



ESCUELA DE GASTRONOMÍA

ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA  
A LA ELABORACIÓN DE TISANAS A BASE DE ORQUÍDEAS, FLORES Y FRUTAS  
PROPIAS DEL ECUADOR

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos  
para optar por el título de Licenciado en Gastronomía.

Profesor Guía  
Lic. Gabriel Mena

Autor  
Anderson Mateo Guevara Guevara

Año  
2015

## **DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA**

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

---

Gabriel Mena  
Licenciado en Gastronomía  
C.C.1716376940

### **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE**

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

---

Anderson Mateo Guevara Guevara  
C.C. 0401641295

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar agradezco a Dios, por su infinito amor y cuidado lo largo de la carrera, al Dr. Santa, a mi madre, tía y hermana por ser de apoyo incondicional y creer en mí, a mis profesores y a la UDLA por los conocimientos adquiridos en mi profesión.

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a las mujeres más valientes que he conocido, mi abuela, madre, tía, hermana y sobrina que me enseñaron a luchar por mis sueños por ser mi apoyo cuando todo iba mal.

## RESUMEN

El presente trabajo de titulación fue realizado con el propósito de implementar las orquídeas ecuatorianas en el ámbito gastronómico al presentar el plan de prefactibilidad para la elaboración de tisanas con flores, hierbas y frutas propias del Ecuador, para lo cual se utilizó el método de segmentación de mercado y se estableció como eje de estudio a un grupo de personas, ubicada en el norte de la ciudad de Quito y Cumbayá.

El objetivo principal dentro del plan de prefactibilidad es delimitar los requerimientos de los posibles clientes, para de esta forma elaborar una oferta gastronómica y dar a conocer a las orquídeas ecuatorianas a nivel local e internacional como algo más que flores decorativas. Además, dentro del desarrollo de la investigación se estudia y analiza la competencia del mercado, las preferencias, gustos de los consumidores y habitualidad de consumo para de esta forma medir el nivel de aceptación que tendría el producto.

Para empezar el capítulo uno se detalla el marco teórico exponiendo los antecedentes, argumentado el proyecto con fuentes de valor académico y estudios previos, se continúa con el capítulo dos que hace referencia a la planeación estratégica en donde se establecen las bases del proyecto, ubicación, características del negocio y se analiza el entorno en el que se desarrollará el proyecto.

A continuación en el capítulo dos y tres, se expone el planteamiento operativo del proyecto detallando los procesos que se llevarán a cabo en la planta de deshidratación, definiendo los cuellos de botella, capacidad instalada, recetas estándar, cuadro de insumos y el equipamiento necesario para el desarrollo de las operaciones de la planta para la elaboración de tisanas, además de presentar el estudio de estructura física necesaria para su funcionamiento.

Continuando con el planteamiento se desarrolla el capítulo cuatro en el que se expone el plan de mercado que se utilizará para la planta de deshidratación, analizando el mercado, realizando la segmentación del mismo y realizando el levantamiento de la información para el desarrollo de las estrategias para la toma de decisiones.

El capítulo número cinco se explican el plan de marketing que se pretende utilizar, realizando la segmentación de mercado, detallando las características del producto, describiendo cada tisana y la leyenda que representa, analizando el logotipo, los canales de distribución que se utilizará para la venta, y las estrategias de precio, distribución, producto y promoción.

En el capítulo seis, se presenta el plan financiero desarrollado con valores reales obtenidos de cotizaciones para determinar: presupuestos de inversión, presupuesto de financiación, proyección de ventas, nómina salarial y de esta forma determinar la rentabilidad del proyecto en cinco años.

En el capítulo siete se desarrolla el plan legal en el que se especifica la figura jurídica, permisos de funcionamiento necesarios y modelo de contrato que se utilizará para la contratación del personal.

Finalmente en el capítulo ocho se realizan las conclusiones, recomendaciones y se determina la viabilidad del proyecto. Este capítulo está dirigido al lector o persona que desee aplicar el proyecto.

## ABSTRACT

The present diploma was made aiming at the implementation of the Ecuadorian orchids in the gastronomic field while presenting the pre-feasibility plan for the elaboration of a tisane with flowers, herbs and Ecuadorian authentic fruits, for which the market segmentation method was used and established as an axis of study to a group of people, located in the north of the city of Quito and Cumbayá.

The main objective within the pre-feasibility plan is to delimit the clients, possible requirements, thus in this way elaborate a gastronomic offer and raise awareness about the Ecuadorian orchids at the national and international levels as something more than decorative flowers. Besides, within the development of the research the market competition, the consumer's preferences and the regularity of consumption are studied and analyzed to measure in this manner the level of acceptance the product would have.

To begin chapter one, the theoretical frame is detailed exposing the antecedents and arguing the project with sources of academic value and previous studies; then chapter two makes reference to the strategic planning where the basis of the project, its location and the business characteristics are established; and the context in which the project will be developed is analyzed.

Then, in chapters two and three the operational approach of the project is exposed, detailing the processes to carry out in the dehydration plant, defining the bottlenecks, the installed capacity, standard recipes, table of inputs and the necessary equipment for the development of the plant operations for the elaboration of tisanes; in addition, the study of the physical structure needed for its proper functioning is presented.

Next, following the same approach chapter four is developed stating the market plan to be used for the dehydration plant, analyzing the market, making its



segmentation and carrying out the collection of the information for the development of strategies for decision-making.

In chapter number five the marketing plan proposed to be used is explained, making the segmentation of the market, detailing the characteristics of the product, describing the tisane and the legend it represents, analyzing the logo, the distribution channels to be used for the sales, and price strategies, distribution, product and promotion.

In chapter six, the financial plan is presented, developed with real values obtained from contributions to determine: investment budgets, financed budget, projection of sales, payroll and, along these lines to determine the profitability of the project in five years.

In chapter seven, the legal plan is developed in which some aspects are specified such as the legal form, the necessary operating permits and the model contract to be used for the recruitment of staff.

Finally, in chapter eight the conclusions and recommendations are analyzed and the feasibility of the project is determined. This chapter is intended for the reader or the person who wants to apply this project.

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
Planteamiento del Problema.....	2
Justificación.....	2
Objetivos .....	3
General .....	3
Específicos.....	3
CAPÍTULO I: Marco Teórico .....	4
Historia .....	5
Orquídeas en el Ecuador .....	8
Taxonomía y clasificación de las orquídeas en el Ecuador .....	11
Historia de las <i>Tisanas</i> .....	12
Plantas de uso medicinal utilizadas en el Ecuador .....	13
Capítulo II - Plan Estratégico.....	15
2.1 Descripción del Negocio .....	15
2.1.1 Visión .....	15
2.1.2 Misión .....	15
2.1.3 Características del negocio.....	15
2.1.3.2 Localización .....	16
2.2 Análisis del entorno .....	17
2.2.1 Factores económicos.....	17
2.2.2 Factores culturales.....	18
2.2.3 Factores ambientales.....	19
2.2.4 Factores tecnológicos .....	20

2.3 Matriz FODA .....	21
2.3.1 Análisis de Competitividad .....	23
<b>Capítulo III - Plan operativo .....</b>	<b>27</b>
<b>3.1 Fases de Planificación .....</b>	<b>27</b>
3.1.1 Plan Técnico .....	27
3.1.1.1 Capacidad instalada .....	27
3.1.1.2 Menú .....	31
3.1.1.3 Receta Estándar .....	32
3.1.1.4 Cuadro de insumos y materias primas.....	33
3.1.1.5 Cuadro de tecnología y equipamiento .....	35
3.1.1.6 Infraestructura física .....	36
3.1.1.7 Diagrama del Macro-Proceso actual.....	39
<b>3.2 Plan de Organización y Recursos Humanos .....</b>	<b>40</b>
3.2.1. Departamentos funcionales.....	41
3.2.2. Inventario de recursos humanos .....	42
3.2.3. Organigrama (cargos) .....	42
3.2.4. Descripción de funciones .....	43
<b>Capítulo IV - Plan de mercado .....</b>	<b>45</b>
<b>4.1 Investigación de Mercado .....</b>	<b>45</b>
4.1.2 Objetivos .....	45
4.1.3 Análisis del mercado .....	46
4.2 Identificación y caracterización de la demanda .....	49
4.3 Identificación y caracterización de la oferta.....	51
4.4 Instrumentos de recolección de la información .....	53
4.5 Análisis de resultados .....	55

Capítulo V - Plan de Marketing .....	66
5.1 Segmentación.....	66
5.2 Producto .....	68
5.2.1 Desarrollo del menú.....	70
5.3 Marca.....	72
5.3.1 Precedentes.....	72
5.3.2 Concepto .....	72
5.4 Servicio.....	73
5.5 Estrategias de Marketing .....	74
5.5.1 Estrategia de Precio.....	74
5.5.2 Estrategia de Distribución .....	75
5.5.3 Estrategia de Producto .....	75
5.5.4 Estrategias de Comunicación .....	76
Capítulo VI - Plan Financiero .....	77
4.1 Supuestos financieros.....	77
Capítulo VII -Plan Legal.....	79
7.1 Figura Jurídica .....	79
7.2 Permisos.....	80
Capítulo VIII – Conclusiones y recomendaciones .....	81
8.1 Conclusiones .....	81
8.2 Recomendaciones .....	82
8.2.1 Recomendaciones .....	82

REFERENCIAS .....	84
ANEXOS .....	88

## INTRODUCCIÓN

El presente estudio de prefactibilidad tiene como objetivo la elaboración de tisanas a base de frutas y hierbas propias del Ecuador, pero añadiendo orquídeas una de las plantas emblemáticas del país, tomando en consideración y de modo principal que en nuestro territorio, gracias a su megadiversidad, se puede encontrar una inmensa variedad de especies de orquídeas y recordando que este tipo de planta, goza de naturaleza patrimonial.

Las frutas y hierbas medicinales ecuatorianas han sido utilizadas por nuestros antepasados desde hace siglos, pues a algunas se les atribuye características únicas, por ejemplo, se cree que las flores de sauco tienen propiedades expectorantes. En la actualidad, es fácil encontrarse en los supermercados diferentes marcas que venden cada una de estas plantas para infusiones.

Lo que se pretende es dar un uso adecuado a las flores de orquídeas secas, es decir, no utilizar esta planta y depredar el sector donde florece. Al combinar estas flores secas con las plantas medicinales y/o frutas se obtienen las poco conocidas tisanas. En el país, solo existen dos tipos de tisanas, por un lado la de doce hierbas andinas y la de horchata, aunque estas salen del concepto propio de tisana al utilizar más de doce plantas *Galleti*, perdiendo el aroma o características de cada una.

Adicionalmente, se desea hacer uso de las leyendas propias de cada región donde se obtuvieron las plantas, frutas y las orquídeas, y de esta manera dar un toque del alma que posee cada rincón del Ecuador, es decir, no solo teniendo como propósito la venta de un producto sino agregando la cultura y folklore de cada parte de nuestro territorio.

Este proyecto busca ser la voz de lo que no se conoce, no sólo desarrollando once tisanas diferentes sino dando a conocer la cultura de cada región del Ecuador, ya que la industria de elaboración de tisanas en el territorio no ha sido suficientemente desarrollada frente a las potencialidades que esta investigación

pretenderá formular y tomando en cuenta que las oportunidades en el mercado gozan de una favorable expectativa en cuanto a gastos e inversión.

