

## **FICHA TECNICA ENTREVISTAS**

### **Universo**

En este estudio consideraremos como participantes a los propietarios de la finca 'El Tablazo', quienes cuentan con experiencia documentada en producción y comercialización de aguacate Hass para mercados internacionales bajo estándares de exportación indirecta. Adicionalmente, se incluirán otros productores del municipio de Abejorral con trayectoria en venta a exportadores o exportación directa, con el fin de comparar sus modelos operativos, costos logísticos y requisitos de calidad. Para complementar el análisis, se contactará con empresas especializadas en maquila y preparación de fruta para exportación (clasificación, empaque, cadena de frío), así como con exportadores consolidados de aguacate Hass en Antioquia. Finalmente, se consultará a expertos en comercio exterior agropecuario y certificaciones internacionales (Global G.A.P., protocolos APHIS-USDA) para validar los hallazgos.

### **Cobertura Geográfica**

Departamento de Antioquia, esto incluyendo el municipio de Abejorral Antioquia como sede de cosecha y producción principal y el departamento como territorio de maquilado y distribuidor de la fruta.

### **Tipo de muestreo**

El tipo de muestreo que se va a realizar es no probabilístico por oportunidad y por conveniencia

Dado que el enfoque de la investigación comprende diferentes actores, se entiende que la población inicial de análisis son los productores directos de aguacate; concretamente se tienen los productores de la finca EL TABLAZO como principales sujetos de análisis dado que son los involucrados directo en la investigación, incluyendo los productores de la finca EL TABLAZO se tienen otros productores del municipio dispuestos a colaborar con la información sobre su forma de trabajo y producción propia.

Como segundo grupo de población se tienen los exportadores de aguacate de la región y para esto se realizará la búsqueda y recopilación de información en diferentes empresas con el objetivo de recibir la mayor cantidad de información posible, esto se realiza con muestreo por conveniencia ya que por temas de confidencialidad y cuidado de la información las empresas no están abiertas a dar este tipo de información. Entre las empresas objeto se cuenta con: BAIKA, FRUTYGREEN, COLTROPICOS,

WESTFALIA FRUIT, CARTAMA, HASS EXPRESS, JARDIN EXOTICS, AVOFRUIT.

### **Instrumento de recolección de datos**

Para la recolección de datos se llevará a cabo la metodología de entrevista abierta y presencial a productores de aguacate Hass, así como a empleados de diferentes empresas comercializadoras y exportadoras incluyendo expertos en temas mercantiles.

### **Tamaño de la muestra**

Por los diferentes grupos focales con los que se cuenta se tiene entrevista a siete productores de aguacate en el municipio de Abejorral Antioquia, incluyendo siete entrevistas, teniendo en cuenta que este último grupo focal es difícil de abordar por la confidencialidad de la información.

### **Puntos de muestreo**

Para la recolección de la información se van a realizar las entrevistas en el municipio de Abejorral Antioquia y para los diferentes exportadores se concretará como punto de recolección de información en la localización definida a conveniencia de los entrevistados.

### **Fecha de recolección de información**

Dentro de los tiempos establecidos se tiene el rango de tiempo entre el 12 de abril de 2025 y el 12 de mayo de 2025.

### **Duración de la entrevista**

Para cada entrevista se contará con un aproximado de entre 30 y 45 minutos, esto con el fin de recopilar la mayor cantidad de información sin afectar el tiempo de los entrevistados.

### **Procedimiento de muestreo.**

Como se mencionó en apartados anteriores, se cuenta con tres entrevistas a productores, tres entrevistas a exportadores y una entrevista a un experto en temas de exportaciones. Todas con localización en el departamento de Antioquia y buscando la disponibilidad de cada entrevistado. Cabe resaltar que, por el tipo de investigación, no se tendrán en cuenta los comercializadores de fruta local dado que el objetivo de la investigación es la apertura comercial de la fruta.

### **Autores de la entrevista**

Los principales Autores de la entrevista son los encargados del diseño de la investigación y aspirantes a obtener el título de Magister En Gerencia De Proyectos: Nelson David Botero Baena y Nicolas Adrián Córdoba Tabares

### **Año**

El año de realización de la entrevista es 2025

### **Nivel de confianza y error muestral**

Al ser muestras no probabilísticas no se cuenta con niveles de confianza y error muestral dado que el público es un público previamente seleccionado y caracterizado por el tipo de investigación y su relación con la misma.

