"**: Mantener una efectividad del 80% en las capacitaciones mediante la incorporación sistemática de casos de éxito reales de afiliados, promoviendo el intercambio productor a productor; esto se implementará en las Mesas de Expertos de Territorio Aguacate y en los Encuentros Territoriales para potenciar la aplicabilidad práctica y la replicabilidad de buenas prácticas.
- **Creación del Consultorio Hass**: establecer un consultorio académico donde los líderes del Comité Conexión Hass brinden asesoría técnica especializada a los afiliados, resolviendo dudas de cultivo y ofreciendo recomendaciones prácticas para optimizar manejo, productividad y sostenibilidad.
- **Fortalecimiento institucional**: aumentar la participación de empresas afiliadas –que alcanzó el 70% en 2025– mediante la realización de 9 encuentros regionales, ampliando la presencia a dos departamentos adicionales. Esta estrategia busca consolidar la cobertura territorial, mejorar la vinculación y representación del gremio, y elevar la participación de afiliados por encima del 80% mediante agendas relevantes, seguimiento local y mecanismos de convocatoria adaptados a cada región.
- **Reto digital**: incrementar la participación virtual (actualmente 28%) mediante la implementación de una Ruta de Aprendizaje estructurada que integre actividades secuenciales –evitando eventos aislados– y culmine presencialmente en Territorio Aguacate, garantizando seguimiento, evaluación de avance y certificación de competencias.
- **Escuela Legal y Administrativa**: ampliar la articulación con Cámaras de Comercio para acompañar la formalización de productores en contratación y nómina, mitigando los costos laborales mediante asesoría práctica, herramientas legales y modelos de gestión adaptados al sector.

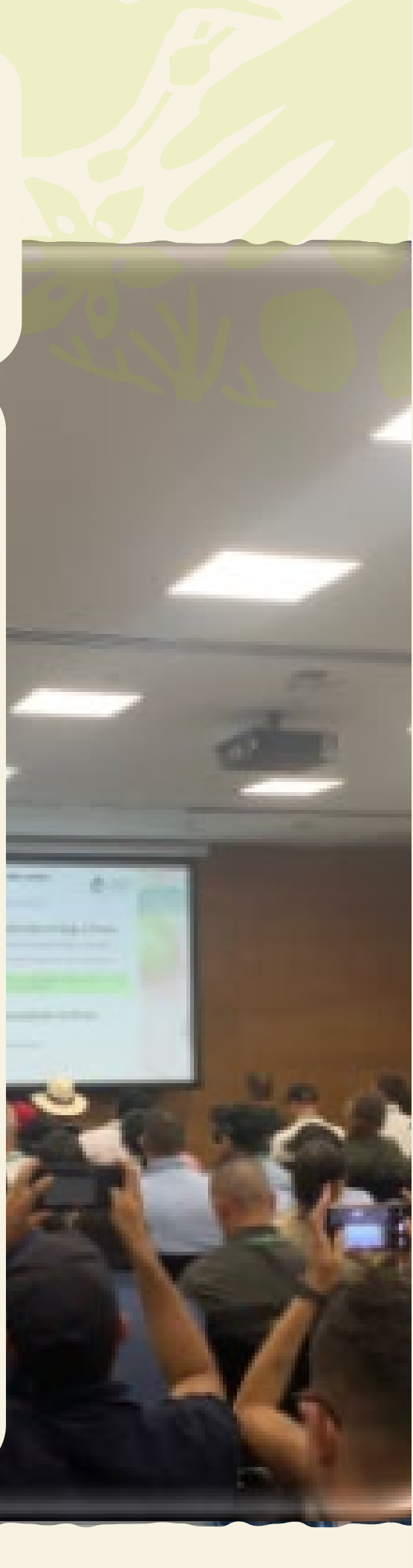
# PILAR CENIHASS

## ESTRATEGIAS

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

En 2025 Corpohass inició la creación de Ceniass, 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 Ceniass 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 Ceniass, 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 Ceniass 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.



# PROYECTOS DESARROLLADOS 2025

## Cadmio y Sostenibilidad del Hass: Evidencia y Soluciones

En 2025 se ejecutó una primera fase consistente en la evaluación de insumos empleados en huertos de Aguacate cv. Hass (*Persea americana* Mill.). Esta etapa produjo un sondeo inicial de productos que permanece en revisión; aun no hay conclusiones definitivas, pero los datos recopilados servirán de base para análisis posteriores. Ceniass presentó los resultados parciales de este sondeo en Territorio Aguacate en noviembre; la charla está disponible en el siguiente enlace: (<https://www.corpohass.com/cms/wp-admin/post.php?post=4792&action=edit&lang=es>.)

La segunda fase de la investigación corresponde al proyecto "Caracterización de niveles de cadmio en el suelo y su relación con la planta" en predios de aguacate cv. Hass del departamento de Antioquia. Este estudio generó datos sobre los niveles de cadmio en suelos de las distintas subregiones de Antioquia y analizó su relación con las concentraciones detectadas en hojas y frutos de los cultivos muestreados.