### **Planteamiento del Problema**

El Ecuador es un país rico de diferentes formas, como se mencionó en la introducción, la riqueza de flora que posee es inigualable y en muchos casos esta riqueza es mal utilizada o subutilizada dependiendo del caso. Un ejemplo son las orquídeas que son ignoradas todos los días o usadas como adornos por sus llamativas flores y aroma único, pero no se ha tomado en cuenta que al terminar la floración de estas, pueden ser utilizadas para combinarse con otras flores, frutas o hierbas y elaborar tisanas.

En la actualidad, en el país lamentablemente existe un desconocimiento de lo que es una tisana, para qué sirve y cómo se prepara. La única comercialización de las flores medicinales tiene fines para infusión, en algunos casos, como el de la horchata, se llega a perder el aroma característico de cada componente, a pesar que para algunos esta bebida tiene un sabor agradable.

Adicionalmente, se aspira aportar a las campañas que a nivel estatal se persigue, donde se crean productos que buscan difundir el potencial del Ecuador, motivo por el cual, el empaque de este producto será diseñado para incluir información sobre leyendas propias de cada región.

### **Justificación**

Las orquídeas con su diversidad y encanto han despertado interés del ser humano desde que se inició el cultivo de plantas de manera ornamental. Hay que mencionar además que en Ecuador solo se han empleado para este fin y no se han aprovechado sus aromas o sabores en el ámbito gastronómico. De igual forma, muchas hierbas y plantas en el país son menospreciadas y tratadas como simple maleza quitándoles su verdadero valor. De igual manera sucede con frutas cuyo cultivo es amplio, pero no se utilizan para otros fines.

En definitiva, el uso de estos recursos poco utilizados es una gran oportunidad de negocio para el desarrollo de nuevos productos.

## **Objetivos**

### **General**

Desarrollar un estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de tisanas a base de orquídeas, flores, frutos y hierbas propios del Ecuador.

### **Específicos**

- Realizar un plan estratégico para las declaratorias oficiales básicas de la empresa, tales como: misión, visión y valores.
- Elaborar un plan operativo para especificar los insumos, infraestructuras óptimas para el inicio de actividades.
- Aplicar una investigación de mercados para definir el segmento de mercado al cual está dirigida la empresa, y a partir de este establecer estrategias de comercialización mediante un plan de marketing.
- Determinar la factibilidad de la creación de la empresa mediante un análisis financiero y legal.
- Plantear un marco legal que se utilizará en la creación de la empresa.
- Desarrollar diez tisanas en base a orquídeas, flores, hierbas, plantas y frutas propias de Ecuador.



## CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

La orquídeas son los seres más evolucionados en el reino vegetal, su variedad es tan amplia que existen plantas en los más remotos sitios del planeta, llegándose a contabilizar más 30 000 especies, alrededor de 15 000 híbridos y nuevas especies producidas en laboratorio que todavía se están clasificando (Freuler, Orquídeas una guía para el cultivo de estas increíbles y sofisticadas epifitas, 2011). Su tamaño es tan variado, pueden ser tan pequeñas que deben observarse con lupa o superar con facilidad los 12 metros de altura. Gracias a su adaptabilidad, han logrado distribuirse por todo el planeta a excepción de los polos. La mayor concentración de orquídeas del planeta se encuentra en la línea ecuatorial (Ecuador País de las Orquídeas, 2013). Ecuador es el país que presenta la mayor riqueza de especies, llegando a totalizar 3.549 especies de esta variedad de flores registradas, en el país de cada cuatro plantas una pertenece a esta familia, razón por la cual el Ecuador es considerado el país de las orquídeas. (Amalavidatv, 2013)

Existen dos tipos de orquídeas, la gran mayoría de las orquídeas son epífitas crecen sobre otras plantas, pero no son parásitos, viven en simbiosis y las restantes son terrestres, en menor cantidad de especies. Existen casos documentados de orquídeas epifitas que pueden llegar a ser eternas. (Ecuador País de las Orquídeas, 2013)

Como se refleja en el artículo de la Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica, Yela (2013) afirma:

“La mayoría de las orquídeas son epífitas, o sea que viven encima de otras plantas, lo que nos ayuda a nosotros a saber cuándo el suelo o el bosque o los cultivos están sanos o enfermos. Si no hay orquídeas algo malo pasa con el terreno”. (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica ANDES, 2013).

El 31 de octubre de 2013, Ecuador fue declarado País de las Orquídeas, en el marco de la III Exposición Internacional y IV nacional de Orquídeas, realizada en Cuenca. (Ministerio de Turismo, 2013). Las mejores fechas para observación de las orquídeas en Ecuador, son de diciembre a junio, en el occidente, y de junio a septiembre en el lado oriental. (Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Sudamérica ANDES, 2013)

## **Historia**

La belleza y complejidad de las orquídeas ha fascinado a la humanidad por cientos de años. La edad geológica de las orquídeas se dio durante la separación de los continentes, como nos dice Freuler (2011), la mayor parte de la evolución de la especie se dio hace unos 40 a 80 millones de años por lo que se la considera una especie joven, los pocos fósiles encontrados tienen tan solo 2 millones de años, pues por ser herbáceas no poseen tejidos duros y no llegan a fosilizarse.

Las primeras especies fueron terrestres, más tarde se produjo el salto hacia los árboles. Por ser una familia joven aún no poseen una forma definitiva, esta es otra razón por la cual atrae el interés de la humanidad ya que el ser humano puede ser partícipe de su evolución, (de la misma manera que han desaparecido muchas especies por completo debido a la acción del ser humano.) (Ecuador País de las Orquídeas, 2013)

Cinco siglos antes de Cristo, el filósofo chino Confucio relacionaba el deleite de encontrarse con buenos amigos al entrar a una habitación llena de orquídeas o "Lan" que es el nombre con el cual se conoce a las orquídeas en el mundo oriental; el término orquídea es un nombre con el cual se conoce en occidente a esta especie vegetal y fue dado por un alumno del filósofo Platón (370-285 AC), Theophrastos. Éste nombró orquídea a esta familia pues se dio cuenta que en la base de estas plantas crecían pseudobulbos redondeados que son comunes en algunas de las orquídeas europeas, razón por la cual las nombró

“*orchis*” que significa testículo haciendo alusión a su parecido por su forma; con el tiempo, el termino *orchis* cambio convirtiéndose es *orchidaceae*. (Freuler, 2011)

Según Röllke y Freuler (2011), los primeros datos de las orquídeas se encuentran documentados en el libro “*Estudio sobre las plantas*” del filósofo Theophrastos que es un estudio de más de quinientas plantas medicinales que incluye a las orquídeas, atribuyéndoles propiedades afrodisíacas, mejora de la fertilidad y medicinales. Más tarde Dioscórides médico de Nerón publicó su tratado médico con más de 600 especies de plantas curativas de distintas especies y familias de orquídeas.

En América, los aztecas ya conocían las propiedades medicinales de las orquídeas en especial las del género *Vanilla* (vainilla). Durante 1707 y 1778, el botánico y naturalista de origen sueco Carl Lineo, quien era un apasionado por observación de orquídeas, creó un sistema de clasificación binominal (género y especie) en su libro *Sistema Nature* (1735). (Freuler, Orquídeas una guía para el cultivo de estas increíbles y sofisticadas epifitas, 2011) Es a partir de 1818 que el cultivo de orquídeas comienza a expandirse en toda Europa. El primero en lograr una colección grande de orquídeas exóticas en Inglaterra fue William Cattley. Se dice que él recibió una *Cattleya labiata* entre el follaje utilizado para embalar un cargamento de plantas provenientes de Brasil, la cultivó y su espléndida floración causó sensación entre los coleccionistas de plantas, lo que habría desencadenado una fiebre por orquídeas tropicales en Europa durante el siglo XIX, a tal punto que los coleccionistas llegaban a pagar hasta quinientas libras (mil dólares de los Estados Unidos de América actuales) por un sola planta. (Lutz, 2011)

Es por esta razón que se organizaban misiones a los trópicos en busca de orquídeas, lo que causó devastación en los hábitats y la extinción de varias especies, pues una vez que se encontraban los especímenes se recolectaban y se destruían las plantas sobrantes para que las plantas recaudadas siguieran

siendo únicas y así evitar que su precio en el mercado disminuyera. (Ecuagenera, 2011)

Debido a la recolección indiscriminada de orquídeas durante el siglo XIX y que además no se sabía nada acerca del cultivo o desarrollo de estas exóticas plantas, se intentaron extraños métodos para su cultivo, cómo ubicarlas en lugares calientes sin ventilación y extremadamente húmedos intentando imitar un ambiente tropical. Esto causó que las plantas mueran por cientos de miles y adicionalmente aquello desató que cada vez sea mayor la demanda por orquídeas en tanto existía una competencia entre los aristocráticos europeos deseosos de adornar sus jardines con sus hermosas y variadas flores que sobrevivían los mismos y quienes guardaban con secreto sus técnicas de cultivo. (Ecuagenera, 2011)

Los compradores de orquídeas ansiosos por perfeccionar sus técnicas de conservación de las mismas acudían a los recolectores intentando recrear las características ambientales del lugar donde eran recolectadas. Finalmente en 1883 Joseph Paxton, jardinero de VII duque de Devonshire, basado en esta información mejoró las condiciones de ventilación, riego, humedad y sustrato y fue el primero en utilizar invernaderos separados para especies de climas diferentes. (Manual de cultivo de orquídeas, 2011)