### **Instrumento De Generación De Información**

Personas participantes y contribuyentes al conocimiento

### **Título del proyecto:**

Estudio De Prefactibilidad Para La Producción Y Comercialización De Aguacate Hass Tipo Exportación

### **Pregunta de investigación:**

¿Es viable para la finca El Tablazo convertirse en un exportador directo de aguacate Hass, o es más conveniente vender su cosecha a empresas exportadoras establecidas?

### **Objetivo general:**

Comparar la rentabilidad y viabilidad financiera de la venta de aguacate Hass a exportadores frente a la comercialización y exportación propia.

### **Contextualización de conceptos para entrevista:**

A continuación, se contextualiza sobre los conceptos claves: PRODUCCION DE AGUACATE HASS, AGUACATE TIPO EXPORTACION, los cuáles serán utilizados en el desarrollo de la entrevista.

Concepto 1:

La producción de aguacate Hass ha experimentado un crecimiento significativo en Colombia, convirtiéndose en uno de los principales productos de exportación agrícola del país. En 2024, las ventas de aguacate Hass superaron los US\$300 millones, con un aumento del 54,3% en comparación con 2023. Los departamentos de Antioquia, Risaralda y Valle del Cauca lideran la producción y exportación de este fruto, con destinos principales en Europa y Estados Unidos. (DÍAZ MOLINA, 2024)

Concepto 2:

El aguacate tipo exportación, especialmente la variedad Hass, ha ganado reconocimiento internacional por su calidad y sabor. Colombia ha incrementado sus hectáreas de cultivo certificadas con sellos de calidad como Rainforest Alliance Certified, lo que garantiza prácticas agrícolas sostenibles. En 2019, las exportaciones de aguacate Hass alcanzaron los 90 millones de dólares, con destinos principales en Europa y Estados Unidos. (*CADENA DE AGUACATE INDICADORES E INSTRUMENTOS*, s. f.)

Luego de esta contextualización, se resalta la importancia de su contribución al proceso de producción del aguacate Hass a partir de su experiencia y conocimiento. Para cumplir con el objetivo general de la investigación y entender el contexto desde el cual participa, se realizará la encuesta/entrevista que continua en este texto.

### **Preguntas a los productores de aguacate Hass**

Pregunta 1: ¿Cuántos años lleva usted cultivando aguacate Hass?

Pregunta 2: ¿Cuál es el tamaño de su plantación de aguacate Hass, en hectáreas?

Pregunta 3: ¿Cuántos árboles de aguacate tiene sembrados en esas hectáreas?

Pregunta 4: ¿Cuántas cosechas principales de aguacate Hass realiza al año, en qué meses suelen ocurrir?

Pregunta 5: ¿Cuál es el rendimiento promedio de kilogramos de aguacate Hass por hectárea en sus últimas cosechas?

Pregunta 6: ¿Qué porcentaje aproximado de su producción actual de aguacate Hass cumple con los estándares de calidad para exportación?

Pregunta 7: ¿Qué riesgos se han materializado en sus años de experiencia como agricultor? (Logística compleja, estándares de calidad, fluctuación de precios)

Pregunta 8: ¿Qué técnicas de cultivo utiliza para optimizar la producción de aguacate Hass? (Riego por goteo, poda técnica, fertilización orgánica, control biológico de plagas)

Pregunta 9: ¿Qué plagas y enfermedades considera que representan el mayor riesgo para sus cultivos de aguacate Hass?

Pregunta 10: ¿Cómo maneja esas plagas y enfermedades en sus cultivos de aguacate? (Químicos autorizados, métodos orgánicos, combinación de ambos, no aplica tratamientos)

Pregunta 11: ¿Qué certificaciones de calidad posee su producción de aguacate Hass? (Global G.A.P., USDA Orgánico, Fair Trade, ICA, ninguna)

Pregunta 12: ¿A qué mercados dirige principalmente su producción de aguacate Hass? (Nacional, Estados Unidos, Europa, otros mercados)

Pregunta 13: ¿Cuál ha sido su experiencia con la VENTA A EMPRESAS exportación de aguacate Hass? ¿Qué desafíos ha enfrentado? (Logística compleja, estándares de calidad, fluctuación de precios, no exporta aún)

Pregunta 14: ¿Qué tan volátil considera los precios de los mercados nacionales e internacionales del aguacate y como lo afectan estos a usted?

