



COLOMBIA AVOCADO BOARD ESTRATEGIA PARA EL 2024-2029

CAB Aprobado: 5/23/2024

USDA Aprobado: 6/13/2024

MAPA DE LA ESTRATEGIA



FOMENTA

- La creación de empleo ayuda a Colombia
- Genera comercio exterior
- Oportunidad de inversión extranjera en infraestructura
- Fondos disponibles para inversión
- Acceso al mercado a través de Tratados de Libre Comercio
- Coordinación con CorpoHass
- Proximidad al mercado
- Potencial de suministro durante todo el año

RETOS

- Apoyo gubernamental necesario
- Mantener la estabilidad política
- Seguridad nacional
- Cambio climático
- Mantener el atractivo de los empleos agrícolas
- Disponibilidad de camiones y contenedores, barcos y rutas a los puertos adecuados
- Tamaños de fruta requeridos por el mercado
- Manejo del agua
- Acceso al comprador minorista

VALORES

- Fuerte enfoque y compromiso con la sostenibilidad
- Compromiso para que todos trabajen juntos en línea con la estrategia
- Compromiso de ofrecer calidad por encima del volumen

INTRODUCCIÓN

En el Colombia Avocado Board (CAB), una organización dedicada a mejorar la adopción del mercado y la preferencia del consumidor por los aguacates colombianos en los Estados Unidos, estamos comprometidos a ejecutar un plan estratégico que apoye el logro de exportar 330 millones de libras de aguacates de Colombia a los Estados Unidos en un plazo de cinco años. Esta estrategia se armonizará con los esfuerzos de nuestro socio, CorpoHass, que se centra en la promoción de las mejores prácticas agrícolas entre los productores de aguacate colombianos y la ampliación del alcance del mercado en los EE.UU., Europa y Asia.



I. CONSTRUIR LA DEMANDA

A. Compromisos estratégicos con el sector minorista:

En EE.UU., la demanda de la Costa Este está creciendo más rápidamente que en otras zonas del país. También es una zona en la que Colombia tiene ventajas logísticas frente a otras fuentes y, por lo tanto, es un punto de entrada natural al mercado estadounidense.

1. El CAB identificará los mercados objetivo y los minoristas para crecer en la Costa Este de Estados Unidos.
2. Se consolidarán relaciones confiables en los mercados que puedan aprovechar las ventajas de estar geográficamente cercanas al mercado de Colombia.
3. Identificar una combinación de socios minoristas que acepten y vendan una gama de tamaños para optimizar la utilización de los cultivos y el retorno a los productores, exportadores e importadores.
4. Comunicar a importadores, exportadores y cultivadores dónde se encuentran esas oportunidades.
5. Colaborar con los minoristas para impulsar las ventas durante los periodos del programa.

B. Relaciones estratégicas con la industria alimentaria:

El CAB identificará a los socios clave de la industria alimentaria a los cuales dirigirse en mercados objetivo en la costa este de Estados Unidos.

1. Se construirán relaciones de confianza con los clientes de la industria alimentaria en dichos mercados para proporcionar una salida a no minoristas, fruta de segunda calidad y volúmenes adicionales según la disponibilidad.
2. Colaborar con los socios de la industria alimentaria para construir las ventas durante todo el año, con promociones en las épocas en que la fruta es abundante, pero la demanda minorista es más lenta.

C. Definir y comunicar la identidad de Colombia:

Esta iniciativa elaborará la identidad única y diferenciada que resonará con los clientes y consumidores estadounidenses y ayudará a la construcción del reconocimiento y la preferencia a través del tiempo por los aguacates de Colombia.



1. Trabajar en colaboración con Corpohass para desarrollar componentes de identidad y mensajes para los clientes y consumidores estadounidenses para transmitir la identidad de Colombia como una fuente confiable de gran experiencia de consumo de aguacates, a la par con las opciones actuales preferidas.
2. Transición gradual de los mensajes para resaltar las ventajas de abastecerse de Colombia cuando sea posible.

D. Iniciativas específicas de marketing comercial:

1. El CAB lanzará campañas de mercadeo y mensajes en los mercados de la costa este de los Estados Unidos para resaltar la calidad superior, el sabor y la producción sostenible del aguacate colombiano, con el fin de construir una fuerte presencia de marca de dichos compradores minoristas y de la industria alimentaria.

