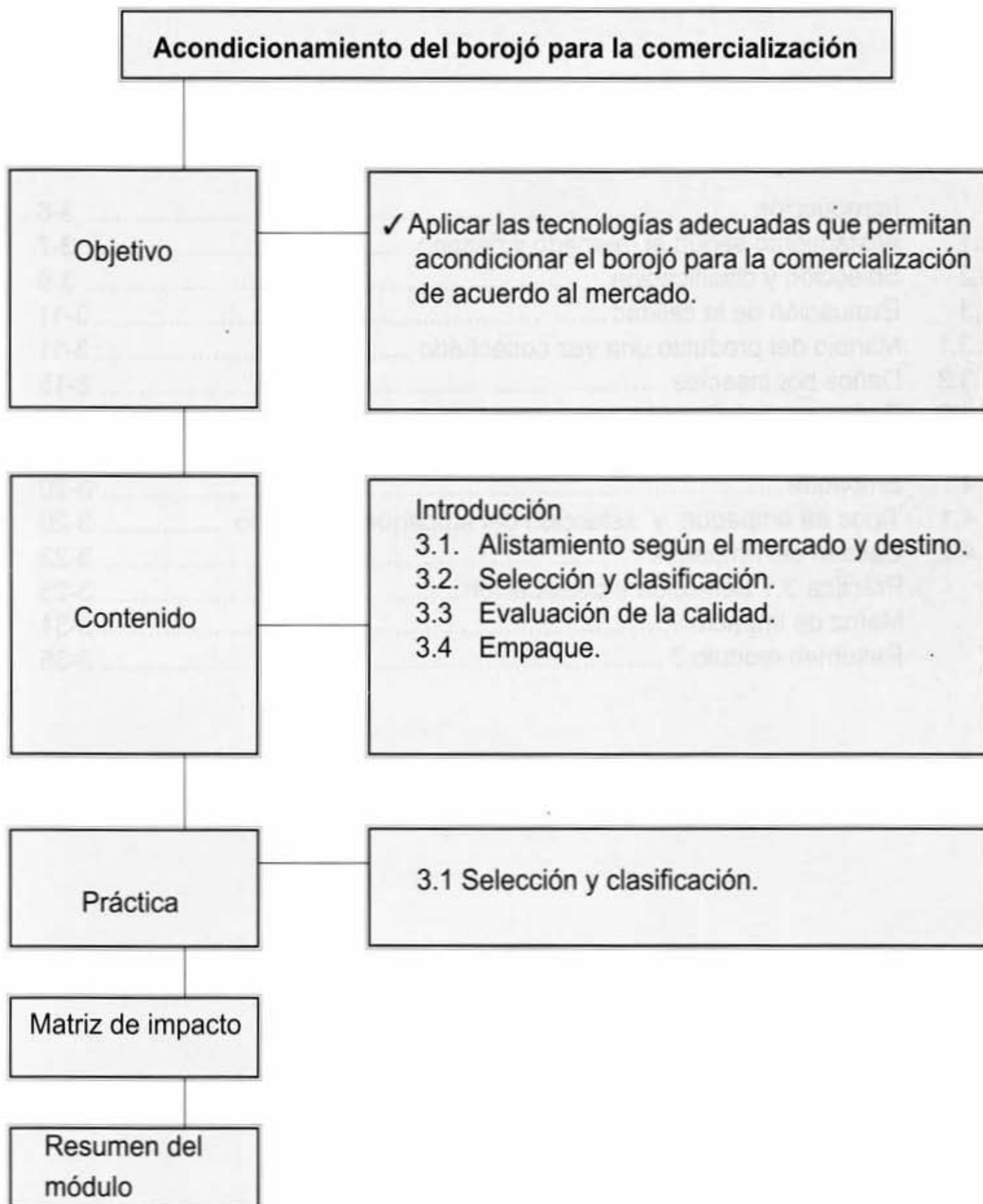


MÓDULO
ACONDICIONAMIENTO DEL BOROJÓ
PARA LA COMERCIALIZACIÓN



FLUJOGRAMA PARA EL ESTUDIO DEL MÓDULO 3



MÓDULO 3. ACONDICIONAMIENTO DEL BOROJÓ PARA LA COMERCIALIZACIÓN

	Página
Introducción	3-6
3.1 Alistamiento según el mercado y destino	3-7
3.2 Selección y clasificación	3-9
3.3 Evaluación de la calidad	3-11
3.3.1 Manejo del producto una vez cosechado	3-11
3.3.2 Daños por insectos	3-15
3.3.3 Daños por condiciones ambientales	3-16
3.3.4 Daños por microorganismos	3-18
3.4 Empaque	3-20
3.4.1 Tipos de empaque y selección del empaque apropiado	3-20
3.4.2 Calidad del empaque	3-23
Práctica 3.1 Selección y clasificación	3-25
Matriz de impacto	3-31
Resumen módulo 3	3-35

OBJETIVOS

General

Aplicar las tecnologías adecuadas que permitan acondicionar el borojó para la comercialización de acuerdo al mercado.

Específicos

- Realizar el acondicionamiento del borojó para cumplir con las exigencias del mercado.
- Clasificar correctamente el borojó de acuerdo con las normas de calidad.

INTRODUCCIÓN

Mantener la calidad del borojón para la comercialización es de gran importancia para obtener mayores precios y aumento de la demanda, y responder así a las necesidades del consumidor final.

La calidad de los productos frutícolas comienza en el campo, desde el mismo momento en que se selecciona la semilla, desde allí se le deben suministrar todos los cuidados necesarios para así obtener buenos rendimientos y excelente calidad del producto.

Este módulo se enfoca desde el punto de vista de una buena selección, clasificación y empaque del producto teniendo en cuenta una serie de daños que se presentan por insectos, condiciones ambientales y microorganismos.

3.1 ALISTAMIENTO SEGÚN EL MERCADO Y DESTINO

El productor de borojón debe determinar a qué tipo de mercado va su producto, para decidir qué tipo de presentación y qué clase de empaque requiere el producto.

En términos generales el productor de borojón requiere, para un buen alistamiento, lo siguiente:

1. Un sitio de acopio en la finca.
2. Agua para un previo lavado del producto.
3. Bayetilla, toallas o ventiladores para secar el producto.
4. Bolsas plásticas de 15cmx35cm de acuerdo al volumen de la cosecha.
5. Cajas de madera, guacales o cajas de cartón (generalmente se utilizan los empaques de manzana).
6. Una mesa para seleccionar y clasificar el producto.
7. Disponibilidad de mano de obra.

● El acopiador rural

Obtiene el borojón directamente en las fincas hasta donde llega la carretera, o espera en determinados lugares donde lo abastecen del producto. Generalmente le entregan el producto embolsado en canastos y éste los pasa a canastillas.

El acopiador rural abastece al detallista y mayorista.

● Detallista de plaza

Este cuelga el producto embolsado en unos travesaños de madera, para su exhibición.