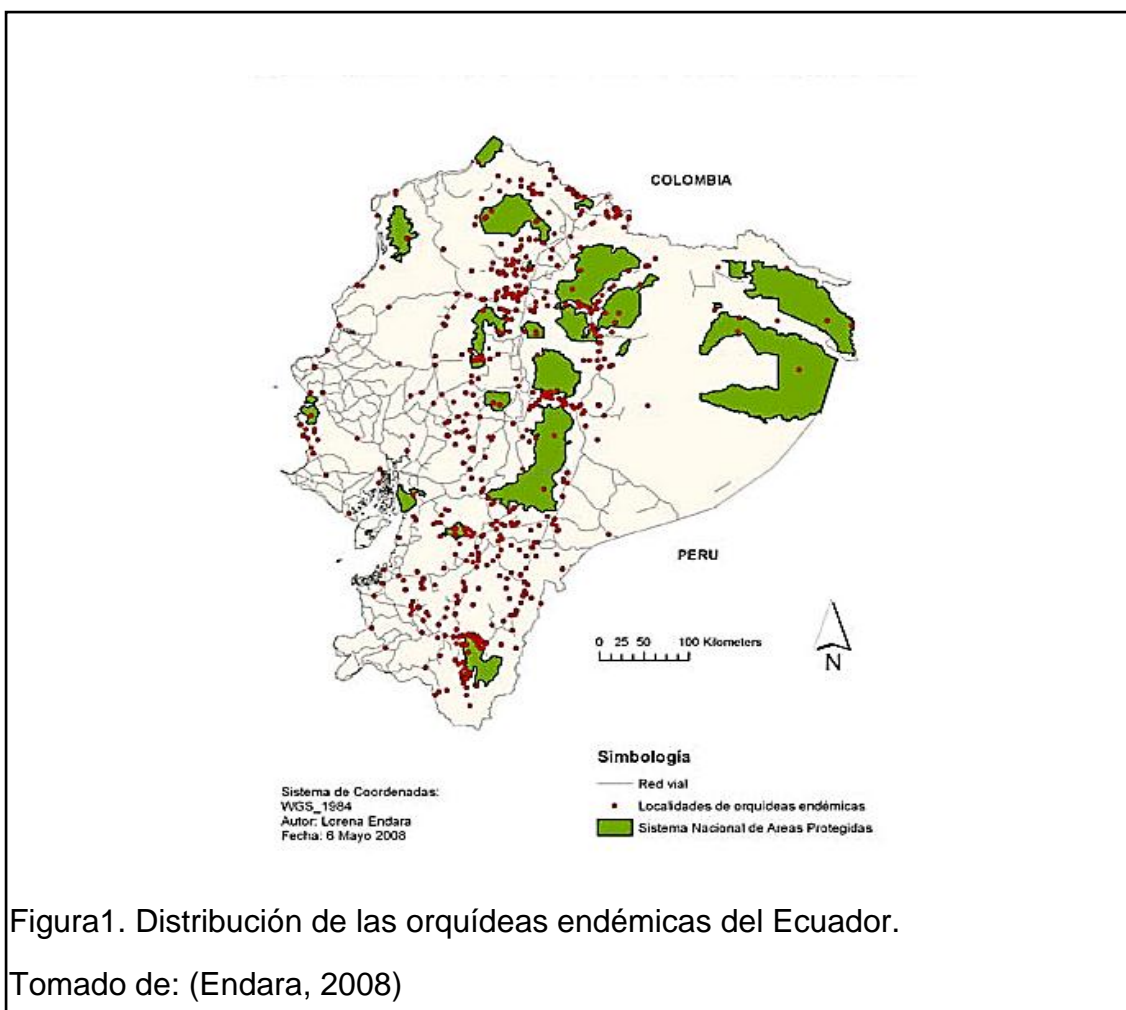
En 1840 se creó por primera vez un estudio taxonómico de orquídeas gracias al aporte del profesor inglés John Lindley quien es considerado el padre fundador y figura icónica del estudio de orquídeas, conocido por su libro *“Los géneros y especies de las plantas orquidáceas”* (Ecuagenera, 2011)

En 1862, Charles Darwin realizó una serie de experimentos con orquídeas, en especial relacionados con los principios de la polinización y que son descritos en su libro *“Los diferentes artificios mediante los cuales las orquídeas son fertilizadas por insectos”*. (Freuler, 2011)

En 1922 Lewis Knudson ejecutó estudios sobre la germinación simbiótica *in vitro* sustituyendo la *hifas*<sup>1</sup> del hongo simbiote por elementos nutritivos en un sustrato de cultivo químico artificial al cual se le agregaba glucosa, agar-agar, agua y sales minerales. (Freuler, 2011)

## Orquídeas en el Ecuador

La belleza de las orquídeas ecuatorianas goza de un prestigio y características propias que pueden ser comparadas con la diversidad botánica y geográfica de nuestro país; estas flores de llamativos colores y espectaculares formas se encuentran distribuidas por todo el territorio ecuatoriano como se muestra en la fig.1.



<sup>1</sup> Hifas es la unidad vegetativa en la estructura de los hongos.

Como quedó indicado, factores como la situación geográfica única, gran variedad de microclimas y condiciones climáticas convierten al Ecuador en un país megadiverso y un referente mundial de orquídeas. (Ministerio de Turismo, 2013). Esto se debe a que en algunas provincias del país en menos de diez m<sup>2</sup> se puede encontrar hasta cinco tipos diferentes variedades de orquídeas ya que en comparación del resto de países del mundo cuyo porcentaje de orquídeas con relación a la flora es del 10% en nuestro país el 25% de la flora son orquídeas. (Amalavidatv, 2013). El número de especies de orquídeas en el territorio ecuatoriano es de 3.549 especies, de las cuales mil setecientos catorce son endémicas, sin contar que existen más de trescientos ochenta variedades en clasificación. La diversidad de orquídeas es tan grande que el país tiene el record de la orquídea más pequeña del mundo con apenas 2,1 mm de diámetro, además de toda una gran gama de orquídeas miniaturas únicas a nivel mundial. (Amalavidatv, 2013)

Para Oswaldo Haro, biólogo ecuatoriano.

Las formas, colorido y aromas, algunos agradables y otros desagradables convierten a las orquídeas en plantas enigmáticas para la investigación. Sus flores se agrupan en racimos de dos a veinte y pueden ser blancas, rosadas, lilas, rojas, amarillas, verdes y hasta azules. Aunque son similares en su estructura, sus sépalos, pétalos y labelo o labio cambian de un género a otro. (Radio Turismo Ecuador, 2013)

El estudio de las orquídeas en Ecuador es reciente, existiendo poca información a pesar de la gran cantidad de orquídeas endémicas que existen. Durante la época de la colonia no tuvieron mucha popularidad ya que se conocía muy poco acerca de su cultivo, además del largo tiempo de espera entre cada floración, lo que desalentó su cultivo. No es sino hasta el fin de la segunda guerra mundial que investigadores de todo el mundo retomaron el interés en Sudamérica como destino de observación de orquídeas y especialmente en Ecuador por su diversidad. (Ecuador País de las Orquídeas, 2013)

El estudio de orquídeas en el Ecuador en gran escala se realizó gracias al proyecto de flora de orquídeas el cual fue integrado por importantes investigadores de la época como el doctor Calaway Dodson y el doctor Carlyle Luer ambos curadores eméritos de Missouri quienes junto a exploradores, biólogos nacionales y amantes de las orquídeas realizaron grandes descubrimientos y se encargaron de la clasificación de las orquídeas en el país, en especial de un género de orquídeas en particular: las *pleurothalinas*, que se encuentran en bosques nublados por toda la cordillera de los Andes. Gracias a su aporte se abrió camino a nuevos proyectos de investigación, clasificación y conservación de las especies endémicas del país. (Ecuador País de las Orquídeas, 2013)

Igualmente como vemos en el artículo de la página del Ministerio de Turismo, *Ecuador País de Orquídeas*, éstos son algunos de los datos más representativos de la historia de las orquídeas en el país.

Entre 1805 y 1809 Juan Tafalla realizó una extensa labor de recolección de orquídeas en el área de Guayaquil. Más tarde a finales de 1810 hasta 1813, Alex Von Humbolt y Aimé Bonpland visitaron la Real Audiencia de Quito y descubrieron más de veinte especies de orquídeas de la región. En 1819, Francisco José de Caldas, colaborador de la expedición organizada por José Celestino Mutis, colectó plantas de entre las cuales se encontraban varias especies de orquídeas siendo halladas desde Tulcán hasta Loja. Desde 1822 hasta 1843, William Jameson, Francis Hall y Theodore Hartweg realizaron una importante recolección de orquídeas que fueron llevadas hacia Inglaterra.

Por su parte, el Jesuita Luis Sodiro, quien vino al Ecuador traído por el presidente García Moreno, hizo un extenso estudio de la flora ecuatoriana, en especial de las orquídeas. Más tarde el azuayo Luis Cordero, quien fue presidente de la República del Ecuador, realizó un estudio intenso sobre las orquídeas del Ecuador contribuyendo con valiosos aportes en esta rama. En 1939, el padre Angel Andreetta vino al Ecuador y dedicó sus

esfuerzos para la creación del parque de orquídeas Bomboiza en el Oriente ecuatoriano. Finalmente, en 1950 arribó el doctor José Strobel quien se radicó en Cuenca y en donde se dedicó al estudio e investigación de las orquídeas del Ecuador. Finalmente en 1970, Thaddaus Haenke se detuvo en la costa de Guayaquil e hizo una expedición hasta Quito recogiendo especies de orquídeas publicadas por Relique Haenkeanae cuyos especímenes reposan en el museo de Narodini de Praga. (Ecuador País de las Orquídeas, 2013)

### **Taxonomía y clasificación de las orquídeas en el Ecuador**

Ecuador al ser país de orquídeas posee un gran tesoro natural, algunas de las especies de orquídeas que existen son únicas en el mundo. El Ministerio de Turismo y la Asociación de Cultivadores de Orquídeas del país realizaron la investigación de las especies emblemáticas de las provincias de la costa como se ve publicada en la página del Ministerio de Turismo “*Ecuador país de las orquídeas.*”

La variedad de orquídeas que existen en el Ecuador son un tesoro para los turistas extranjeros que nos visitan cada año, sin embargo, uno de los elementos que generan preocupación es el desconocimiento de los ecuatorianos y por ende la desvalorización de las orquídeas en nuestro país.

Ahora bien, una vez que han sido expuestos algunos datos importantes sobre las orquídeas, a continuación y siguiendo el orden de la presente propuesta investigativa, se procederá a hacer una breve revisión sobre las *tisanas* en tanto existe una relación estrecha entre la funcionalidad de las orquídeas aplicada a las tisanas gracias a características organolépticas, es decir principalmente a su aroma y su textura crocante para el sentido gustativo.

A continuación, se mencionará una breve exposición sobre la historia de las tisanas y sobre las plantas medicinales en el Ecuador.



## **Historia de las *Tisanas***

El consumo de plantas medicinales es tan antiguo como las civilizaciones, esto se debe a que el ser humano ha utilizado los recursos que tiene a su alcance para aliviar sus dolencias.

Las tisanas, al igual que la mayoría de descubrimientos de la humanidad, se dieron por casualidad. Su historia se remonta al año 2737 A.C cuando unas hojas de té cayeron en un vaso de agua caliente que se prestaba a tomar el emperador chino Sheng-Tun mientras se encontraba bajo un árbol (Ed. SUSAETA, 2012).

Hay que mencionar, además que el atlas de infusiones café, té y tisanas menciona que “los comienzos de la elaboración de tisanas se remontan a la época de los sumerios 3000 A.C quienes nos legaron sus conocimientos sobre las propiedades curativas de las plantas en grabados sobre tablilla y arcilla” (Ed. SUSAETA, 2012, pág. 199).

En cuanto a su definición, una tisana es una mezcla de varias partes de una planta ya sean hojas, flores, tallos, frutos o raíces, con fines medicinales o aromáticos, extrayendo sus propiedades a través de un medio líquido por lo general en agua. “Cada tisana utiliza una parte determinada de la planta por ejemplo, la manzanilla usa las flores; la tila las hojas; el anís las semillas; el jengibre la raíz” (Ballarín, 2014, pág. 92). Desde el inicio su uso ha sido medicinal y la composición de una tisana puede ser muy variada. Esto depende mucho de la región, cultura y creencias de cada país ya que estas pueden estar elaboradas de 1 a 6 plantas para que exista una armonía en aroma y sabor. (Ed. SUSAETA, 2012).

En lo que se refiere a una tisana en relación a una infusión o un té, resulta importante acudir a lo afirmado por María Ballarín.

Para María Ballarín (2014)

Aunque se tiende a confundirlas, una infusión es introducir en agua caliente una planta, pero no dejar que hiervan juntas, como ocurre en la decocción. La tisana es la bebida resultante después de hacer una infusión, cuando se retira la planta (p.92).