E. Esfuerzos educativos del CAB:

1. De forma limitada, el CAB proporcionará información a los responsables de la toma de decisiones comerciales y a los consumidores a través de contenido educativo en el sitio web en redes sociales seleccionadas para destacar las prácticas de producción éticas empleadas por los productores colombianos, la calidad de los aguacates de Colombia y los beneficios generales de los aguacates para la salud y la nutrición.
2. El CAB aprovechará la información nutricional y de salud para el consumidor producida por la Hass Avocado Board (HAB) para desarrollar y ejecutar la mayoría de las iniciativas de comunicación y educación para el consumidor con el objetivo de promover el conocimiento y el consumo del aguacate.



II. COMUNICAR LAS EXPECTATIVAS DE LOS MINORISTAS ESTADOUNIDENSES Y LAS TENDENCIAS DEL MERCADO

A. Trabajar sinérgicamente con importadores y minoristas:

El CAB tiene la oportunidad única y la responsabilidad de construir la demanda de aguacates colombianos ayudando a los minoristas e importadores a trabajar juntos de manera más efectiva.

1. El CAB trabajará directamente con los minoristas para proporcionar información sobre el beneficio de un programa de aguacate de Colombia y la oferta esperada.

2. El CAB también apoyará a los importadores mientras trabajan para crear relaciones con los minoristas y la demanda de aguacates de Colombia.
3. El apoyo en el mercado incluirá programas de mercadeo para minoristas, tales como apoyo publicitario, cupones digitales, materiales promocionales en los supermercados y tiendas, vallas publicitarias, demostraciones, etc.

B. Mejora del control de calidad:

1. Como parte del compromiso del CAB con los minoristas de EE.UU., el CAB trabajará con Corpohass para desarrollar protocolos estrictos de garantía de calidad, y sistemas de retroalimentación, para cumplir y superar constantemente las expectativas de los minoristas, centrándose en mantener un mínimo de 23% de materia seca en todos los envíos, junto con otros atributos de calidad.
2. Ocasionalmente, el CAB podrá llevar a cabo encuestas e inspecciones de control de calidad para evaluar e informar de forma independiente sobre la percepción de la calidad en los almacenes de los minoristas o importadores.

C. Optimización logística:

1. El CAB trabajará con Corpohass para ayudar a comprometer al gobierno colombiano y a las partes interesadas a invertir en la construcción de la infraestructura necesaria (carreteras, puertos, etc.) para apoyar una logística eficiente desde la granja hasta el mercado.
2. El CAB apoyará a Corpohass y a sus socios mientras trabajan en soluciones logísticas que permitan flexibilidad y confiabilidad en la entrega de aguacate, asegurando nuestra capacidad de responder rápidamente a las necesidades dinámicas de los minoristas estadounidenses.
3. El CAB proporcionará información sobre el mercado y tendencias para ayudar a tomar decisiones efectivas.

D. Capacidad de embalaje flexible:

1. En consonancia con las expectativas de sostenibilidad y calidad de los minoristas, el CAB apoyará los esfuerzos de Corpohass y de la industria para ampliar la capacidad y flexibilidad de la infraestructura de envasado actual para satisfacer los requisitos de los minoristas estadounidenses, incluida la capacidad de empacar bolsas en el país.
2. El CAB ayudará a proporcionar información sobre las expectativas del mercado, las nuevas tecnologías y las tendencias para orientar este esfuerzo.



III. DESARROLLAR SISTEMAS DE INTELIGENCIA DE MERCADO Y DE APROVISIONAMIENTO

A. Previsión avanzada de la oferta y la demanda:

1. El CAB trabajará con Corpohass para desarrollar un sistema de intercambio de información para todos los socios con el fin de pronosticar la oferta de aguacate de Colombia y la demanda del mercado para ayudar a los socios a tener la información necesaria para responder a las demandas del mercado con precisión, asegurando niveles óptimos de oferta y minimizando el desperdicio.
2. Proporcionar datos fiables sobre la oferta a los clientes del mercado ayudará a mantener relaciones de confianza para aumentar las ventas conjuntamente y planificar campañas promocionales cuando sea conveniente.

B. Gestión integrada de la cadena de suministro:

1. El CAB trabajará con Corpohass para instalar los sistemas de comunicación y tecnología adecuados para garantizar una comunicación fiable y el intercambio de datos para mejorar los procesos de toma de decisiones oportunos y eficaces desde la granja hasta el estante del minorista.

C. Diversificación de mercados:

1. El CAB explorará y desarrollará mercados y clientes en EE.UU. dada la proximidad geográfica del mercado, al tiempo que apoyará a Corpohass en sus esfuerzos generales para que Colombia pueda consolidar una base mundial de clientes para sus productores.

