

## La industria del aguacate en Colombia.

Por: José F. Camero

**Objetivo:** Hacer un análisis de la situación actual de la industria del aguacate en Colombia donde se incluya una propuesta de desarrollo que lleve a la industria a la inserción en los mercados internacionales.

**Estado de resultados:** En Colombia hay sembradas 21801 hectáreas de aguacate distribuidas así: nativos o criollos 10645 hectáreas que corresponden al 49% del área; 5696 hectáreas de Hass que corresponden al 26% y 5460 hectáreas de aguacates pieles verdes que hacen el 25% restante.(Fuente: Consejo nacional del aguacate de Colombia.)

En Hass se han creado y desarrollado tres cluster (Gráfico 1) productivos que ya comienzan a dar sus frutos con la exportación reciente de contenedores de fruta a Europa y que tendrán un incremento significativo en el corto plazo. No debe olvidarse que Colombia por ser un país tropical tiene producción de aguacate todo el año, en el gráfico 2 se observa la estacionalidad de los diferentes aguacates en Colombia:

Gráfico 1



**GRÁFICO 2 ESTACIONALIDAD DE LA PRODUCCIÓN EN COLOMBIA SEGÚN ORIGEN Y VARIETADES**

ORIGEN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>HASS</b>												
ORIENTE ANT.			HASS									
NORTE TOLIMA	HASS				HASS						HASS	
EJE CAFETERO		HASS									HASS	
SUROESTE ANT.	HASS										HASS	
CAUCA										HASS		
VALLE	HASS										HASS	
<b>PIELAS VERDES</b>												
EJE CAFETERO						LORENA	SANTANA		CHOQUETTE		REDONDOS	EDRANOL
TOLIMA	LORENA				LORENA	SEMIL	SANTANA		CHOQUETTE		REDONDOS	
VALLE					LORENA		SANTANA		CHOQUETTE		REDONDOS	
ANTIOQUIA		REED				REED		REED	CHOQUETTE		SANTANA	
VENEZUELA									CHOQUETTE		CHOQUETTE	
<b>NATIVOS</b>												
BOLIVAR					NATIVOS							
CESAR				NATIVOS								
SANTANDER			NATIVOS									
ANTIOQUIA				NATIVOS								
TOLIMA					NATIVOS							
ECUADOR	FUERTE								NATIVOS			FUERTE

Fuente: Consejo Nacional del aguacate.

Paralelo a esto se han mejorado los materiales de siembra y el Gobierno nacional a través del ICA instituto que maneja y regula las cuestiones fitosanitarias en el país ha revisado uno a uno los viveros existentes para garantizar producción de material vegetal en buen estado; a la fecha existen en Colombia aproximadamente unos 100 viveros registrados ante el ICA.

También se han mejorado los sistemas logísticos, los empaques, se ha asistido a las ferias de frutas más importantes en el mundo como PMA y Fruit Logistic.

Se han organizado eventos de capacitación dentro del país en los que se ha contado con la presencia de expertos Chilenos, Peruanos, Mexicanos y Americanos entre otras nacionalidades y también se han hecho giras para conocer la Industria de esos países con productores, y todos los actores de la cadena.

Colombia país de América del Sur ubicado en la esquina donde termina el hemisferio Sur y comienza el hemisferio Norte, es el quinto país productor de aguacate pero solamente a mediados de este año la AMAPWG lo reportó en las estadísticas de la exportación, por qué ? porque su mercado doméstico es muy grande, Colombia tiene una población de alrededor de 45 millones de habitantes donde básicamente se generan tres tipos de explotación agrícola para los aguacates:

- 1) Los aguacates nativos o criollos .Están distribuidos en varias zonas del país son de raza antillana y tienen diversas formas y color según la región de donde provengan.

**Foto 1**



- 2) Los aguacates pieles verdes. Las principales variedades en Colombia son Lorena, Santana, Choquette, Semil, Booth 8 y Trinidad entre otros.

**Foto 2**



- 2) Los aguacates Hass. En 1991 en el V congreso mundial de aguacate en California, le regalaron a cada uno de los asistentes por país una planta original del árbol madre de hass de la Habra Heights, las yemas de este árbol fueron utilizadas para establecer el primer cultivo de aguacate hass en Colombia (Fuente: comunicación personal con Danilo Rios Castaño); este huerto de 60 hectáreas de propiedad de Mario Londoño Arcila fue sin embargo casi que erradicado en su totalidad al comenzar producción porque el mercado no conocía esta variedad y no la acepto en un principio, fue solo a finales de la década de los noventa y comienzos de la década del 2000 donde se empezaron a plantar huertos comerciales y de esta forma se fue introduciendo este producto en los mercados.

**Foto 3**



Cada uno de estos tipos de explotación tiene sus características socio-económicas y sus canales de mercado definidos, aunque los lugares de comercialización son todavía muy informales y gran parte de la comercialización de la fruta se hace en las calles por carreteros que son pequeños comerciantes informales que compran diariamente entre 20 y 200 kilogramos diarios de aguacates maduros en las plazas de mercado y en las centrales mayoristas para venderlo al detal .