La selección de plantas para la elaboración de una tisana es muy variada pues dependerá de qué uso se le dará, que la mayor cantidad de veces es medicinal. Los ingredientes seleccionados se secan, procesan por separado y finalmente se mezclan. Hoy en día, el consumo de tisanas no es muy habitual ya que la cultura del consumo de café y té son mucho más fuertes, debiendo agregarse, tal como se menciona en el libro *La Hora del té*, “lo interesante de las infusiones de hierbas y frutas es que casi todas carecen de excitantes como la cafeína o teína” (Ballarín, 2014). Esto se debe a desconcomiemento de las personas, ya que una tisana, dependiendo de su consumo, aporta más beneficios que una taza de café o té. (Ed. SUSAETA, 2012).

Se puede encontrar una gran variedad de tisanas con grandes beneficios para el ser humano con propiedades diuréticas, expectorantes, gastrointestinales, entre otras. En algunas culturas se les atribuye propiedades medicinales homeopáticas para la prevención de enfermedades o tratamiento de las mismas bajo la supervisión de un profesional de la salud. (Ed. SUSAETA, 2012). Esto se debe a que como nos menciona Ballarín (2014), “es mejor dejarse aconsejar por un fisioterapeuta, ya que algunas plantas pueden ser contraproducentes ante determinadas enfermedades o pueden resultar nocivas para algunas personas, según sean sus circunstancias” (p.92).

### **Plantas de uso medicinal utilizadas en el Ecuador**

El uso de plantas medicinales, por ejemplo en la cultura andina, está ligado a las creencias de nuestros antepasados, cuya cosmovisión estaba directamente relacionada con su interacción con la tierra, pues era de donde provenían los cultivos y la cura en caso de enfermedad.

Nuestro país conserva mucha de aquella tradición e historia sobre el uso y tratamiento de plantas medicinales, más aún cuando contamos con una importante diversidad de flora y en lo que respecta a plantas medicinales, posee una inmensa variedad, mismas que son comercializadas en los mercados de las ciudades, pueblos, locaciones y asentamientos desde antes de la conquista, la colonia y hoy en día conservan su presencia en el mercado de manera habitual (Martínez, 2006).

Como se menciona en el informe de Plantas Medicinales de los Andes Ecuatorianos en Ecuador:

Se registraron doscientas cincuenta y cinco especies, de las cuales ciento noventa y nueve (78%) son nativas, cuarenta y tres (16.7%) introducidas y trece (5.1%) endémicas. Las doscientas cincuenta y cinco especies curan setenta y cuatro dolencias, según el mayor número de especies que incluye nueve dolencias tratadas el orden de importancia es el siguiente: ochenta para la inflamación, treinta y dos circulación, veinte nueve estomacal, veinte ocho limpiados, dieciséis resfrío, catorce cicatrizante, trece aromática, doce cefalea, baño posparto y once fortificante, tos; el resto de dolencias incluye de uno – nueve especies (Martínez, 2006).

La inmensa variedad de plantas, flores y frutas que existen en el país tienen un gran potencial de investigación para la elaboración de tisanas, en tanto se requiere de una preparación adecuada para alcanzar los objetivos deseados.

Con todas las consideraciones hasta aquí formuladas, se ha logrado establecer una guía y fundamentos teóricos que darán sustento a la investigación en cuanto a la mezcla y formulación de tisanas a partir de las propiedades que ofrecen tanto las orquídeas, como las plantas medicinales y finalmente las frutas, existentes en nuestro país.

## **CAPÍTULO II - PLAN ESTRATÉGICO**

### **2.1 Descripción del Negocio**

A continuación se detallan misión, visión, giro del negocio, localización y en análisis del entorno utilizando matrices de impacto del proyecto “Natividad”.

#### **2.1.1 Visión**

En el 2020 ser una marca posicionada a nivel nacional e internacional en la venta de tisanas a base de orquídeas, flores y frutos ecuatorianos, dando a conocer el aroma y tradición del Ecuador.

#### **2.1.2 Misión**

Somos una empresa dedicada a la investigación, experimentación e innovación de tisanas con aromas a base de orquídeas, flores y frutos ecuatorianos, dando conocer una parte del Ecuador al mundo. Manejando altos estándares de calidad, para las personas que buscan nuevas experiencias y sensaciones.

#### **2.1.3 Características del negocio**

##### **2.1.3.1 Naturaleza del Negocio**

Producción y comercialización de tisanas elaboradas a base de orquídeas, flores y frutas ecuatorianas subutilizadas en el país, generando valor agregado mediante la utilización de leyendas tradicionales y atractivos empaques, para turistas extranjeros y la población de clase media alta del centro norte y norte de Quito, comercializados en locales especializados, islas en puntos estratégicos y duty free shops.

### 2.1.3.2 Localización

La planta de deshidratación y punto de venta se localizará en la zona de la mariscal ya que este es un paso de visita obligado por propios y extraños al momento de visitar Quito, además de estar rodeado de hoteles y la zona de empresas de turismo en las calles avenida 6 de Diciembre y Juan Rodríguez como se muestra en la fig.2 y fig.3.

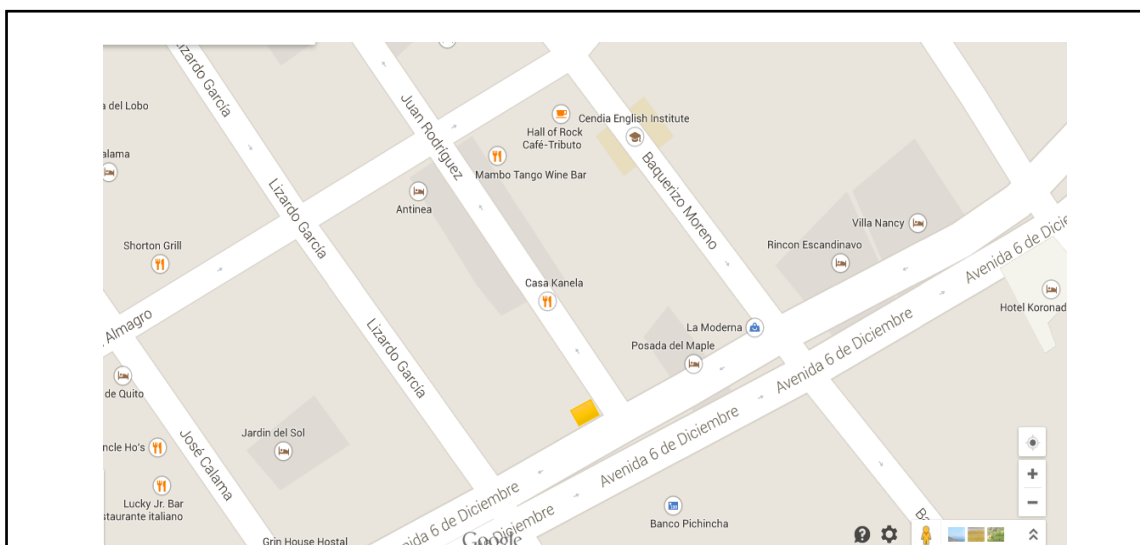


Figura 2. Mapa de la ubicación de la planta de deshidratación de tisanas tomado de: (Google Maps, 2015)



Figura 3. Foto lateral del local para la operación de la planta de deshidratación de tisanas tomado de: (Loaiza, 2011)

## 2.2 Análisis del entorno

A continuación se detallan los diferentes factores que afectan la factibilidad para el funcionamiento de la planta de deshidratación.

### 2.2.1 Factores económicos

Debido a las medidas arancelarias impuestas por el gobierno que van desde el 5% al 45% a las importaciones y el apoyo del mismo a proyectos de exportación y cambio de la matriz productiva, además del impulso a proyectos que fomenten el consumo de productos nacionales la oportunidad de negocio es prometedora, tomando en cuenta que es un artículo nuevo con alto interés de extranjeros en las orquídeas nacionales. (El Universo, 2015). Como se muestra en la tabla número uno, se analizan algunos factores económicos que afectarían el giro de negocio.

Tabla 1. Matriz de impacto aspectos económicos

Matriz de Impacto						
Empresa dedicada a la deshidratación y comercializador de tisanas elaboradas a base de orquídeas, flores y frutas ecuatorianas.						
Aspecto Económico		Probabilidad de que ocurra				
		0 - 20 %	21 - 40 %	41 - 60 %	61-80 %	81 - 100%
Probabilidad de impacto negativo	Alto				3	
	Medio				2	
	Bajo		1			
Aspectos Económicos	Aumento del costo orquídeas	1	Aumento de la inflación	2	Incentivo a nuevos proyectos por parte del gobierno	3

Aspectos económicos que afectan el giro del negocio para la elaboración de tisanas. Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013)

### 2.2.2 Factores culturales

Los ojos del mundo están puestos en las orquídeas ecuatorianas, cada vez está en aumento el interés por estas flores en propios y extraños, en gran medida gracias al decreto ejecutivo No. 172 firmado por el presidente Correa el 5 de diciembre del 2013 que convirtió al Ecuador el “País de orquídeas.” (Ministerio de Turismo, 2013). Como se muestra en la tabla número dos se analiza algunos factores culturales que afectarían el giro de negocio.

Tabla 2. Matriz de impacto aspectos culturales

Matriz de Impacto						
Empresa dedicada a la deshidratación y comercializador de tisanas elaboradas a base de orquídeas, flores y frutas ecuatorianos						
Aspecto Culturales		Probabilidad de que ocurra				
		0 - 20 %	21 - 40 %	41 - 60 %	61-80 %	81 - 100%
Probabilidad de impacto negativo	Alto				3	
	Medio		1			
	Bajo				2	
Aspectos Culturales	Concientización acerca del valor de las orquídeas	1	Cultura de consumo de tisanas	2	Moda de consumo Productos naturales	3

Aspectos culturales que afectan el giro del negocio para la elaboración de tisanas. Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013)

### 2.2.3 Factores ambientales

El Ecuador es un país megadiverso razón por la cual posee una gran variedad de recursos que no se aprovechan de manera adecuada, creando una gran oportunidad de negocio, un ejemplo son las hierbas medicinales que al ser aprovechadas de manera adecuada son de gran beneficio para el ser humano (Ministerio de Turismo, 2013) . Como se muestra en la tabla número tres se analizá algunos factores ambientales que afectarían el giro de negocio.

Tabla 3. Matriz de impacto aspectos ambientales

Matriz de Impacto						
Empresa dedicada a la deshidratación y comercializador de tisanas elaboradas a base de orquídeas, flores y frutas ecuatorianos						
Aspecto Ambientales		Probabilidad de que ocurra				
		0 - 20 %	21 - 40 %	41 - 60 %	61-80 %	81 - 100 %
Magnitud de impacto negativo	Alto				1	
	Medio				2	
	Bajo					3
Aspectos Ambientales	Obtención de permisos para manipulación de orquídeas	1	Aprovechamiento de microclimas para el cultivo de orquídeas	2	Utilización adecuada de los recursos de biodiversidad del país	3

Aspectos ambientales que afectan el giro de negocio para la elaboración de tisanas. Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013)



## 2.2.4 Factores tecnológicos

La utilización adecuada de los recursos tecnológicos tanto en hardware y software con una herramienta fundamental una empresa nueva, un ejemplo de esto es el internet que utilizado de manera correcta puede ayudar a posicionar una marca en la mente del consumidor. Además de la aparición de nueva maquinaria que simplifica los procesos o los realiza de mejor manera aprovechando al máximo los recursos utilizando menos mano de obra (Gonzales, 2010). Como se muestra en la tabla número cuatro se analiza algunos factores tecnológicos que afectarían el giro de negocio.