IV. COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

A. Apoyar y Comunicar el Compromiso Continuo con la Sostenibilidad en Colombia:

Colombia tiene una historia única de sostenibilidad que es fuerte y diferenciadora. Desde la responsabilidad con sus recursos, pasando por la reutilización de tierras ganaderas para la producción de aguacate, hasta el uso del agua de lluvia para la producción, la mejora de la vida de los trabajadores agrícolas y la reducción de la huella de carbono.

1. El CAB compartirá la historia de los esfuerzos de sostenibilidad en Colombia con clientes y consumidores.

B. Manejo innovador con el cambio climático y el agua:

El agua de lluvia ha sido un recurso abundante en Colombia; no obstante, se ha presentado un cambio de las condiciones climáticas.

1. El CAB apoyará la exploración y el desarrollo de un enfoque y sistemas integrales de gestión del agua para garantizar el uso sostenible y la disponibilidad del agua e informar sobre las nuevas tecnologías que pueden gestionar mejor el impacto del cambio climático y la gestión del agua de lluvia.

C. Sostenibilidad en la producción:

Colombia cuenta con regiones de cultivo y zonas de producción únicas y diferentes a las de otros países.

1. El CAB apoyará a Corpohass en sus esfuerzos por garantizar que los rendimientos agrícolas por hectárea estén a la par de los estándares mundiales y sean rentables, para que las operaciones agrícolas sean financieramente sostenibles.



V. IMPULSAR ALIANZAS CON INSTITUCIONES AFINES

A. Asociación con Corpohass:

1. Los objetivos de Corpohass y del CAB están estrechamente relacionados. El CAB trabajará con Corpohass de forma continua para asegurarse del progreso de los objetivos compartidos.
2. El CAB trabajará con Corpohass para apoyar la aprobación y financiación de iniciativas clave que permitan al CAB alcanzar sus objetivos a corto y largo plazo.
3. El CAB apoyará a Corpohass sirviendo como recurso de información y educación para lograr el desarrollo necesario de infraestructura y sistemas para expandir la producción y las exportaciones en un proceso eficiente y efectivo.

B. Asociación con el Hass Avocado Board (HAB):

1. El CAB aprovechará la información disponible sobre la industria y los recursos del HAB para orientar el desarrollo de clientes y mercados.
2. La información también se compartirá con los socios colombianos para ayudar a desarrollar el conocimiento del mercado estadounidense y para orientar la toma de decisiones de los socios individuales.

C. Asociación con la IFPA, la SEPC y otras organizaciones de consumo de productos:

1. El CAB continuará teniendo una presencia activa en ferias, foros y eventos que ayuden a promover el aguacate de origen colombiano.



D. Colaboración académica y de investigación:

1. El CAB trabajará con Corpohass para estrechar lazos con los principales institutos de investigación agrícola y medioambiental de EE.UU., con el fin de fomentar la innovación en el cultivo del aguacate y las técnicas de adaptación al clima.

E. Afrontar los retos y aprovechar las oportunidades:

La estrategia del CAB incorpora medidas proactivas para abordar los posibles retos:

1. Colaboración con organismos gubernamentales e internacionales:

- a. El CAB apoyará a Corpohass en su búsqueda activa de apoyo por parte de organizaciones estadounidenses para mejorar el apoyo a la industria, las inversiones en infraestructuras y negociar actualizaciones de la normativa que afecten a la aprobación de la producción para los mercados estadounidenses.

2. Programas de desarrollo laboral:

- a. El CAB apoyará a Corpohass y ayudará a contar la historia del impacto de los productores en la creación y mantenimiento de oportunidades de empleo mediante el aumento de las exportaciones a EE.UU.
- b. Existe un gran potencial para fortalecer a Colombia a través de la creación de nuevos puestos de trabajo potenciales en toda la industria del aguacate de Colombia conforme se desarrolla una mano de obra más capacitada y comprometida.

3. Resiliencia climática:

- a. El CAB apoyará a Corpohass y a otras organizaciones que realicen inversiones estratégicas en resiliencia climática para preparar a Colombia para posibles cambios en los patrones de lluvia y otros cambios climáticos, salvaguardando la productividad de la industria.

RESUMEN:

A través de esta estrategia integral, Colombia Avocado Board está plenamente comprometida a lograr un crecimiento significativo en el mercado estadounidense, al tiempo que apoya a nuestros productores, exportadores e importadores en alianza con Corpohass. Juntos, nuestro objetivo es establecer un punto de referencia en la industria para la sostenibilidad, la calidad y la innovación.