**Foto 4**



La comercialización de aguacates nativos y criollos todavía se hace a granel o en sacos lo que genera grandes pérdidas pos cosecha y hacen que de una u otra manera esto influya sobre los precios de los otros aguacates.

**Foto 5 y 6**



Los pieles verdes y el hass se comercializan en canastillas y cajas de cartón pero todavía en algunas zonas usan sacos y en algunas oportunidades las calidades inferiores son empacadas y transportadas de esta forma.(Ver foto 7, 8 y 9)

**FOTO 7,8 y 9.**





Para hacer mayor claridad en este punto en el gráfico 2 se muestra un análisis de cómo ha sido la evolución de la comercialización del aguacate en Colombia desde la mirada del uso de empaques.

**Gráfico 2**



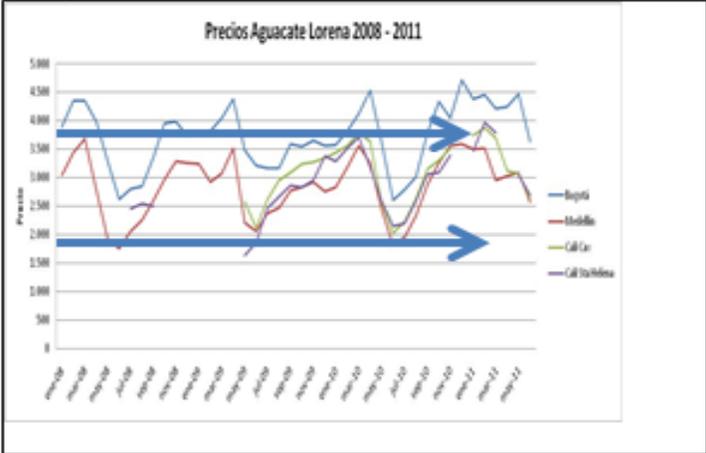
**Fuente: elaboración del autor.**

En este gráfico se resumen todas las fotografías que anteriormente menciono y es importante mencionar que en algunas de las zonas cluster que he venido mencionándoles , el desarrollo está ya por fortuna en fase de edad ecológica, es decir utilizando estibas, esquineros, empaques de cartón y palletizando para poder llegar a los mercados internacionales.

En un país donde el mercado interno es muy dinámico y con una oferta insatisfecha todavía es importante mirar primero hacia ese mercado y luego o paralelamente ir desarrollando el mercado de exportación, en el gráfico 3 vemos los precios de venta mayorista de los cuatro principales mercados del país, las dos flechas indican la comparación con el dólar americano es decir la primera es un dólar y la segunda flecha es el precio equivalente a dos dólares americanos.

**GRAFICO 3**

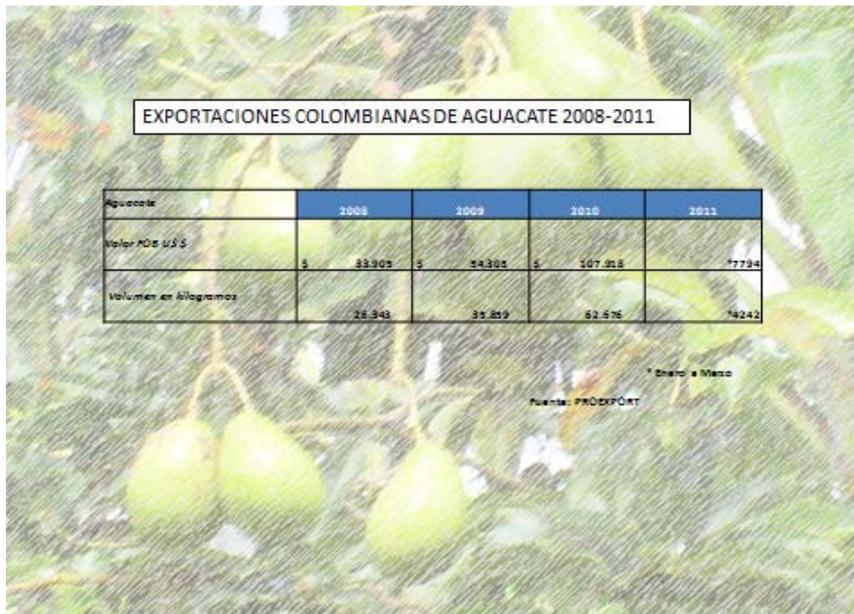
### Precio del aguacate en Colombia con respecto al dólar americano.



**Fuente : Sistema de información de precios y mercados. SIPSA. CCI.**

Esta es claramente la principal razón por la cual todavía no se desarrolla más rápidamente el mercado de exportación de los aguacates en Colombia, a continuación presento unas cifras de este mercado en los últimos años.