Tabla 4. Matriz de impacto aspectos tecnológicos

Matriz de Impacto						
Empresa dedicada a la deshidratación y comercializador de tisanas elaboradas a base de orquídeas, flores y frutas ecuatorianos						
Aspecto Tecnológicos		Probabilidad de que ocurra				
		0 - 20 %	21 - 40 %	41 - 60 %	61-80 %	81 - 100%
Probabilidad de impacto negativo	Alto					2
	Medio			1	3	
	Bajo					
Aspectos Tecnológicos	Nueva maquinaria para procesos de deshidratación y empaquetado	1	Aprovechamiento de internet para manejo de redes sociales en campañas de difusión masiva	2	Utilización de recursos multimedia	3

Aspectos tecnológicos que afectan el giro del negocio para la elaboración de tisanas. Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013)

### 2.3 Matriz FODA

En la siguiente matriz FODA se exponen los factores internos y externos que afectan el entorno macro y micro que afectan la factibilidad para el funcionamiento de la planta de deshidratación. Como se muestra en la tabla número cinco se analizan factores que afectarían el giro de negocio.

Tabla 5. Matriz FODA

Matriz FODA	
<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
F.1. Gran interés del personal	O.1. Crecimiento del mercado
F.2. Chefs jóvenes	O.2. Desarrollo de la cocina ecuatoriana
F.3. Última tecnología	O.3. Limitada investigación
F.4. Materia prima de alta calidad	O.4. Poco conocimiento (tisana)
F.5. Amplia gama de tisanas	O.5. Interés de una nueva generación
F.6. Biodiversidad del Ecuador	O.6. Interés de extranjeros en el país
	O.7. Desarrollo de una cultura de consumo
	O.8. Promoción de las orquídeas por parte del Estado
	O.9. Nombramiento del Ecuador como "País de orquídeas"
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
D.1. Recursos de laboratorio limitados	A.1. Poco incentivo financiero
D.2. Conocimiento limitado del personal	A.2. Competencia
D.3. Falta de personal capacitado	A.3. Poca cultura (consumo tisanas)
D.4. Pérdida de peso (deshidratación)	A.4. Aumento de precios de la materia
D.5. Largo tiempo de espera (floración)	A.5. Barreas del gobierno

Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013)

A continuación se describe cada variable de la matriz FODA presentada en la tabla número seis.

**Fortalezas**

- F.1. Gran interés y entusiasmo de parte de nuestro personal para desarrollo de nuevas tisanas.
- F.2. Chefs jóvenes con amplio conocimiento de los productos nacionales (manipulación, aprovechamiento, conservación, procedencia)
- F.2. Talleres adecuados con última tecnología para la investigación y experimentación en busca de nuevos sabores.
- F.4. Materia prima de alta calidad y con amplios estándares de higiene y sanidad.
- F.5. Carta con una amplia gama de tisanas nuevas con sabores nunca antes vistos en el país.

**Oportunidades**

- O.1. Crecimiento del mercado que busca nuevas experiencias gastronómicas (sabores y texturas)
- O.2. Gran interés del país por desarrollo de la cocina ecuatoriana.
- O.3. Limitada investigación en el país en desarrollo de tisanas y utilización de orquídeas en el ámbito gastronómico.
- O.4. Poco conocimiento de la población en la diferencia entre una tisana y una infusión.
- O.5. Interés de una nueva generación de chefs que buscan desarrollo de nuevos productos con materia prima ecuatoriana.
- O.6. Interés de extranjeros en el país gracias a su variedad turística y nuevos productos.
- O.7. Desarrollo de una cultura de consumo basada en la utilización de productos naturales sin conservantes, medicina natural y preventiva.
- O.8. Promoción de las orquídeas por parte del Estado en ferias internacionales a nivel global.

O.9. Nombramiento del Ecuador como “País de orquídeas” en el 2013.

### **Debilidades**

D.1. Recursos de laboratorio limitados para realización de cruce para la obtención de nuevas especies de orquídeas para la elaboración de nuevas tisanas.

D.2. Conocimiento limitado del personal acerca de las especies de orquídeas y su correcto uso.

D.3. Falta de personal capacitado y experimentado para la cata de té y tisanas.

D.4. Pérdida de peso al momento de realizar la deshidratación de frutas, hierbas y flores en la realización de tisanas.

D.5. Largo tiempo de espera entre cada floración de las orquídeas.

### **Amenazas**

A.1. Poco incentivo financiero de parte del gobierno para realizar investigación en el sector gastronómico.

A.2. Competencia por la apertura de nuevos restaurantes en la zona donde se encuentra ubicado.

A.3. Poca cultura en el país acerca del consumo de tisanas.

A.4. Aumento de precios de la materia por pérdida de cosechas debido al mal tiempo.

A.5. Barreas del gobierno para la utilización y manipulación de orquídeas nativas.

### **2.3.1 Análisis de Competitividad**

El siguiente análisis de competitividad se presenta en base los datos de empresas que se encuentran en el mercado ofreciendo un producto similar o parecido, a pesar que en el país el consumo de tisanas no es muy conocido la

venta de frutas deshidratadas y hierbas medicinales en forma de tisana es reciente. Algunas empresas ya comercializan este tipo de productos, sin embargo, el mercado no está ocupado por una empresa en específico y aún se mantiene un importante nicho de mercado. A continuación, se detallan las diferentes empresas, como se muestra en la tabla nro.6 se compara las características de las diferentes empresas en el mercado con la idea de negocio para la factibilidad para el funcionamiento de la planta de deshidratación. (Agronegocios Ecuador, 2015)

Tabla 6. Análisis de competitividad

Análisis de Competitividad							
	Frozentropic Frutas deshidratadas	Galleti Tisanas	Sweet Fruits Té de frutas deshidratadas	Biolcom Frutas deshidratadas	El Salinerito Tisana doce hierbas Andinas	Tisanas Natividad	Conclusión
Atributos del producto							
Variedad	F	F	F	F	F	F	Característica común positiva
Presentación	D	D	D	D	D	F	Oportunidad
Factibilidad de servicio	F	F	F	F	F	D	Amenaza
Aporte medicina preventiva	D	D	D	D	D	F	Oportunidad
Atributos del precio							
Exoneración de Impuestos Venta en Duty Free	D	D	D	D	D	F	Oportunidad
Opciones de Pago	F	F	F	F	F	F	Característica común positiva
Atributos de plaza							
Cercanía	D	D	D	D	D	D	Oportunidad
Fácil de encontrar	D	D	D	D	D	D	Característica común positiva
Cliente de nicho Gourmet	D	F	D	D	D	F	Característica común positiva
Atributos de Personalización							
Sabor y aroma único	D	F	D	D	D	F	Característica común positiva
Empaque único	D	D	D	D	D	F	Oportunidad
Valor adicional con leyendas	D	D	D	D	D	F	Oportunidad
Presentación personalizada	D	D	D	D	D	F	Oportunidad
Interpretación de valores							
Letra F	Fortaleza						
Letra D	Debilidad						
Comparto una F	Característica común positiva						
Todos tienen F	Característica común positiva						
Solo nosotros tenemos F	Factor crítico de éxito (C/P) ventaja competitiva (L/P)						
Comparto una D	Debilidad						
Solo nosotros tenemos D	Amenaza						
Todos tienen D	Oportunidad						

Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2013)

Como se muestra en la tabla anterior de análisis de competitividad, la idea de negocio presenta algunos factores críticos de éxito como tales como la utilización de hierbas y flores propias del país que han sido subutilizadas por décadas para la elaboración de tisanas y la oportunidad que se presenta gracias a la diferenciación en cuanto a presentación y empaque que no existen en el mercado con respecto a la competencia.

## **CAPÍTULO III - PLAN OPERATIVO**

### **3.1 Fases de Planificación**

En el siguiente capítulo se detallan los procesos que se llevarán a cabo en la planta de deshidratación, definiendo los cuellos de botella, capacidad instalada, recetas estándar, cuadro de insumos y el equipamiento necesario para el desarrollo de las operaciones de la planta para la elaboración de tisanas. Además, se presenta el estudio de estructura física necesaria para su funcionamiento, siguiendo la estructura que se ha especificado en capítulos anteriores. A continuación, se detalla de manera más amplia las fases de planificación antes mencionadas.

#### **3.1.1 Plan Técnico**

A continuación se detallan los requisitos físicos y procesos que se llevarán a cabo en la operación diaria para la elaboración de tisanas, además de insumos y tamaño de la infraestructura en la planta de procesamiento de tisanas.

##### **3.1.1.1 Capacidad instalada**

En la siguiente tabla se presenta la capacidad instalada delimitando la capacidad máxima de producción de la planta de deshidratación, tomando en cuenta el número de horas trabajadas al día, la infraestructura, el personal y los equipos con los que se cuenta en la planta en un día de funcionamiento de la planta de deshidratación desde el ingreso de materia prima hasta la venta al consumidor final, como se muestra en la tabla número siete.



Tabla 7. Cálculo de capacidad instalada

Actividad	Tiempo estimado
Recepción de Materia Prima	5 minutos
Procesamiento materia prima	15 minutos
Desinfección	10 minutos
Pre-lavado	2 minutos
Eliminación de residuos (abonos)	2 horas
Lavado	5 minutos
Continuación tabla nro.7	
Secado manual	4 minutos
Deshidratación	5 - 8 horas
Enfriamiento	15 minutos
Pesado y porcionamiento	5 minutos
Empaquetado	10 minutos
Almacenado	1 minutos
Total	10h 56min

### Indicadores de cuello de botella

Tomando en cuenta el proceso para la elaboración de una caja de tisanas con 10 unidades desde la recepción de materia prima hasta su empaque final, se nota que los cuellos de botella dentro de la elaboración son dos:

- Tiempo de floración de orquídeas

Tomando en cuenta que el tiempo de floración de una orquídea es largo, se tomó las flores con el tiempo de floración más corto posible, además de contar con un invernadero propio y convenios con 3 proveedores que poseen la capacidad de producción para abastecer a la planta de deshidratación todo el año.

- Tiempo de deshidratación

Tomando en cuenta que el tiempo de deshidratación es prolongado ya que puede demorar entre cinco a ocho horas, para lograr una correcta extracción de agua y que las materias primas conserven todas sus propiedades

organolépticas, éste proceso se realizará al final de la jornada laboral, programando las máquinas de deshidratación, lo que agilizará el proceso de elaboración.

- Tiempo de eliminación de abonos de orquídeas

Para lograr calidad en la elaboración de tisanas el proceso de eliminación de residuos es una etapa muy importante ya que garantiza la salud al consumidor final, por lo que este proceso se realizará en la mañana.

Después del análisis de cuellos de botella realizado se llega a la conclusión que el tiempo de elaboración de una caja de tisanas con diez unidades desde la recepción de materia prima hasta la venta al consumidor es de dos horas cincuenta y seis minutos. Al realizar el proceso de deshidratación durante la noche y el proceso de eliminación de abonos en la mañana, la planta realizará el proceso de producción de tisanas en la tarde.

El número de operarios en la planta de deshidratación es de cuatro personas, trabajando ocho horas diarias, cinco días a la semana.

### **Cálculo de capacidad instalada teórica**

Según Sánchez F (2012) la capacidad instalada teórica, se define como la capacidad máxima de un sistema de producción, la cual está definida con la construcción de máquinas, instalaciones y equipos, tomando en cuenta la definición de capacidad instalada se realiza el cálculo con los siguientes datos.

