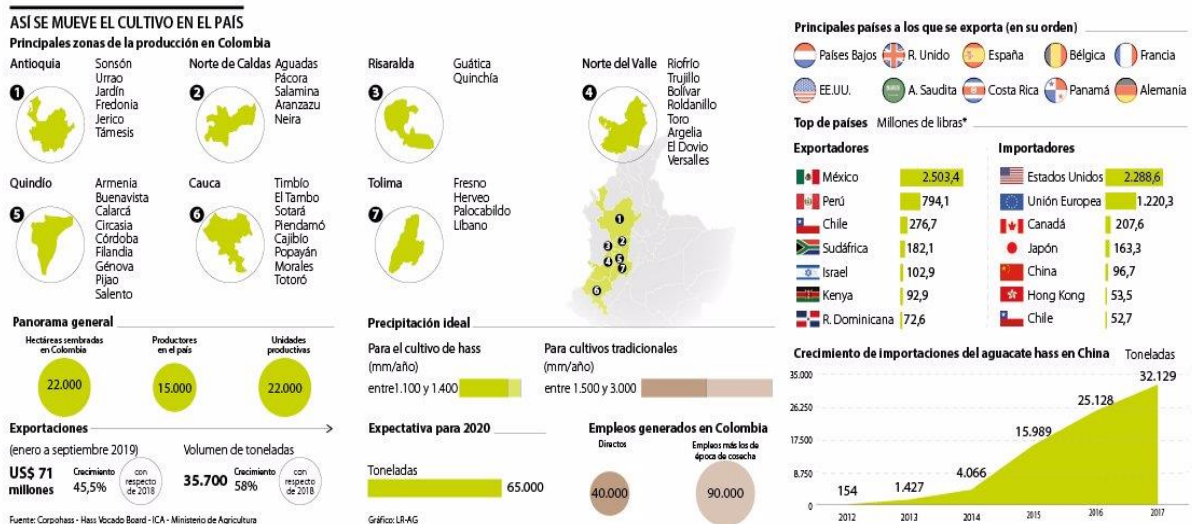


LA META CON EL AGUACATE HASS COLOMBIANO ES CONQUISTAR EL MERCADO CHINO ESTE AÑO

Uno de los principales retos que tiene actualmente al aguacate hass es aumentar los predios con Registro ICA para exportación. Así lo destacó Pedro Pablo Díaz, gerente de Jardín Exotics.

Si bien Colombia ha sido un productor histórico de aguacate, las exportaciones de la variedad hass crecieron de forma acelerada en el último lustro. Hoy, según Corpohass, el país ocupa el quinto renglón en los envíos de productos agrícolas del país al exterior solo superados por el café, banano, flores y la palma de aceite.



Las exportaciones pasaron de US\$10 millones en 2015 a US\$63 millones en 2018. Además, según el Dane, de enero a noviembre de 2019, se registraron exportaciones por un valor cercano a los US\$83 millones, que, comparadas con el mismo período de 2018, representan un incremento del 42%. En toneladas de la fruta, se pasó, en ese periodo, de 27.800 a 41.300 toneladas con un incremento del 48%.

La Unión Europea es el principal destino de este producto. Allí cuatro países concentran 89% de las exportaciones del aguacate hass colombiano, en su orden: Países Bajos, Reino Unido, España y Bélgica.

“Es importante resaltar que Estados Unidos, mercado que se abrió apenas en agosto del 2017, ya representa 5% de las exportaciones de la fruta y tiene un alto potencial de crecimiento en el corto plazo debido a que las normas exigidas se flexibilizaron para facilitar su cumplimiento en el segundo semestre del año pasado”, manifestó Jorge Restrepo, director ejecutivo de Corpohass.

Entre las expectativas más importantes para los productores y exportadores nacionales está llegar este año a nuevos destinos como Japón y China. Estos dos mercados fueron abiertos en los últimos meses de 2019 y posiblemente se apruebe un protocolo con Corea del Sur, que está en negociación y va muy adelantado por las autoridades sanitarias de ambos países.

“China dio vía libre a la exportación de aguacate hass colombiano el pasado 13 de diciembre. El anuncio lo hizo la Administración General de Aduanas de ese país, apenas una semana posterior a una visita final de inspección a Colombia”, agregó Restrepo.