#### GRAFICO 4



#### Conclusiones:

- Colombia es un gran país productor y consumidor de aguacate y está creciendo su área sembrada.
- Su mercado doméstico es muy dinámico y absorbe tanto la producción nacional como también volúmenes que ingresan de los vecinos como Venezuela y Ecuador.
- Hay que asegurar como misión-país el cumplimiento de los protocolos con mercados existentes, y fomentar las iniciativas público-privadas para la apertura de nuevos mercados.
- Eliminar toda barrera que limite la exportación; la más concreta es la barrera fitosanitaria.
- Debemos tomar conciencia que el actual marco exportador (dólar bajo, costos reducidos) no se va a mantener en el futuro lo que nos obliga a ser más eficientes en los costos que si podemos manejar, tales como: los operacionales, logísticos, de planificación.
- Aunque en el corto plazo los precios se vean disminuidos no debemos abandonar nuestra calidad, por el contrario debemos mantenerla y acrecentarla para no perder participación en el mercado y garantizar un buen nombre como país de origen.
- El Marketing y Promoción de nuestra fruta, debe tener la primera prioridad de nuestras acciones, aun por encima de la producción, las ventas, logística, transporte, o cualquier otra área de nuestras compañías.
- En la misma dirección anterior, el conocer, participar y acercarse al consumidor final, será el área donde se construye el futuro que hará la diferencia con nuestros competidores.

## **BIBLIOGRAFIA**

BERNAL E., J.A.; DIAZ D., C.A. 2005. (Compiladores). Tecnología para el Cultivo del Aguacate. Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, CORPOICA, Centro de Investigación La Selva, Rionegro , Antioquia, Colombia. Manual Técnico 5. 241 páginas.

CCI. Corporación Colombia Internacional. Sistema de información de precios y mercados. SIPSA.

MEJIA HERNANDEZ ANDRES EDUARDO. CONSEJO NACIONAL DEL AGUACATE .Informe de gestión secretaría técnica, Abril a Junio de 2011.

PROEXPORT. Colombia. Cifras de exportación de frutas frescas años 2008-2011.

RIOS CASTAÑO DANILO. Comunicación personal.

TAFUR REYES RAMIRO ET AL. MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL DE COLOMBIA. Plan Frutícola Nacional. 2006.

## The avocado industry in Colombia

By Jose F. Camero

**Objective:** Analyze the current situation of the Colombian avocado industry in which a development proposal is included that can project the industry towards international market insertion.

**State of Results:** Colombia has seen the creation and development of about three productive clusters in the Hass variety avocado that have been exported recently to Europe and that will increase significantly in the short term. Due to the tropical nature of Colombia, this country has production throughout the year.

On a parallel basis, sowing material has significantly improved, and the Colombian government by means of the ICA (the organism that regulates and manages fitosanitary conditions) government has revised the existing plant nurseries to guarantee the production of plants.

Logistical systems and packaging have also been improved, and there has been attendance to the most important fruit fairs around the world as PMA and Fruit Logistic.

Educational events have been organized within the country, in which Chilean, Peruvian, Mexican and American experts have taught our people, and tours that intend to show the industry within these productive countries and all the different parties in the supply chain.

**Conclusions:** Colombia is a large avocado producing country and its sowed area is growing significantly.

Domestic markets are quite dynamic, and absorb all national produce, as well as a certain volume of imported avocado from countries like Venezuela and Ecuador.

The Hass variety export market in Colombia is a reality that has already begun to develop

Colombia is a south American country located in the crosshairs between the southern and northern hemispheres. It is the fifth largest producer of avocados, but still does not figure in the export statistics, why?. Because its domestic market is extremely large, Colombia has a population of around 45 million inhabitants in which three basic types of agricultural exploitation are used:

1. Native avocados
2. Green skin avocados
3. Hass avocados

These last three have developed substantially in the last ten years, which has led to the conformation of productive clusters and in which for the last three years export processes have been commenced to Europe by ship.

Each of these types of exploitation has its socio-economic characteristics, and its market channels have been well defined, even though the commercial channels are still very informal and a large part of the commercial process is done on the streets by small informal salesmen called carreters that buy between 20 and 200 Kg. per day of ripe avocados in market plazas and wholesale markets to be sold in retail.

After defining these three scenarios of the avocado industry for Colombia, a new option of Hass avocado in the country is put forth and its implications in the domestic and its insertion into the international export market.

#### Author Biography:

Agro sciences engineer of the Universidad Nacional de Colombia, Courses on Managements in the Universidad Javeriana, Courses in agro-industry from the Latin American institute for the promotion of the agro sector in a scholarship program for countries in south America, financed by the government of the Netherlands, Courses in Management from EAFIT, Cochran scholarship in the USDA.

Technical assistant for fruits and vegetables and national director of marketing and agro industry for a period of ten years in the cultivar diversification program sponsored by the Colombian coffee producer federation.

Manager for three years of the largest avocado commercializing agency in the country during the 1990's.

National director of procurement in fruits and vegetables of the largest supermarket chain in the country, at that time Carulla y Cia. 10 year experience in retail.

One year experience as commercial director in Corporacion Colombia Internacional, a mixed entity in the agricultural sector in which I intervened en commercial processes of avocado in different parts of the country.

I currently work for my own company, Agrologistica in which we actively participate in wholesale markets, retail markets and the institutional market sector.