#### Datos para cálculo de capacidad instalada

Número de operarios en la planta = 2

Porcentaje de trabajo de operarios = 80%

Número de horas trabajadas al día = 8 horas

Número de días laborados a la semana = 5

Número de días laborados al mes = 20

Capacidad de deshidratación de la maquinaria 2 kg por bandeja de deshidratación = 10 kg por proceso de deshidratación

Tiempo de proceso de elaboración de tisanas (1 caja /30 unidades) = 10h 56 min

Número de cajas de tisanas elaboradas al día = 8 (cada una con 30 unidades)

### **Cálculo:**

#### **Tiempo de elaboración real por día:**

Tiempo de elaboración – Tiempo de cuello de botella

$$10h\ 56min - 8\ h = 2h\ 56min$$

(Reducción de tiempo, como se detalló en el cálculo de cuello de botella este proceso se llevara acabó en la noche)

#### **Capacidad de trabajo de operarios**

$$8h * 80\ \% = 6,4$$

Factor de capacidad de trabajo operarios al 80% tomando en cuenta tiempo de ocio del personal, obtenemos el factor real de capacidad de trabajo.

#### **Cálculo de capacidad de elaboración diaria:**

$$\frac{2\ \text{caja (60 unidades)} * 6,4}{8\ h} = 48\ \text{Cajas por día} \quad (6,5\ \text{kilos materia prima procesada})$$

Del cálculo anterior se deduce que con dos operarios, trabajando diariamente al 80 % en la elaboración de tisanas se obtiene cuarenta y ocho cajas de tisanas cada una con 30 unidades, lista para la venta.

**Cálculo de capacidad de elaboración mensual:**

$$48 \text{ Ct} * 20 \text{ DI} = 960 \text{ Ct}$$

En donde 48 CT cajas de tisanas al día se multiplican por 20 días de trabajo al mes dan un total de 960 cajas de tisanas cada una con 30 unidades, empacadas y listas para la venta.

**Cálculo de capacidad instalada total**

$$\text{CI} = \text{Producción realizada} / \text{Capacidad máxima de producción}$$

$$\text{CI} = 13 \text{ kilos por día} / 20 \text{ kilos por día}$$

Capacidad instalada= 6.5 factor de ocio de capacidad instalada es decir La planta está trabajando a un 65% de su capacidad total, tomando en cuenta que el 15 % de trabajo restante de los operarios se destina a la elaboración de las cajas personalizadas y presentación final.

**3.1.1.2 Menú**

A continuación se detalla la oferta de tisanas que estará disponible, con un total de diez tisanas, tres por cada región del Ecuador y una por la región insular, las mismas que cuentan con el nombre de una leyenda poco conocida para darle un valor adicional.

Región Costa

- Esmeraldas – La Raya descortés
- Guayas – Posorja
- Manabí – La Gallina de oro

Región Sierra

- Pichincha - Mal de Amores – El quinde enamorado
- Imbabura - Amor para siempre – La dama dormida de punta surco
- Santo Domingo de los Tsáchilas – El Tsáchila que se convirtió en sol

### Región Amazónica

- Pastaza – Lengua de Tucán
- Tisana de Morona Santiago – La que Nunca Lloro
- Tisana Orellana – Yacuyáchag / Sabiduría

### Región Insular

- Galápagos - El solitario - El Pirata Lewis

#### **3.1.1.3 Receta Estándar**

Las recetas estándar que se presentan a continuación se elaboraron en base al formato actual de la Escuela de Gastronomía de la Universidad de las Américas, las mismas que se estandarizaron siguiendo las normativas de la universidad en cuanto a unidades de medidas. Las porciones por receta se desarrollaron en base a las normas para el consumo de tisanas, en las recetas se expresan los valores incluyendo las mermas que se producen después del proceso de deshidratación lo que facilita el cálculo de desperdicio dentro de la operación contable, las mismas que se expresan en la fig 4.

		FACULTAD DE GASTRONOMÍA ALIMENTOS Y BEBIDAS			
NOMBRE DE LA RECETA		Tisana Para el mal de amores			
GÉNERO		Bebida caliente			
RES O MATERIA		Tisanas Natividad			
PORCIONES / PESO *PORCIÓN		10 unidades - 15 gr			
REGION		Sierra			
FECHA DE ELABORACIÓN					
RESPONSABLE		Mateo Guevara			
TALLER / BATERIA A OCUPAR		Horno, silpat, lata para horno			
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
20	U	Flores de CYRTOCHILUM MACRANTHUM LINDLEY o pichinchilla o la maygua			Orquídeas - en flor abierta
50	g	Naranja			
1	u	IsHPingo			
5	u	Hojas de higo			
30	g	Flores de saúco			
50	g	Mora			
10	g	Glucosa			
10	g	Miel de caña de azúcar			
			<b>VALOR TOTAL</b>		
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas			
		2.- Procesar las flores y frutas			
		3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa			
		4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas			
		5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes			
		6.- Dejar enfriar y empacar			
Enviado Por:		Mateo Guevara			
Entregado Por:				Recibido Por:	
Autorizado Por:				Supervisado Por:	

Fig.4. Receta estándar tisana con el formato de Escuela de gastronomía de la Universidad de las Américas. Adaptado de: (Universidad de las Américas, 2013)

El total de las recetas para la elaboración se presentan en el anexo 1.

### 3.1.1.4 Cuadro de insumos y materias primas

A continuación se detallan los insumos y materia prima necesarios para la elaboración de las tisanas. Los proveedores a cargo de suministrar los artículos serán: Ecuagenera, orquidiario de Huaca, Tena y El Quinche, Fundación AMI (amigos de la vida), Fresh Fruits, Ambato Frutería, Niche frutería, Nature garden (hierbas medicinales), Tsachila medicinal, KUNA (cacao orgánico), Sacha verdulería, los mismos que son pequeños productos y empresas consolidadas para asegurar la calidad de los insumos. Las flores de orquídea

cortada serán obtenidas de tres regiones del Ecuador (costa, sierra y oriente) de pequeños, medianos productores y amantes de las orquídeas de cultivos orgánicos. Como se muestra en la tabla ocho de insumos y tabla nueve de materia prima.

Tabla 8. Lista de insumos materia prima

Lista de Insumos – Elaboración Tisanas			
Producto	Unidad	Producto	Unidad
Mango	kg	Higo	kg
Piña	kg	Mortiño	kg
Tomate de árbol	kg	Ishpingo	kg
Naranjilla	kg	Manzanilla	atado
Uvilla	kg	Menta	atado
Taxo	kg	Papaya	kg
Babaco	kg	Uña de gato	kg
Banano	kg	Nibs de cacao	kg
Ají criollo	kg	Anís estrellado	kg
Manzana	kg	Tomillo	atado
Limón	kg	Fresa	kg
lima	kg	Mora	kg
Lima-limón	kg	Granadilla	kg
Cidra	kg	Guayaba	kg
Ovo	kg	Flores de orquídeas	atado
Hojas de ovo	kg	Violetas	atado
Café	kg	Toronja	kg
Hojas de café	atado	Pepino dulce	kg
Flor de saúco	atado	Hojas de nogal	atado
Mini rosas	atado	Valeriana	kg
Naranja	kg	Sábila	kg
Sandía	kg	Hierba buena	atado
Pitahaya	kg	Hierba luisa	atado
Diente de león	atado	Manzanilla	atado
Cola de caballo	atado	Matico	atado
Taraxaco	atado	Melissa	atado
Llantén	atado	Coco	kg

Tabla de materia prima necesarios para la elaboración de tisanas. Adaptado de: (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2014)

Tabla 9. Lista de insumos

Lista de Insumos - Elaboración Tisanas		
Nombre	Uso	Cantidad
Selladora industrial	Empaque	1
Balanza	Empaque	2
Fundas de empaque al vacío	Empaque	Un ciento
Cajas de madera de balsa	Empaque	Un ciento
Empaques con logo empresarial	Empaque	Un ciento

Insumos necesarios para la elaboración de tisanas. Elaborado por: (Guevara, 2015)

### 3.1.1.5 Cuadro de tecnología y equipamiento

Siguiendo la estructura del capítulo tres se detalla a continuación la tecnología y el equipamiento necesarios para el funcionamiento de la planta de deshidratación de tisanas. Como se muestra en la tabla diez tecnología y tabla once de equipamiento.

Tabla 10. Lista de tecnología

Lista de Tecnología - Elaboración Tisanas		
Nombre	Uso	Cantidad
Software contable <i>Camila Gourmet</i>	Oficina	1

Tecnología necesaria para el control de operaciones en la planta de deshidratación de tisanas. . Elaborado por: (Guevara, 2015)

Para el control del sistema contable de la planta de deshidratación y debido al giro del negocio, se empleará el software contable *Camila Gourmet* con el mismo que se llevará a cabo la facturación, control de inventario, control de mermas y control de ventas y distribución, siendo una herramienta útil para el manejo de la planta.



Tabla 11. Lista de equipamiento

Lista de Equipamiento - Planta de deshidratación para la elaboración de tisanas		
Nombre	Uso	Cantidad
Horno de convección	Trabajo diario	1
Deshidratadora industrial	Trabajo diario	1
Silpat - grande	Trabajo diario	10
Selladora eléctrica	Trabajo diario	1
Grapadora industrial	Trabajo diario	2
Empacadora	Trabajo diario	2
Guantes de horno	Trabajo diario	2 pares
Latas de horno	Trabajo diario	15
Latas para deshidratadora	Trabajo diario	10
Cuchillos cebolleros	Trabajo diario	3
Puntillas	Trabajo diario	3
Tablas color verde	Trabajo diario	3
Tablas color Marrón	Trabajo diario	3
Tinas de lavado grandes	Trabajo diario	5
Cocina industrial	Trabajo diario	1
Horno microondas	Trabajo diario	1
Refrigerador	Trabajo diario	1
Congelador	Trabajo diario	1
Mesas de trabajo	Trabajo diario	2
Licuadora	Trabajo diario	1
Chino fino	Trabajo diario	2
Gavetas	Trabajo diario	4
Pozos de lavado	Trabajo diario	1

Elaborado por: (Guevara, 2015)

### 3.1.1.6 Infraestructura física

Debido a que la localización de la planta de deshidratación como se expone en el capítulo dos se encuentra en una área inventariada por el municipio el estudio arquitectónico lo realizó el Arquitecto Edgar Loaiza, quien realizó la intervención de la estructura adaptándola a los requerimientos de la planta sin afectar su fachada y siguiendo los estándares requeridos por el municipio de Quito, modificando su estructura interior adecuado el espacio para el funcionamiento y correcto desarrollo de las actividades requeridas.

### 3.1.1.6.1 Tamaño de la construcción

Como se muestra en el capítulo dos la casa intervenida para el funcionamiento de la planta de deshidratación consta de las siguientes medidas: 8 metros de profundidad por 12 metros de ancho. El arquitecto a cargo de la intervención realizó las siguientes acotaciones siguiendo las normas requeridas y usando el programa "AUTOCAD" a escala 1:60. La planta de deshidratación se encuentra distribuida de la siguiente manera.

