

EL COMERCIO DE LA GUAYABA  
(*Psidium guajava* L.) EN EL  
DEPARTAMENTO DE SANTANDER



ISBN: 978-958-5542-24-2



**UNIPAZ**  
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE LA PAZ

**PRODUCTO DE COLECCIÓN DE LA  
UNIDAD ACADÉMICA PLANTAS  
AGROINDUSTRIALES**

**INSTITUTO UNIVERSITARIO DE LA PAZ-  
UNIPAZ**

**EDITORIAL: INSTITUTO UNIVERSITARIO  
DE LA PAZ- UNIPAZ**

**REPRESENTANTE LEGAL: OSCAR  
ORLANDO PORRAS ATENCIA**

**PAGINA WEB: WWW. UNIPAZ.EDU.CO**

**ISBN: 978-958-5542-24-2**

**AUTORES**

**LEIDY ANDREA CARREÑO CASTAÑO**

**MONICA MARIA PACHECHO VALDERRAMA**

**SANDRA MILENA MONTESINO RINCÓN**

**MIGUEL ARTURO LOZADA**

**HECTOR JULIO PAZ DIAZ**

**YULEISI TATIANA CABALLERO**

**DISEÑO: LEIDY ANDREA CARREÑO  
CASTAÑO**



# PRÓLOGO

El Instituto Universitario de la Paz - UNIPAZ, Institución que desarrolla, promueve y facilita la investigación, pone a su disposición estimado (a) lector (a) la presente cartilla la información básica sobre **COMERCIO DE GUAYABA** (*Psidium guajava* L.) EN EL DEPARTAMENTO SANTANDER, con fines educativos e informativos.

En Este material que se publica se presenta aspectos física, sociales, económicos y tecnológicos del fruto, junto con una descripción de la problemática de comercio del producto, en el ámbito del departamento Santander.





# TABLA DE CONTENIDO

PAG

1. Descripción de la guayaba.	5
2. Cosecha de la guayaba.	6
3. Producción y comercio .	7
4. Selección y empaques .	11
5. Requisitos de comercio.	13
6. Problemáticas de comercio .	15
7. Notas.	19
8. Bibliografía.	20

Grupo de investigación en Innovación,  
desarrollo tecnológico y competitividad en  
Sistemas de Producción Agroindustrial GIADAI



## DESCRIPCIÓN DE LA GUAYABA



Según Martínez  
Ávila (2006) afirma  
"fruto de guayaba

(*Psidium guajava* L.) es una baya, formada por una cavidad interna de pulpa carnosas que contiene las semillas, y por el exocarpo, que es una delgada capa de células de naturaleza epidérmica de color amarillo verdoso en su exterior o de color amarillo claro en su plena madurez, rugoso o lisos, de 5 a 12 cm de largo y de 5 a 7cm de ancho, su peso oscila entre 75 y 150 gramos. Afirma "La composición de la Guayaba es el 19.6 % corteza, 69 % pulpa y 11.4% semilla" .

# COSECHA DE LA GUAYABA

Entiéndase “Conjunto de frutos que se recogen de la tierra en la época del año en que están maduros”.

El índice de madurez para efectuar la cosecha varía en función del mercado.



Para frutos destinados a industria, se deben recolectar cuando la epidermis del fruto adquiere un color amarillo.

para su consumo en fresco, así como para el transporte a largas distancias, se debe cosechar cuando la epidermis se torna de color verde amarillento.  
(Rodríguez, 2017)





# PRODUCCIÓN Y COMERCIO

La mayor producción de guayaba en Colombia, se encuentra en el departamento de Santander

con un aporte del 33% a la producción nacional.



La producción se centra especialmente en la provincia de Vélez, en los municipios de Guavatá, Puente Nacional, Barbosa, Jesús María, Guepsa, San Benito y Contratación.

Seguido de Tolima con un aporte del 18% y por Boyacá con un 14%.  
(ASOHOFRUCOL, 2007)



## PRODUCCIÓN Y COMERCIO

*En Santander, 12.000 familias se benefician con empleos directos e indirectos generados de la recolección, producción y venta del producto. (Asohofrucol, 2017)*

*En la distribución de la Guayaba y el bocadillo participan diversos actores cuya función es la compra y venta de la materia prima y de los productos terminados. De esta forma existen intermediarios que compran la fruta de las fincas y la transportan a otras regiones del centro-oriente del país, principalmente con destino a las fábricas de bocadillo de Bogotá o para el mercado de fruta fresca en Bogotá, Bucaramanga, Tunja y ciudades intermedias como, Chiquinquirá, Zipaquirá y Ubaté.*





## PRODUCCIÓN Y COMERCIO

*En épocas de escasez de La fruta en la región, traen por contrato guayaba procedente del Tolima, Cundinamarca y Huila. (Asohofrucol, 2017)*



*El 53% de los fabricantes de bocadillo compra directamente la guayaba a los agricultores, el 40% la compra alternativamente a los agricultores y a los intermediarios y el 7% la adquiere solamente a través de intermediarios. Los distribuidores de guayaba con destino a las fábricas de bocadillo de la región, son pequeños intermediarios-transportistas que actúan localmente, comprando la cosecha de las fincas y llevándola hasta las fábricas.*



# PRODUCCIÓN Y COMERCIO



La unidad de comercialización más común de la guayaba para el bocadillo son las cajas de madera o las canastas plásticas con más o menos 7 kilogramos de fruta.



