

Una comitiva de compradores de la Unión Europea viajó hasta Colombia para conocer de primera fuente la realidad de la industria del aguacate Hass de ese país y conocer los puntos que destacan de este sector que se ha caracterizado por su rápido crecimiento.



[Para revisar la galería de fotos de la Misión de compradores de aguacate de la Unión Europea a Colombia haga click aquí.](#)

El despegue del aguacate Hass colombiano se ha dado por las condiciones climáticas tropicales que permitirían contar con producción durante todo el año y a la tendencia que existe de reemplazar los cultivos de café, debido a su bajo precio en el mercado.

De acuerdo a cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia (DANE), **las exportaciones de la variedad Hass durante los primeros meses de este año llegaron a las 18.787 toneladas**, mientras que según algunas estimaciones el área sembrada de este cultivo alcanzaría las 16.000 hectáreas.

En un escenario donde **variedades como Hass muestran un alza del área cultivada de un 126% en los últimos cinco años**, la industria busca llenar un espacio en el mercado para lo cual debe enfrentar una serie de desafíos y oportunidades.



Conocer cuáles son los temas que debe desarrollar el sector y los cambios que debe implementar en materia de calidad, fitosanidad, acceso a mercados y manejo del cultivo fueron los ejes centrales de la Misión de compradores de la Unión Europea, quienes visitaron cinco regiones productoras del fruto para analizar cuáles son las posibilidades del sector para ser reconocido como un importante proveedor de aguacate Hass.

Durante cinco días **los representantes de 15 empresas de Países Bajos, Bélgica,**

Alemania, Italia, España, Reino Unido y Azerbaiyán conocieron a todos los actores de la cadena productiva del aguacate como viveros, huertos, packings, exportadoras y asociaciones gremiales, **gracias a la organización conjunta de ProColombia, CorpoHass, Analdex (Asociación Nacional de Comercio Exterior), MVO Nederland y CBI (Centre for the Promotion of Imports from developing countries).**

Mónica Vismara, encargada de compras de la empresa italiana Mc. Garlet comentó a **Portalfruticola.com** que la misión estuvo muy bien organizada y que las actividades fueron bastante interesantes.

“Creo que esta misión es muy importante para que los productores de aguacate puedan conocer el punto de vista de los importadores europeos y saber qué es lo que realmente está pidiendo el mercado”, destacó Vismara.

“Es importante que entiendan la importancia de las certificaciones, el tener fruta limpia, la relevancia de los calibres, lo que sólo puede ser comprendido hablando cara a cara con los importadores”.



Sudhir Mehta, director comercial Minor Weir & Willis en Reino Unido comentó “creo que la misión es una buena idea para que los importadores europeos puedan entender la capacidad que Colombia tiene hoy y la que podría tener en el futuro”.

“Creo que mucha gente no se da cuenta del potencial que tienen ciertas áreas para el aguacate. Esto aumenta la conciencia y creo que es bueno que se tenga el mejor interés por promocionar Colombia”, destacó Mehta.



Evy Van Gastel, *product manager* de Special Fruit explicó que hay diferentes temas en los que la industria debe trabajar como “infraestructura, el enfriamiento al interior de los packings y problemas con lenticelas”.

“Fue una semana muy interactiva con los importadores, exportadores, stakeholders y proveedores logísticos donde fuimos capaces de hablar de forma muy abierta y honesta sobre lo que vimos y creo que eso es muy constructivo. No vinimos a criticar sino con ideas y formas de cómo se puede mejorar”, enfatizó Van Gastel.