



Fortalecimiento del turismo sostenible como eje dinamizador de la economía y de la acción concertada de actores públicos, privados y comunitarios en el noroccidente de Pichincha

MANEJO DE COSECHA, POST-COSECHA Y MARKETING

PRESENTACIÓN:

La información contenida en este documento es una guía para los estudiantes y demás interesados de los tres cantones del Noroccidente de Pichincha y más interesados, involucrados en la producción agropecuaria, como ayuda para que puedan manejar con más eficiencia las cosechas, post-cosechas y la comercialización de sus productos.

1.- Introducción:

El Ecuador es un país totalmente agropecuario y cuenta con suelos productivos, con diferentes regiones y pisos climáticos, pero está comprobado, que la mayor parte de los campesinos, de todas las zonas, manejan tradicionalmente una serie de prácticas agropecuarias, que guardan armonía con su entorno natural, permitiéndoles producir de forma mediana sosteniblemente por muchos años.

Conociéndose que por los malos manejos en la cosecha y pos-cosecha se tiene problemas muy serios en la comercialización, por cuanto los productos sufren alteraciones, deshidratándose, permitiendo el fácil ingreso de enfermedades y por último la descomposición; Dificultando su consumo, llevándolos a la pérdida parcial o total.

2.- Objetivos:

Capacitar a los estudiantes y más interesados cómo debe manejar las cosechas, post-cosecha y comercialización y mejoren la producción para el consumo y oferten calidad al mercado y al consumidor.

Capacitar a todos Los estudiantes productores agropecuarios, para que logren mejorar los ingresos, al ofrecer productos de buena calidad y en buenas condiciones.

3.- Cosecha

La cosecha depende del tiempo que transcurre entre la siembra de cada especie, hasta su maduración, es decir cuando ya esté lista para servirse.

La cosecha se debe hacer de acuerdo a las exigencias del mercado y a las normas de calidad establecidas, (Producción sana y limpia).

Mientras la cosecha sea más temprano los productos tendrán menos tamaño y menos peso, que es lo exige el mercado internacional.

La cosecha se debe hacer en el momento que alcance la máxima calidad en proporción a una alta producción. Una cosecha retrasada, puede aumentar la producción por hectárea, pero reduce la ganancia ya que la calidad se deteriora.



En las hortalizas se utiliza cuchillos limpios y afilados, para evitar propagación de enfermedades y otros daños. En el caso de otros frutos es necesario servirse de podaderas, tijeras pero siempre limpios. Otros se desprenden naturalmente, dejando el pedúnculo pegado, para esto, se recogen mejor empujando hacia arriba, retorciendo el pedúnculo y tirando.

Los frutos, nunca se recogerán demasiado maduros.

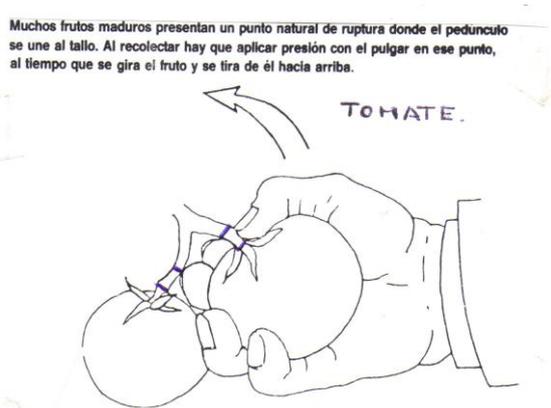


Figura 1.- Forma correcta de cosechar un tomate.



Foto 2.- Forma correcta de cosechar yuca.

4.- Planificación

Para que se cumpla a cabalidad y con éxito cada una de nuestras aspiraciones es necesario planificar las operaciones desde el inicio:

- ◆ Selección de los cultivos y los plazos vinculados a las necesidades del mercado.
- ◆ Contacto con los compradores para vender a buen precio.
- ◆ Planificación oportuna en la cosecha, mano de obra, equipo y transporte.
- ◆ Supervisión técnica en todas las etapas de recolección y manipulación.
- ◆ Conocer lo básico, sobre mercado y mercadeo, para una mejor demanda del producto

No se trata de vender lo que se produce; si no producir lo que se puede vender.

5.- Capacitación Especializada



- ◆ Criterios para evaluar los productos, a punto para la cosecha.
- ◆ Técnicas a aplicarse, para cosechar los productos: Partir el tallo, cortar, cavar, etc.
- ◆ Selección y clasificación por tamaño y calidad.
- ◆ Correcto tratamiento pos-cosecha, cuando se embala directamente a la comercialización. No aplicar hormonas, fungicidas e insecticidas y otros.