La exigencia de calidad es muy variable en función del periodo, así durante la cosecha hay cierta exigencia a que esta venga clasificada, prefiriendo la fruta madura y grande; mientras que en periodos de escasez no hay muchas exigencias por calidad.

Es preciso comentar que la guayaba se caracteriza por presentar dos cosecha anuales, una a mitad de año y la otra a finales de año. (Marín Lorduy , Cotez Brugues, Carreño Gualdron , & Hernández Ríos, 2014)

# SELECCIÓN Y EMPAQUE

Tradicionalmente después de la cosecha, la guayaba se va juntando en un lugar ventilado y sombreado, a fin de que la fruta baje el calor de campo y posteriormente iniciar el proceso de selección y empaque, esta labor los productores la realizan tanto bajo árboles de altura considerable y/o en bodegas, ambos acondicionados previamente de mesas de madera seleccionadoras.

La selección se realiza de manera manual y visual, ya que el personal dirige la fruta al menos a tres diferente salidas por tamaño de fruta (extra, primera y segunda) y en los tres tamaños es eliminada la fruta no comercial, que por lo general es debido a daños tanto físicos como por plagas y/o enfermedades.






## SELECCIÓN Y EMPAQUE



*La clasificación y criterios de calidades se determinan por su aspecto, color, tamaño y estado fitosanitario, el peso promedio esta entre 100 y 165 gr.*

*Empaque: Se debe empacar en cajas de madera o plástico con capacidad máxima de 12 Kg para garantizar la calidad del producto.*

*Almacenamiento: Normalmente en Colombia se hace sin enfriamiento. No resiste almacenamientos prolongados por lo que debe consumirse en un mínimo tiempo.*



## REQUISITOS DE COMERCIO.

El tamaño y color de ben estar de acuerdo con la variedad, maduración de  $\frac{1}{2}$   $\frac{3}{4}$ , pero se puede aceptar una maduración total si es para el consumo inmediato. (GOMEZ, Cortez , Bayona, Moreno , & Bautista , 1995)

La fruta no debe sentirse húmeda al tocarse, ni presentar daños producidos por insectos y tras plagas, ni magulladas, lesiones, cicatrices o pudriciones

Grupo de Investigación en Innovación,  
desarrollo tecnológico y competitividad en  
Sistemas de Producción Agroindustrial GIADAI

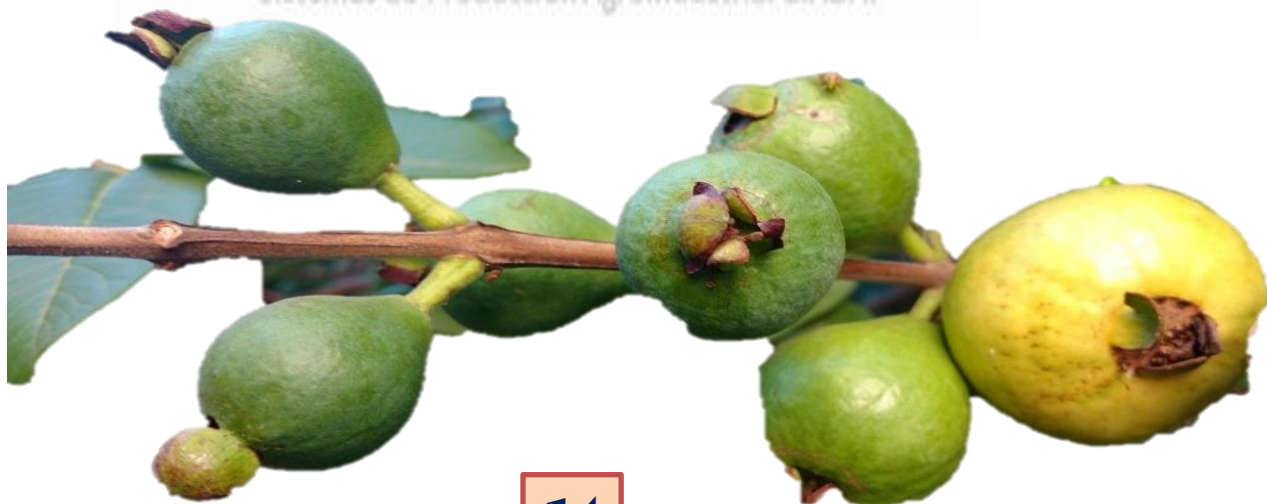
Los empaques deben ser cajas de madera u otro material adecuado, liviano pero resistente.