Pregunta 15: ¿Estaría interesado en explorar oportunidades de exportación directa de su aguacate Hass en el futuro?

Pregunta 16: ¿Cuáles son sus planes a futuro para la expansión o mejora de su producción de aguacate Hass? (Aumentar hectáreas, mejorar tecnología, exportar directamente, buscar nuevos mercados, mantener producción actual)

Pregunta 17: con el crecimiento en la demanda de aguacate Hass colombiano, ¿Qué oportunidades ve en el mercado global para este producto? (Crecimiento de demanda, precios competitivos, acuerdos comerciales, incertidumbre)

### **Preguntas a los exportadores de aguacate Hass**

Bloque 1: Proceso y producción

Pregunta 1: ¿Cuántos años lleva su empresa exportando aguacate Hass?

Pregunta 2: ¿Cuál es su capacidad mensual/anual de exportación (en toneladas o cajas)?

Pregunta 3: ¿Qué etapas del proceso (selección, lavado, empaque, cadena de frío) realizan directamente en sus instalaciones?

Pregunta 4: ¿Qué criterios utilizan para seleccionar el aguacate que exportan (calibre, madurez, defectos)?

Pregunta 5: ¿Trabajan con fruta de pequeños productores locales o solo con cultivos propios?

## Bloque 2: Calidad y Certificaciones

Pregunta 6: ¿Qué estándares internacionales cumplen para exportar (ej.: GlobalG?A.P., USDA Organic, FairTrade)?

Pregunta 7: ¿Cuentan con certificaciones de calidad o sostenibilidad (ej.: Rainforest Alliance, ISO 22000)?

Pregunta 8: ¿Cómo garantizan la trazabilidad del aguacate desde el cultivo hasta el mercado destino?

Pregunta 9: ¿A qué mercados exportan principalmente (EE. UU., UE, Asia, etc.) y por qué eligieron esos destinos?

Pregunta 10: ¿Cuál ha sido su mayor desafío logístico o fitosanitario al exportar?

Pregunta 11: ¿Qué factores consideran clave para competir en mercados internacionales (precio, calidad, certificaciones)?

Pregunta 12: ¿Han notado cambios en la demanda global de aguacate Hass en los últimos años?

Pregunta 13: ¿Han implementado tecnologías para optimizar procesos (ej.: automatización en empaque, sistemas de cadena de frío)?

Pregunta 14: ¿Qué prácticas sostenibles aplican (manejo de residuos, reducción de huella hídrica/carbono)?

Pregunta 15: ¿Han recibido apoyo de entidades como ProColombia o el ICA para acceder a mercados internacionales?

Pregunta 16: ¿Qué capacitaciones o asistencia técnica han sido más útiles para su operación?

Pregunta 17: ¿Cuáles son sus metas de crecimiento en volumen o nuevos mercados para los próximos 5 años?

Pregunta 18: ¿Qué oportunidades identifican para el aguacate Hass colombiano frente a competidores como México o Perú?

¡Gracias por su participación!

Se le entregará una copia transcrita de esta entrevista.

Nombre e información de contactos que realizan el estudio:

Nombre: Nelson David Botero Baena

Profesional en: Ingeniería Mecánica, Tarjeta profesional: AN230-166783

Especialista en: Gerencia de Proyectos.

Estudiante Maestría en Gerencia de Proyectos.

[nboter12@eafit.edu.co](mailto:nboter12@eafit.edu.co)

Celular: 3108227088

Nombre: Nicolas Adrian Cordoba Tabares

Profesional en: Administración de Negocios.

Especialista en: Gerencia de Proyectos.

Estudiante Maestría en Gerencia de Proyectos.

[nacordobat@eafit.edu.co](mailto:nacordobat@eafit.edu.co)

Celular: 3042070236

Si usted tiene quejas sobre el estudio, puede contactar a la línea de transparencia 01- 8000-11-11-55. O escribir al correo: [cei@eafit.edu.co](mailto:cei@eafit.edu.co)