- Área de recepción de materia prima
- Área de trabajo 1
- Cuarto frío
- Área de secado y deshidratación
- Área de depuración
- Área de empaquetado
- Bodega de secos
- Dos Baños
- Parqueadero de recepción de materia prima
- Parqueadero de clientes
- Tienda de venta y distribución

### 3.1.1.6.2 Plano Arquitectónico

Como se menciona anteriormente en el tamaño de la construcción y siguiendo la estructura antes mencionada se presenta el plano arquitectónico de la planta de deshidratación. Como se muestra en la fig.5 plano arquitectónico.

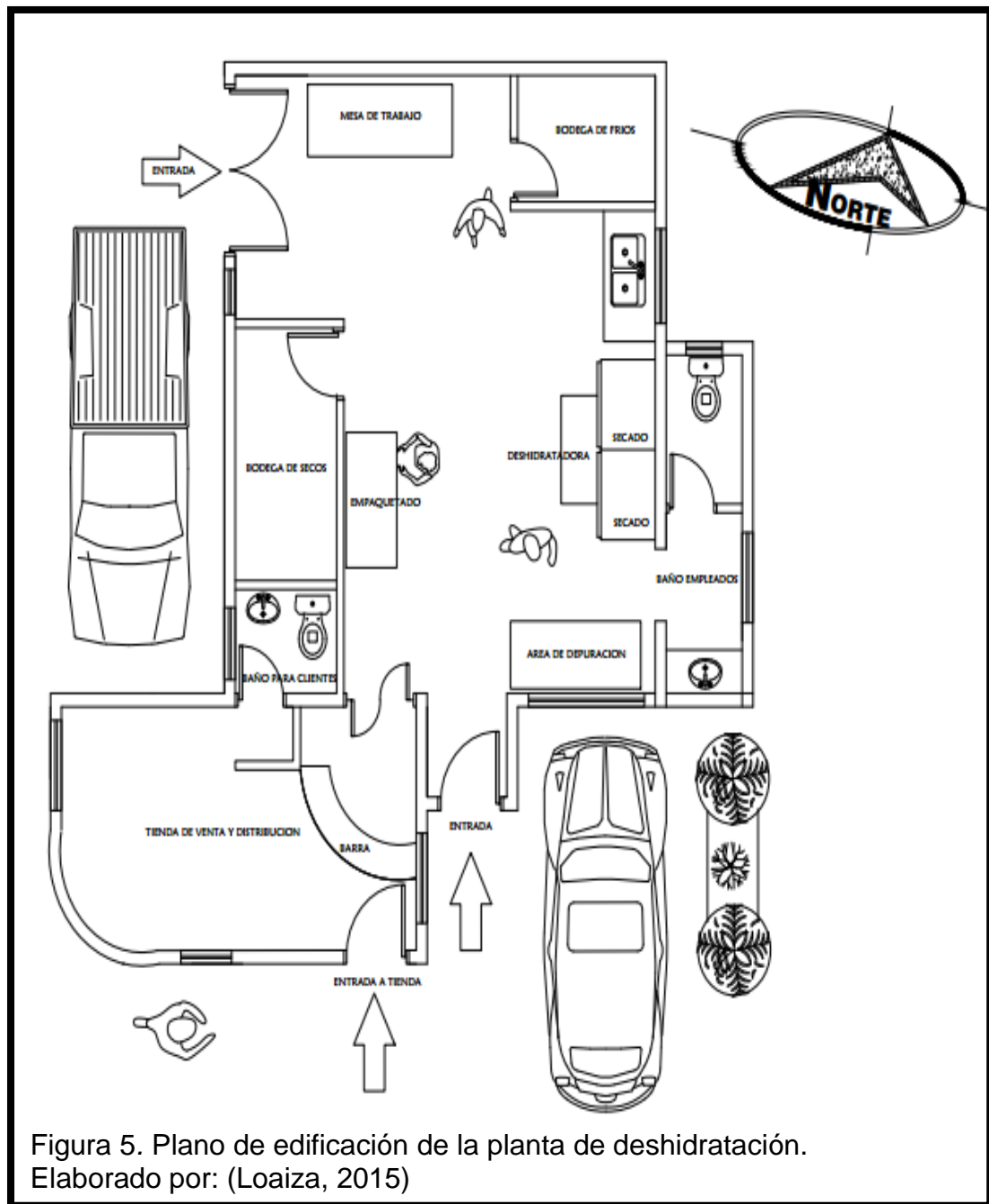


Figura 5. Plano de edificación de la planta de deshidratación.  
Elaborado por: (Loaiza, 2015)

### 3.1.1.7 Diagrama del Macro-Proceso actual

En el siguiente diagrama de macro-proceso se presentan las actividades que se llevarían a cabo en un día de funcionamiento de la planta de deshidratación desde el ingreso de materia prima hasta la venta al consumidor final. Como se muestra en la figura 6 flujo de proceso de procesamiento de tisanas.

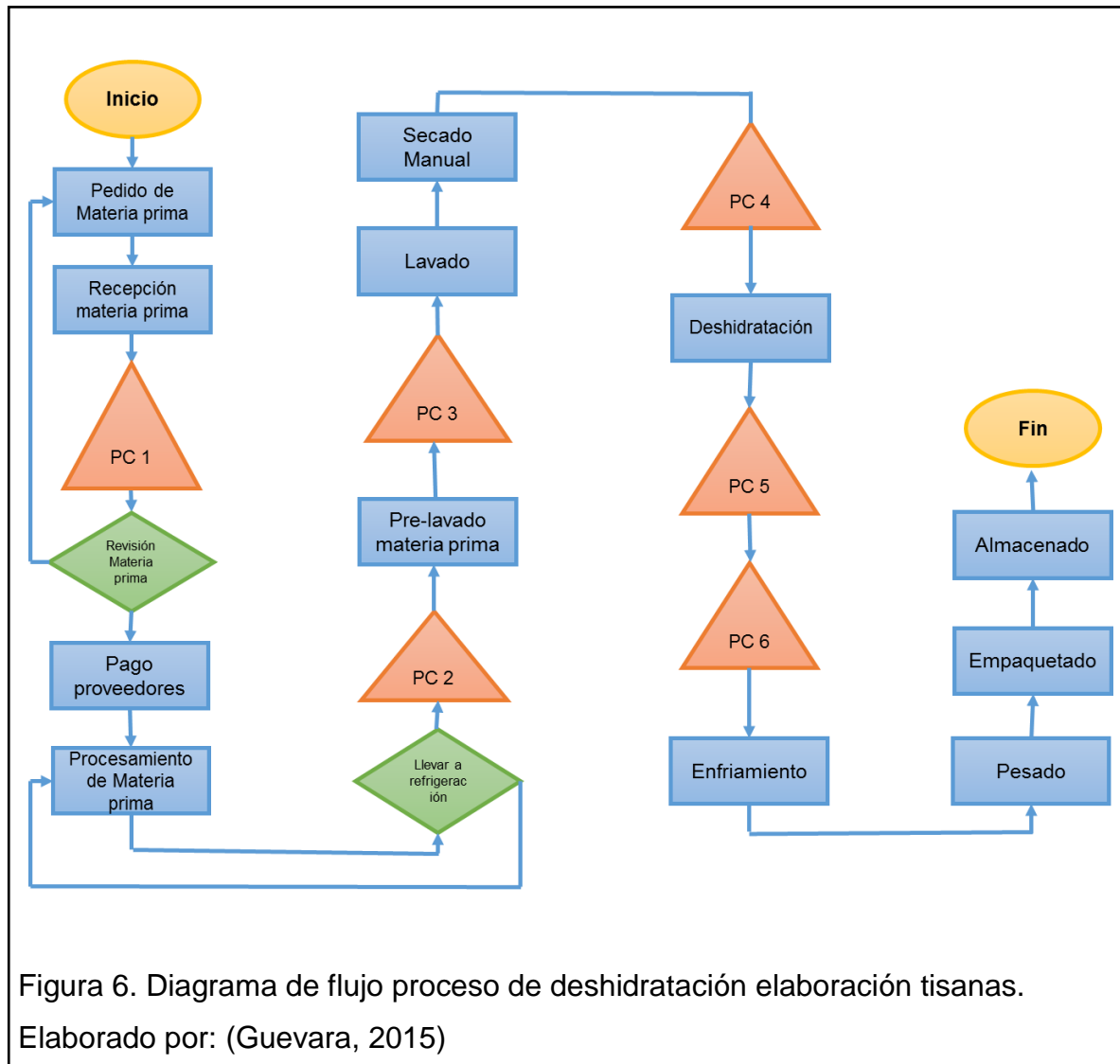


Figura 6. Diagrama de flujo proceso de deshidratación elaboración tisanas.

Elaborado por: (Guevara, 2015)

## **Indicadores de puntos de control flujo de procesos**

**PC1 Recepción:** Las flores, hierbas medicinales fueron cortadas en un tiempo máximo de doce horas y las frutas en un máximo de cuarenta y ocho horas, manteniéndose a una temperatura máxima de cinco grados centígrados.

**PC2 Control de desinfección:** La flores, frutas y hierbas medicinales deben ser sumergidas durante 10 minutos en agua con hielo, para desprender los parásitos presentes y posteriormente sumergirlas en solución desinfectante

**PC3 Control de eliminación de residuos de pesticidas o abonos:** La flores, frutas y hierbas medicinales deben ser sumergidas en una solución previamente preparada durante 2 horas, para eliminar restos de pesticidas o abonos nocivos para la salud.

**PC4 Control de depuración:** La flores, frutas y hierbas medicinales deben pasar por un proceso manual de depuración para eliminar cualquier impureza o flores maltratadas durante el proceso de desinfección o eliminación de sustancias nocivas.

**PC5 Control de pre-deshidratación:** La flores deben ser barnizadas con un poco de glucosa, para evitar la pérdida excesiva de color durante el proceso de deshidratación, y las frutas sumergidas en un baño en almíbar de azúcar para evitar las perdida de color y forma durante su procesamiento.

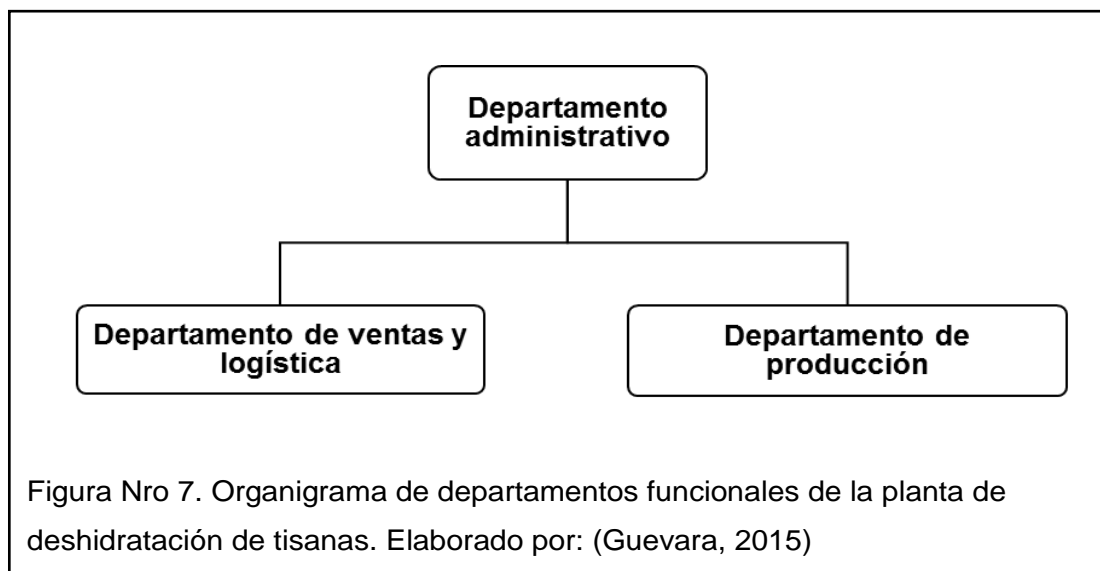
**PC6 Control de proceso de deshidratación:** Se debe tener un control estricto en los procesos de deshidratación, contralando temperatura y tiempo para lograr una deshidratación óptima.