La expectativa de crecimiento para este año es llegar a aproximadamente 65.000 toneladas. Se planea vender una cifra cercana a los US\$120 millones, lo que depende del mercado porque es un producto cíclico y los precios no se comportan exactamente como el año anterior por la ley de la oferta y la demanda.

“La del aguacate hass es una industria muy joven, pero ya tiene unas 25.000 hectáreas plantadas en el país y se espera llegar a las 30.000 hectáreas en menos de un año y medio. Hoy se generan unos 40.000 empleos directos y en cosecha unos 50.000 más. Esos son empleos formales porque así se exige”, sostuvo Pedro Aguilar, gerente general de Westfalia Fruit.

Entre los retos más importantes para este sector está superar los protocolos fitosanitarios que exigen Japón, China, Argentina y Corea del Sur, que buscan proteger de plagas a los países de destino.



Además, se espera fortalecer y mejorar los servicios conexos en toda la red logística como camiones, servicios en puertos y vías, entre otros.

"Hay que tener más predios con registros para ICA para exportación"

Uno de los principales retos que tiene actualmente al aguacate hass es aumentar los predios con Registro ICA para exportación. Así lo destacó Pedro Pablo Díaz, presidente de la Corporación de Productores y Exportadores de Aguacate Hass de Colombia (Corpohass) y gerente de Jardín Exotics.

Según el directivo la entrada a nuevos mercados como el de China, que a pesar de tener condiciones de admisibilidad fuertes, plantea a los productores nacionales la necesidad de mejorar los procesos en toda la cadena. Además, Díaz aseguró que se debe cambiar la imagen de la fruta en el exterior ya que la prisa de muchos exportadores hizo que perdiera credibilidad frente a competidores de la región a la hora de acceder a mercados internacionales.

¿Cómo analiza el crecimiento en la producción y exportación del aguacate hass en la última década en el país?

La producción y la explotación del aguacate hass en el país en un comienzo fue lenta. Fuimos pocos los que empezamos a creer en este negocio. Sin embargo en los últimos seis años se ha dado un desarrollo muy importante. Hoy, el aguacate hass es un negocio consolidado y está en pleno crecimiento.

¿Cómo se trabaja desde Corpohass para mejorar las condiciones de los productores?

Corpohass es una asociación joven, nueva, que está creciendo y fortaleciéndose. Si la comparamos con otras del mundo es aún pequeña, pero sí tenemos una gran representatividad y reconocimiento nacional e internacional y de los gremios en Colombia. Este es un gremio que está representando a los productores de aguacate en todas las actividades y los eventos. Queremos fortalecer la parte de certificaciones y registros como país exportador. Hay una falencia grande en Colombia de predios con Registro ICA para exportación y en ese punto nos vamos a fortalecer.



¿Cuáles son las expectativas con el mercado chino?

En un mercado chino, que tiene más de 1.300 millones de consumidores, las expectativas son grandes. Aunque nos hicieron una admisibilidad con una regla un poco difícil, esperamos que en un futuro se vaya flexibilizando algo. Es un reto grande porque el recorrido marítimo a China es de 32 días y tenemos que hacer que la fruta dure en un contenedor en las condiciones en las que actualmente se trabaja. Hay que hacer ensayos y llegaremos con toda seguridad. Si lo está logrando México y Chile, seguro Colombia también lo hará.

¿Cuáles son los principales retos que afronta actualmente para el sector?

Hay muchos retos. El primero es tener muchos más predios con Registro ICA para exportación. Segundo, debemos tratar de que muchos predios entren en el plan operativo de trabajo para aspirar a exportar a mercados como Chile, Japón, Estados Unidos y China. No estar solo sometidos a exportar la fruta al mercado europeo, que es 95% de lo que se vende actualmente. Otro reto es mejorar el nombre en el exterior, tenemos que mejorar la imagen, porque no se hizo la tarea bien hecha por exportar rápido y eso ha hecho que la fruta colombiana haya perdido credibilidad.

Lien article :

<https://www.agronegocios.co/agricultura/el-aguacate-hass-colombiano-busca-llegar-a-conquistar-el-mercado-chino-este-ano-2957422>