El proyecto se realizó con la participación de empresas afiliadas y Corpohass -Ceniass vinculó para su ejecución a dos investigadoras ingenieras agrónomas Eileen Sepúlveda y Paulina Guevara. El informe final del proyecto está en revisión.



## Clave de Calidad Hass: Materia Seca vs. Materia Grasa

Bajo la orientación del Comité Conexión Hass y una mesa técnica de calidad integrada por exportadores y la empresa transformadora Sovena Colombia S.A.S., se definió, se definió una línea de trabajo para analizar el impacto de la relación entre materia seca y materia grasa en la calidad del fruto. Se estructuró un proyecto inicial centrado en el análisis estadístico de parámetros fisiológicos de lotes de Aguacate Hass de distintas regiones productoras durante 2023-2025, con la participación técnica de la ingeniera Ana María Aguirre para su ejecución. Cenhass presentó los resultados parciales en Territorio Aguacate (noviembre de 2025); la charla está disponible en el siguiente enlace: (<https://www.corpohass.com/iniciativas/materia-seca-y-grasa-la-formula-detras-del-aguacate-hass-de-exportacion/#materia-seca-y-grasa-la-formula-detras-del-aguacate-hass-de-exportacion>).

El informe final se encuentra en revisión y estará próximamente disponible para los afiliados. La siguiente fase incluirá la participación ampliada de empresas afiliadas, especialistas en análisis de datos, el Centro

de Desarrollo Tecnológico Agroindustrial (CDTA) de la Universidad Tecnológica de Pereira y Cenhass.

### Difusión de protocolos técnicos

Con el objeto de llegar a todos nuestros afiliados, y ampliar la divulgación de material de referencia con respaldo técnico y metodológico para productores, técnicos e investigadores sobre temas relevantes de la producción del cultivo de aguacate Hass, los tres protocolos técnicos que Corpohass ha producido están disponibles a través del siguiente enlace (<https://www.corpohass.com/iniciativas/>)

Los documentos disponibles son: el Protocolo de material vegetal de aguacate Hass en Colombia, el Protocolo de indicadores físicos de suelo para el cultivo de aguacate Hass en Colombia y Calidad de aguacate Hass “origen Colombia”: guía de buenas prácticas de manejo cosecha y poscosecha.





## Otros temas de investigación

Sobre la inducción de resistencia, Westfalia Fruit Colombia S.A.S. propuso un proyecto de investigación al que se unió Ceni Hass para acompañar su desarrollo mediante la gestión gremial y técnica. En 2025 se realizó la convocatoria a casas comerciales interesadas en evaluar productos alineados con este objetivo, con miras a sumar aliados y recursos; la implementación del proyecto está proyectada para 2026.

Ceni Hass, en el marco de los 35 años de la Cámara Procultivos de la ANDI, hizo parte de la iniciativa AgriInnovation Tank de la Cámara para conectar soluciones tecnológicas con las brechas identificadas con los Cenis y los gremios de 6 cultivos, entre ellos aguacate Hass. Como resultado se escogieron dos proveedores de sistemas de medición de materia seca en campo para trabajar con Ceni Hass para evaluar estas tecnologías y así, ofrecer alternativas técnicas de monitoreo y medición de materia seca a los productores.

Ceni Hass articula el trabajo con investigadores y centros de investigación para desarrollar proyectos y alianzas estratégicas, combinando recursos técnicos y económicos de las partes interesadas. Estas iniciativas se financian y ejecutan gracias a la colaboración entre empresas afiliadas, Corpohass (a través de Ceni Hass) y el Comité Conexión Hass.

Las empresas afiliadas pueden integrarse a los proyectos de investigación aplicada promovidos por Ceni Hass para cerrar brechas técnicas del sector. El personal técnico afiliado tiene acceso a la información y resultados de estos proyectos mediante las actividades de transferencia de conocimiento que facilita Corpohass.

- **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 AgrolInnovation 2026 que evaluará soluciones a una brecha tecnológica identificada por el gremio.

- **Proyecto Cadmio – Fase III:** avanzar en muestreo, análisis y medidas de mitigación para consolidar recomendaciones técnicas y mapas de riesgo aplicables a escala regional.
- **Optimización productiva:** ejecutar proyectos sobre nutrición, manejo integral del cultivo e inductores de resistencia para mejorar rendimiento y resiliencia.
- **Calidad de fruta y poscosecha:** profundizar investigaciones en parámetros fisiológicos (materia seca y materia grasa), fitosanidad y vida útil para elevar estándares de mercado.
- **Material vegetal y renovación:** desarrollar iniciativas para evaluar, certificar y renovar material vegetal de alta calidad genética y fitosanitaria.
- **Proyecto de inducción de resistencia:** implementar evaluación y validación de productos y prácticas que fortalezcan la defensa natural del cultivo.
- **Fortalecimiento institucional de Cenhass:** consolidar estructura, alianzas y capacidades operativas para garantizar ejecución sostenible de la agenda de investigación y transferencia.

