

RETOS DEL GREMIO

2026



AVOCADOS
FROM
COLOMBIA

Sustainability from the heart

corpohass



@corpohass

@avocados.fromcolombia

PILAR REPRESENTACIÓN GREMIAL

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

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



- **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





RETOS 2026

- **Mantener y fortalecer el estatus fitosanitario del cultivo**, mediante la consolidación de un convenio tripartito entre el ICA, Asohfrucol 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. iniciativas de cooperación técnica y financiera.

SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

ESTRATEGIAS

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



- **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





- **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.



- **Aumentar el consumo interno de Aguacate Hass** para aprovechar el mercado doméstico como palanca de demanda que establezca 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.



- **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.
- **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.

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.



- **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.

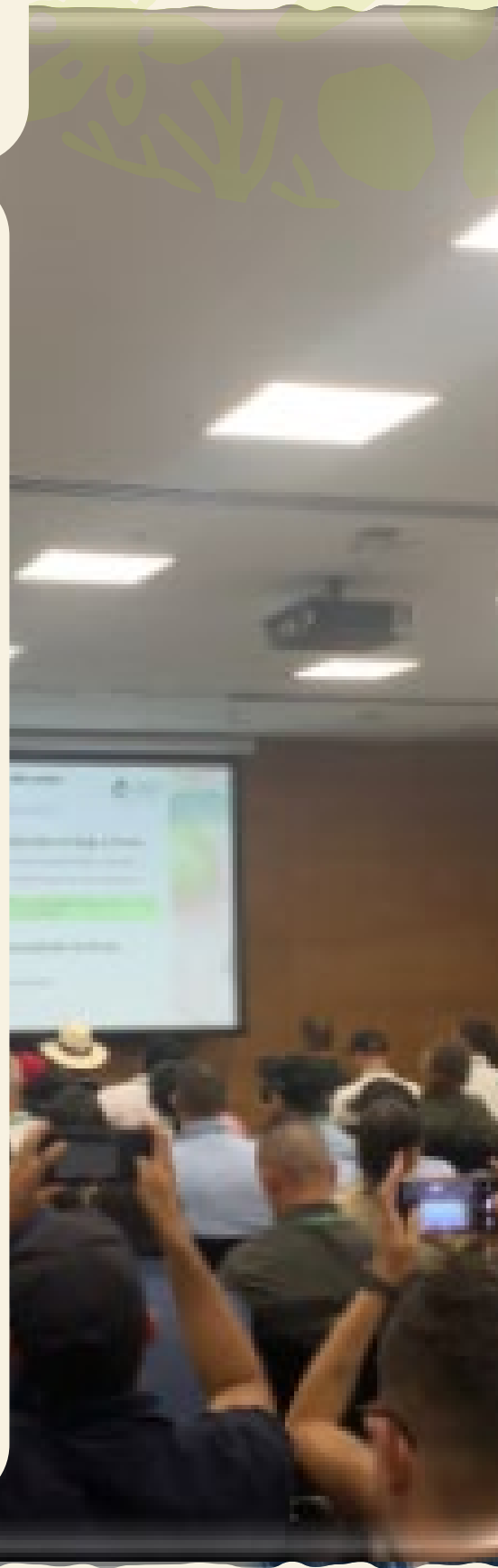
PILAR CENIHASS

ESTRATEGIAS

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

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

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



- **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.

- **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.



- **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



**¡JUNTOS
SOMOS
MÁS!**



Sustainability from the heart

corpohass