5.1.- CAPACITACION A LOS TRABAJADORES

Todos los trabajadores deben estar capacitados, sobre aspectos generales de manipulación del producto en todas las etapas, como:

- ◆ No apilar el producto a los recipientes o cajas.
- ◆ No apretar el producto con uñas largas o anillos en los dedos.
- ◆ No arrojar los productos a las cajas.
- ◆ No colocar el producto directamente en el suelo, especialmente si este está húmedo.

No es más limpio el que más asea, si no el que menos ensucia.

6.- Condiciones apropiadas para la cosecha

Las normas básicas que hay que respetar son:

- ◆ Cosechar en las horas más frescas del día, sea en la mañana o en la tarde
- ◆ No cosechar cuando el producto esta mojado por la lluvia o el rocío.
- ◆ Proteger en el campo el producto cosechado, colocando cubiertas abiertas.
(Frutos expuestos durante 4 horas al sol, pueden alcanzar temperaturas hasta de 50oC)

El mismo tiempo emplea haciendo una cosa bien, que hacerlo mal.

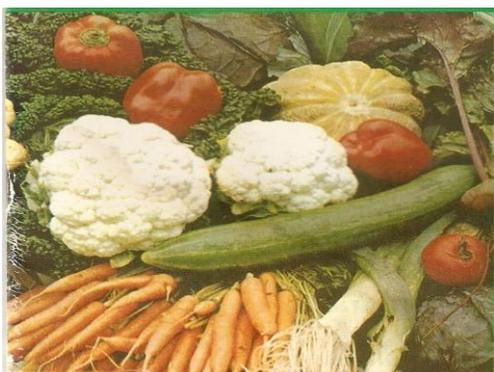


Foto 4.- Productos cosechados en buenas condiciones.

6.1.- Técnicas de recolección

En los países en desarrollo las cosechas se hacen manualmente, al efectuarse correctamente, causa menos daños y nos permite cosechar gradualmente.

La cosecha mecanizada, en ciertas ocasiones limita los procesos agroindustriales, porque al cosechar se barre con todo de una sola vez.



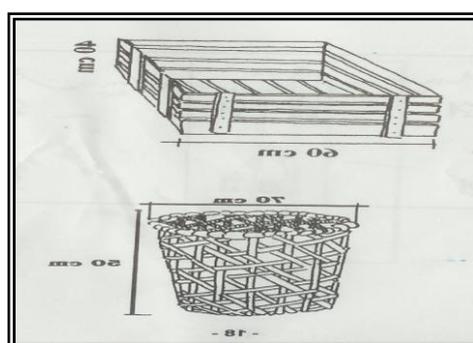
6.2.- Selección de los contenedores para la construcción

El contenedor seleccionado para la recolección, debe tener un tamaño que permita transportar cómodamente, mientras se desplaza por el campo.

Para cítricos y aguacates se puede utilizar canastos de diferentes materiales, bolsas con cintas, para colgarlas del hombro o cintura.

Tomates y otros frutos más sensibles, se utilizan cajas de madera, cubos o gavetas plásticas lisas para que no se dañe el producto.

Para manzanas, peras, coles, lechugas y otros similares, se emplean cajones de madera.



6.3.- Transporte después de la cosecha

Los caminos y vehículos inadecuados, pueden dañar gravemente el producto.

Si el producto se transporta en cajones gavetas, se cargan al vehículo con cuidado, apilándose de manera que no se muevan ni se caigan.

Los vehículos deben contar con buenas amortiguaciones y neumáticos a baja presión, conduciéndolos a poca velocidad con cuidado y con cubierta que no limite la ventilación. Caso contrario la producción se dañaría, presentándose el ataque de enfermedades y la mala oferta en el mercado.

7.- Post-cosecha

La post-cosecha como su nombre lo indica, son todas las actividades que se realizan posteriores a la cosecha.

Las labores de post-cosecha que se deben ejecutar para evitar pérdidas son las siguientes.

7.1.- Selección:

La selección se puede hacer en el mismo sitio de limpieza, de acuerdo a las normas de calidad del mercado. Se procura eliminar hojas, raíces dañadas, productos que hayan sido afectados por insectos, enfermedades o traumatismos mecánicos etc.



7.2.- Limpieza:

Una vez que la cosecha sale del campo, tiene que ser sometida a un riguroso proceso de limpieza.

Para la tarea de limpieza de los productos que salen del campo de producción, siempre debe determinarse un área o espacio, dotado de piso de concreto, excelente iluminación, ventilación, agua limpia, con sus respectivas seguridades.