## REQUISITOS DE COMERCIO.

con capacidad máxima de 12 kilogramos con el fin de garantizarle la calidad de su producto hacia su destino final, se deben marcar los empaques indicando producto y el nombre del productor.

En supermercados especializados la guayaba debe presentarse en paquetes de material liviano, como el icopor, en forma de platos y cubiertos con película transparente de polietileno y en cantidad de 12 a 18 frutos de guayaba, según el tamaño, con peso máximo de 1.000 gramo. (GOMEZ, Cortez , Bayona, Moreno , & Bautista , 1995)





# PROBLEMATICAS DEL COMERCIO

La venta del producto a través de los diferentes canales de comercio manifiestan que la colocación de la fruta en manos de consumidor es un problema. La guayaba es una fruta perecedera y climatérica que sigue madurando después de cogida del árbol.

Por esta razón hay que moverse con rapidez entre la finca y los sitios de mercado. Mucha fruta proviene de lugares apartados con caminos o carreteras

malas que unidos a la falta de empaque adecuado aumenta el deterioro de la fruta.  
(Figueredo, 2010)



# PROBLEMATICAS DEL COMERCIO



Uno de los problemas de comercialización de la guayaba, radica en que la fruta presenta características perecibles.

Las pérdidas por esto son generalmente considerables. La Perecibilidad de la fruta depende de caracteres genéticos, madurez a la cosecha, daños a la fruta durante a la cosecha, alta temperatura y baja humedad relativa en cuartos de almacenamiento e infecciones causadas por hongos y bacterias durante el transporte y almacenamiento. (Figueredo, 2010)



# PROBLEMATICAS DEL COMERCIO



La guayaba esta clasificada de acuerdo a su patrón de respiración y producción de etileno durante la maduración, como un fruto climatérico y además, es altamente perecedero, lo cual le da una vida de anaquel muy corta. Los frutos climatéricos presentan un gran incremento en los niveles de producción de CO<sub>2</sub> y etileno, lo cual coincide con la maduración, mientras que los no climatéricos no presentan cambios en sus niveles de CO<sub>2</sub> y etileno, los cuales son generalmente bajos durante la maduración.  
(Asohofrucol, 2017)





# PROBLEMAS DEL COMERCIO



Actualmente no se realiza ninguna operación de acondicionamiento a la fruta para disminuir calos de campo, encerado y/o otros tratamientos postcosecha para mantener su calidad antes del transporte, almacenamiento, distribución, venta o procesamiento, pero es necesario que en lo sucesivo se considere este aspecto si se desea estar en niveles de competitividad en el mercado internacional. (Asohofrucol, 2017)

# NOTAS



Grupo de Investigación en Innovación,  
desarrollo tecnológico y competitividad en  
Sistemas de Producción Agroindustrial GIADAI

# BIBLIOGRAFIA

- ✓ Anonimo. (25 de febrero de 2010). la guayaba. Obtenido de <http://laguayabakevinsito.blogspot.com/2010/02/produccion-y-mercado.html>.
- ✓ ASOHOFRUCOL. (2007). cadena productiva de la guayaba y su industria de los departamentos de Santander y Boyacá Respuesta integral en generación de competitividad , 53 P.
- ✓ GOMEZ, R., Cortez , R., Bayona, A., Moreno , G., & Bautista , J. (1995). CARACTERIZACION SISTEMA PRODUCCIÓN GUAYABA (PSIDIUM GUAJAVA L.) · Corpoica , 50.
- ✓ Rodríguez, L. N. (2017). Propuesta para el desarrollo de un plan de negocio para la producción y comercialización de . BOGOTA D.C.



# BIBLIOGRAFIA

- ✓ *Marín Lorduy , o., Cotez Brugues, I. A., Carreño Gualdrón , M., & Hernández Ríos, A. (2014). estudio de oferta y demanda de la guayaba en la Región del Río Suárez. Revista de investigaciones , 9 P.*



Grupo de Investigación en Innovación,  
desarrollo tecnológico y competitividad en  
Sistemas de Producción Agroindustrial GIADAI



**UNIPAZ**  
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE LA PAZ

*INSTITUTO UNIVERSITARIO DE LA  
PAZ- UNIPAZ*

*Centro de investigaciones Santa  
Lucia km 14 vía Bucaramanga  
Barrancabermeja (Santander)*

*[www.unipaz.edu.co](http://www.unipaz.edu.co)*

*2019*