# 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.



# PROYECTOS

## DESARROLLADOS 2025

### Implementación de tableros BI para afiliados

Durante 2025 se implementaron dentro de la sección de afiliados los primeros tableros de Business Intelligence del pilar de Gestión de la Información, marcando un avance significativo en la digitalización y visualización del análisis sectorial.

Se desarrollaron y pusieron en operación los tableros de Exportaciones de Aguacate Hass Colombia y Mapa Hass – Líderes de Abastecimiento, los cuales permiten consultar de manera dinámica información estratégica del sector.

El tablero de exportaciones integra información mensual y semanal sobre contenedores, kilos, toneladas, proyecciones versus datos reales, participación por macrodestino y participación por empresa y departamento. Esta herramienta permite analizar tendencias, desviaciones frente al forecast y comportamiento acumulado del año, facilitando una lectura clara del desempeño exportador del país.

Por su parte, el Mapa Hass – Líderes de Abastecimiento integra información de área sembrada y cosechada por departamento, Número de predios con registros predios exportador y visualización por municipio de la base productiva. Este tablero permite comprender la estructura territorial del sector y la relación entre producción y exportación.

La implementación de estos tableros representa el primer paso formal hacia un modelo de inteligencia sectorial apoyado en herramientas tecnológicas interactivas al servicio de los afiliados.



## Entrega oportuna y continua de información sectorial

Durante 2025 se garantizó la publicación y actualización permanente de los productos técnicos del pilar, manteniendo continuidad en la entrega de información estratégica para el sector y la alta dirección.

Se aseguró la emisión semanal del análisis de mercado, la elaboración de reportes sectoriales periódicos y la actualización mensual de presentaciones ejecutivas, así como análisis coyunturales cuando el comportamiento del mercado lo exigió.

La consistencia y oportunidad en la entrega fortalecieron la confianza institucional en los productos de información y consolidaron a Corpohass como referente técnico permanente del sector.

## Profundización del análisis comercial: informe de calibres

Se estructuró y publicó el análisis de calibres de fruta colombiana, permitiendo identificar la distribución por tamaño y el volumen destinado tanto a exportación como a mercado nacional. Este ejercicio aportó una lectura más técnica de la composición de la oferta y fortaleció la comprensión del comportamiento comercial durante el año.

## Inicio del seguimiento técnico a productos transformados

Durante 2025 se identificaron y organizaron las partidas arancelarias asociadas al comercio exterior de productos procesados de aguacate Hass, dando inicio a la construcción de información preliminar sobre este segmento.

Este avance permitió ampliar el alcance del análisis sectorial más allá del fruto fresco y sentó las bases para estructurar una línea de seguimiento a productos con mayor valor agregado.





- **Para 2026, el pilar estará orientado a evolucionar** desde la generación de reportes hacia un modelo de inteligencia sectorial integral.
- **Implementar el Censo Integral del Aguacate Hass** para conocer el estado real de los productores (hectáreas, número de árboles, productividad, entre otros) y así fortalecer la toma de decisiones del sector.
- **Ampliar el análisis del mercado nacional** y de los productos transformados, con información que permita identificar nuevas oportunidades de consumo y valor agregado.
- **Fortalecer los reportes de oferta, demanda, precios y tendencias**, para anticipar variaciones del mercado y reducir incertidumbre en costos, calidad y rentabilidad.
- **Vincular más activamente a productores, exportadores y transformadores** en los procesos de análisis estratégico, mejorando la articulación y la gestión gremial.
- **Reforzar el monitoreo del mercado interno** para detectar oportunidades comerciales, mejorar competitividad y apoyar decisiones de los diferentes eslabones de la cadena.
- **Realizar un análisis coyuntural legislativo y mapeo político** para tener un relacionamiento con sectores políticos y legislativos que permitan consolidar al sector del aguacate hass en el nuevo panorama político del país



*Agradecemos de corazón a todos los afiliados a Corpohass por su apoyo durante el 2025; sin su compromiso y trabajo conjunto no habríamos alcanzado estos resultados que hoy benefician al sector y al gremio. Extendemos nuestro reconocimiento a los aliados por sus valiosas contribuciones, y un agradecimiento especial a todo el equipo de trabajo y a nuestras familias por apoyar lo que hacemos y por contribuir desde el trabajo con el campo al desarrollo del país. Los invitamos a seguir confiando en el gremio y a continuar trabajando unidos por la sostenibilidad y el fortalecimiento de la agroindustria colombiana del aguacate Hass.*



**¡JUNTOS  
SOMOS  
MÁS!**



corpohass