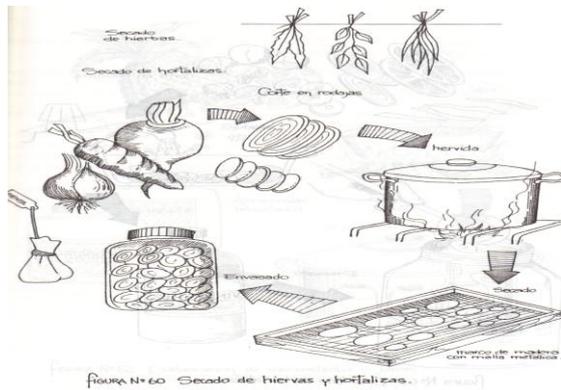
No olvidarse que el éxito en el negocio, está en la calidad de los productos que el agricultor envíe al mercado.

7.3.- Enfriamiento:

Después de la selección y limpieza, en el caso de las hortalizas, se debe someter a las mismas a un proceso de pre enfriamiento a base de inmersión o aspersiones de agua fresca o helada. Esta operación permite sacar el calor de los vegetales para condicionarlos para su almacenamiento.

7.4.- Secado:

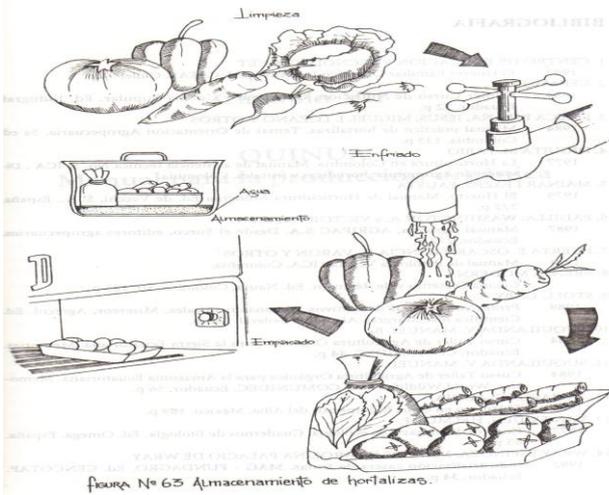
Terminado el enfriamiento, se procede al secado, sometiéndolos a escurrimientos o a la acción de corrientes de aire. Nunca someter al sol para secar, por que produce alteraciones que afectaría su calidad.



7.5.- Empacado:

La finalidad del empaque, es preservar el producto y darles una mejor presentación en el mercado.

Los empaques pueden hacerse en bolsas transparentes de polietileno, cajas de madera, cartón, bandejas de plástico. En lo posible utilizar empaques que identifique el centro de producción y en la forma que se lo produce.



7.6.- Almacenamiento y conservación:

Los productos se almacenan o conservan, para aumentar su utilidad por un periodo más largo y en algunos casos puede mejorar la calidad. Los almacenamientos pueden ser temporales, de corto plazo o largo plazo. Ejemplo: Saturación en el mercado.

Los requisitos para un buen almacenamiento son: Temperatura, humedad y aireación adecuada.

Tabla 11. Temperaturas favorables, humedad relativa y duración aproximada del período de almacenamiento comercial de algunas hortalizas.

Cultivo	Temperatura (*F) (*C)	Humedad Relativa (porcent)	Duración aproximada del período de almacenamiento
Aji o Chile	5-40	8-11	8-10 días
Ajo	32	0	6-8 meses
Apio	32	0	3-4 meses
Alcachofa	31-32	0	30 días
Espárrago	32	0	3-4 semanas
Brócoli	32	0	7-10 días
Berenjena	45-50	8-11	10 días
Calabaza	50-55	11-13	2-6 meses
Col repollo	32	0	90-95
Col Bruselas	32	0	3-6 semanas
Coliflor	32	0	90-95
Cebollas	32	0	85-90
Endivias	32	0	70-75
Espinaca	32-20	0	90-95
Melón	36-40	2-4	85-90
Lechugas	32	0	85-90
Okra	50	11	85-90
Pimiento	45-40	8-11	85-90
Pepino	45-50	8-11	85-90
Rábano	30-32	-1-0	90-95
Sandía	36-40	2-4	85-90
Tomate	50	11	85-90
Zanahorias	32	0	90-95

7.7.- Transporte:



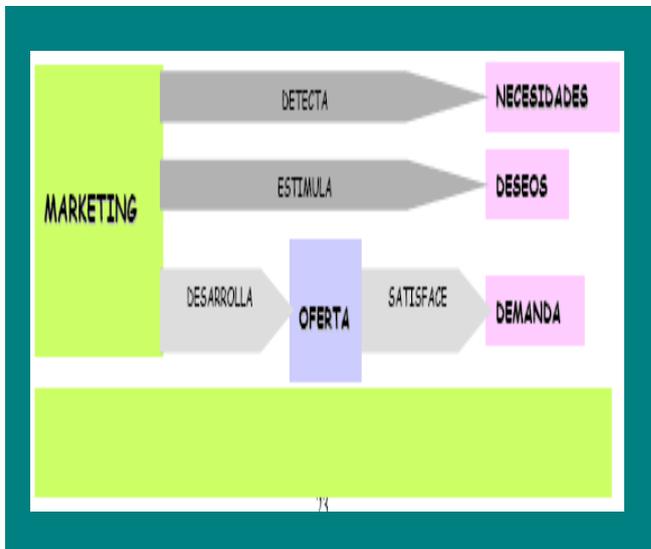
El transporte al mercado o al aeropuerto para su venta o exportación, se debe realizar en las horas de la tarde o en la noche por lo general utilizar vehículos climatizados, para evitar daño al producto.

7.8.- Registros de producción:

Toda producción comercial debe tener sus registros contables, como registros de producción, además un registro de embarque o envíos al mercado.

8.- Marketing:

Una definición de *Marketing* extendida nos dice que *es el Estudio o Investigación de la forma de satisfacer mejor las necesidades de un grupo social a través del intercambio con beneficio para la supervivencia de la empresa.*



Algo que debemos tener en cuenta, es que el marketing es satisfacción de **NECESIDADES**. Y si una innumerable suma de esfuerzos, económicos, tecnológicos, humanos, etc. trabajan para satisfacer necesidades, finalmente la sociedad es la beneficiada.

Hoy en día no es suficiente con producir algún producto y esperar a que se venda. En este caso es fácil que tenga que esperar sentado. Debemos tener en cuenta que las crecientes competencia y oferta de productos, nos obliga a conjugar perfectamente el engranaje de las variables de marketing.

9.- Temas que todos debemos conocer

9.1.- oferta.- Conjunto de bienes o mercancías que se presentan en el mercado con un precio concreto y en un momento determinado.

Cuando la oferta supera a la demanda, los productores deben reducir los precios para estimular las ventas.

9.2.- demanda.- Cuantía global de las compras de bienes y servicios realizados o previstos por una colectividad.



Cuándo la demanda es superior a la oferta, los compradores presionan al alza el precio de los productos, pero sin considerar pagar mejores precios al productor, que es quien debe estar atento de estos momentos para exigir mejores precios a lo que ofertan.

El equilibrio del mercado, nos ayuda a controlar el equilibrio entre la oferta y la demanda, en función del grado de competencia existente.

9.3.- mercadeo.- Acción y efecto de mercadear: Conjunto de operaciones por las que ha de pasar una mercancía desde el productor al consumidor.

9.4.- mercado:

Es el lugar donde se vende y se compran productos, y surge desde el momento en que se unen grupos de vendedores y compradores, y permite que se articule el mecanismo de la oferta y demanda. Los primeros mercados de la historia funcionaban mediante el trueque. Tras la aparición del dinero, se empezaron a desarrollar códigos de comercio.

Podemos distinguir: El mercado al por menor o minoristas, el mercado al por mayor o distribuidores, los mercados de productos intermedios, de materias primas y los mercados de acciones.

Hace aproximadamente treinta años era muy difícil leer periódicos de otros países o continentes, comprar comida de otro país o saber qué clima estaba haciendo en Sudáfrica. En la actualidad muchas personas hacen esto todos los días, viajan y venden productos por todo el mundo y hablan con personas del mundo entero.

La **globalización** intenta definir la realidad de nuestro planeta como un todo **conectado**, que se va pareciendo cada vez más a una sola **sociedad**. Es decir, todo está mucho más cerca que antes, y las formas de vida se van asemejando entre sí, poco a poco.

BIBLIOGRAFIA BASICA

- 1.- Agricultura Orgánica "Alternativa Tecnológica del Futuro". Manuel B. Suquilanda V. 1996.
- 2.- Manejo, Cosecha y Post-cosecha del cultivo de cacao "Estación Experimental Tropical Pichilingue" Quevedo 2000.
- 3.- Vademécum Agrícola 2002 Ecuador.
- 4.- SURCO. Como hacer insecticidas agrícolas. Eduardo Landez

PREPARADO POR:

**MEDARDO ERAZO MINAYA
CONSULTOR**