## **3.2 Plan de Organización y Recursos Humanos**

Continuando con el plan operativo y siguiendo la estructura del mismo a continuación se detalla el plan de organización y recursos humanos de la

planta de deshidratación, definiendo los departamentos funcionales, inventario de recursos humanos detallando el número de personal necesario para la elaboración de las tisanas, organigrama de cargos y descripción de los puestos de trabajos y funciones de los operarios de la planta.

### 3.2.1. Departamentos funcionales



Para desarrollo de las actividades de la planta de deshidratación se dividirá en tres departamentos funcionales los mismos que se encargarán del desarrollo de las actividades asignadas para de esta manera crear áreas de trabajo subdivididas y altamente operativas, aprovechando al máximo las capacidades del personal operativo disponible en la planta de la siguiente manera (Tenesaca & Velesaca , 2010). Como se muestra en la figura nro 7 de organigrama de departamentos funcionales.

#### Descripción de los departamentos:

**Departamento administrativo:** Encargado de la contabilidad de la empresa, procesos de administración de personal, pago de nómina, pago de proveedores, inventarios y manejo interno de las actividades.

**Departamento de ventas y logística:** Encargado de la comercialización de los productos, distribución de entregas de pedidos, vista a potenciales clientes, atención al cliente, venta al por mayor y venta al consumidor final.

**Departamento de producción:** Encargado de la elaboración de tisanas, recepción de materia prima, procesamiento, empaquetado, control de calidad, control de sanidad e inocuidad del producto y correcto almacenamiento del producto terminado.

### 3.2.2. Inventario de recursos humanos

Para el desarrollo de las actividades de la planta, será necesario un número mínimo de operarios los cuales estarán dispuestos de la siguiente manera, divididos en áreas específicas como se determinó en la división de departamentos funcionales. Como se muestra en la tabla trece Inventario de recursos humanos.

Tabla 13. Lista de operarios

Lista de operarios	Nro de operarios
Administrador	1
Jefe de producción	1
Ayudante de producción	1
Ayudante de producción polifuncional	1
Encargado de atención al cliente	1
Chofer polifuncional	1

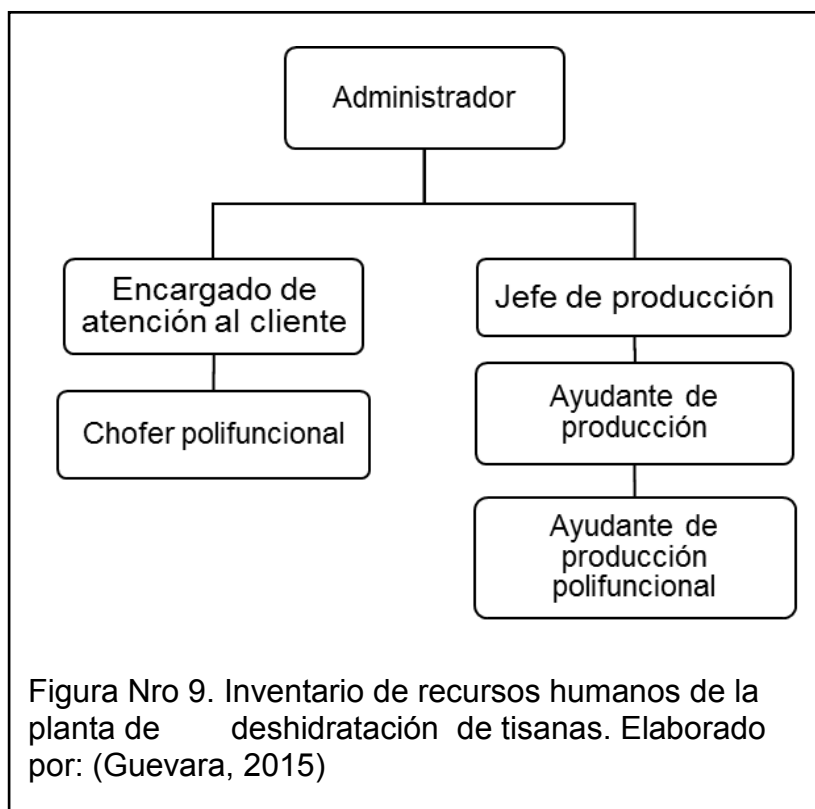
Elaborado por: (Guevara, 2015)

### 3.2.3. Organigrama (cargos)

Para la organización de puestos de trabajo en la planta de deshidratación se debe organizar de manera adecuada.

Organizar es establecer relaciones efectivas de comportamiento entre las personas de manera que puedan trabajar juntas con eficiencia y obtengan satisfacción personal al hacer tareas seleccionadas bajo condiciones ambientales dadas para el propósito de realizar alguna meta u objetivo específico. (Stephen & George, 1994, pág. 250).

Según los criterios ya expuestos se organizará la planta como se muestra en la figura nro.9.



Organigrama de cargos.

### 3.2.4. Descripción de funciones

Para el aprovechamiento de las habilidades, tiempo y aptitudes de los operarios, los puestos de trabajo se limitarán con funciones específicas de acuerdo a las necesidades de la planta de procesamiento.

**Administrador:** Encargado de la contabilidad de la empresa, procesos de administración de personal, pago de nómina, pago de proveedores, inventarios, manejo interno de las actividades, estrategias de promoción, estrategias de



comunicación gastronómica en redes sociales, incentivar la participación del producto en eventos, ferias nacionales e internacionales e interacción con el cliente.

**Jefe de producción:** Encargado de producción y control de stock, control de calidad, sanidad e inocuidad del producto y correcto almacenamiento.

**Ayudante de producción:** Encargado de la elaboración de tisanas, recepción de materia prima, procesamiento, empaquetado.

**Ayudante de producción polifuncional:** Encargado de soporte en la elaboración de tisanas, recepción de materia prima, empaquetado, elaboración y terminado de las cajas de empaque de tisanas.

**Encargado de atención al cliente:** Encargado de atención al cliente, facturación, asesoramiento en el proceso de compra a nuevos clientes, manejo de guías de entrega y recepción de productos, toma de pedidos.

**Chofer polifuncional:** Encargado de atención al cliente, entrega de producto, soporte de manejo de clientes, visita a potenciales clientes.

## **CAPÍTULO IV - PLAN DE MERCADO**

El en siguiente capítulo y siguiendo el esquema antes mencionado se detalla el plan de mercado que se utilizará para la planta de deshidratación, analizando el mercado, realizando la segmentación del mismo y realizando el levantamiento de la información para el desarrollo de las estrategias para la toma de decisiones.

### **4.1 Investigación de Mercado**

Según American Marketing Association la investigación de mercados se puede definir como:

La función que conecta al consumidor, al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del marketing; para generar, perfeccionar y evaluar las acciones de marketing; para monitorear el desempeño del marketing y mejorar su comprensión como un proceso, además de especificar la información, dirigir y aplicar el proceso de recopilación de datos analizando los resultados, y comunicando los hallazgos y sus implicaciones. (Malhorta, 2008)

En primer lugar se definen los objetivos, análisis de mercado, identificación de oferta y demanda, adicionalmente de presentan los instrumentos de utilizados para la recolección de información y el análisis de los resultados obtenidos.

#### **4.1.2 Objetivos**

A continuación se detallan los objetivos de la investigación de mercado para la planta de deshidratación.

##### **General**

- Realizar el levantamiento de datos, población, análisis de mercado, comportamiento del consumidor y desarrollo de la investigación para el

desarrollo del plan de marketing de la planta de deshidratación de tisanas.

### **Específicos**

- Descubrir los hábitos de compra de infusiones o té del consumidor.
- Detectar la habitualidad de consumo de bebidas caliente del consumidor.
- Estudiar la competencia en el mercado de venta de infusiones o té.
- Sondear las características que busca el comprador al adquirir una infusión o té.
- Medir los hábitos de consumo de infusiones o té del comprador.
- Estimar los precios de la competencia directa en el área de comercialización de infusiones.
- Detallar gustos y tendencias de consumo del comprador al elegir una infusión o té.

#### **4.1.3 Análisis del mercado**

A continuación se procederá al análisis de la industria de la elaboración, elaboración y comercialización de infusiones y té en el país, empezando con un análisis de la industria

#### **Código CIIU de la industria**

Según la clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU del modelo de negocio de la planta de deshidratación emitida por las Naciones Unidas, el código en el que se encuentra es el siguiente.

Tabla 13. Código CIIU de la industria

<b>Sección: D</b> (Industrias manufactureras)
<b>División: 15</b> (Elaboración de productos alimenticios y bebidas)
<b>Grupo: 158</b> (Elaboración de otros productos alimenticios)
<b>Clase: 1589</b>
<b>Descripción:</b> Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p

Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012)

Con base en el código de la industria se realizará el estudio tomando en cuenta los datos de Sí Emprende plataforma gubernamental para nuevos emprendimientos en el país, además de datos de CEDATOS y artículos especializados de la industria de elaboración y empaquetado de infusiones y té. Como se muestra en la tabla número catorce de competidores actuales y potenciales clientes de la industria.

Tabla 14. Competidores actuales

Competidores actuales	24	Total del mercado	Promedio por negocio
Necesitas invertir para tu negocio (\$)		14.619.344	609.139,33
Total de ventas de los competidores (\$)		66.212.790,99	2.758.866,29
Total de gastos de los competidores (\$)		53.998.358,71	2.249.931,61
Número de personas que trabajan		817	34
Mujeres		230	10
Hombres		587	24

Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

Interpretando la tabla anterior podemos deducir que actualmente la industria de elaboración de infusiones y té en el país se encuentra monopolizada, tomando en cuenta que de los veinte cuatro competidores que encontramos en el mercado, tan solo diez se dedican a esta actividad, pero no poseen

competencia, además que la mayoría de su producción es destinada para el mercado extranjero, los catorce restantes procesan fruta o plantas con otros fines, según el último censo de población y vivienda 2010.

Durante los últimos años la tendencia de consumo por alimentos más sanos y que aporten nutrientes ha sido un factor determinante para que el consumo de fruta deshidratada crezca en el país.

En la actualidad existen cerca de 15 empresas en el país que se dedican a la producción de frutas deshidratadas y casi todas exportan el producto. Pero también abastecen el mercado nacional en autoservicios, supermercados y tiendas especializadas. El consumidor acogió el producto por su sabor y la facilidad de consumirlo. Es más fácil abrir un paquete y comer una piña o mango que pelar la fruta. (Agronegocios Ecuador, 2015)

La demanda por alimentos más sanos ha hecho que desde el 2002, se procese más fruta para el consumo nacional e internacional ya sea en infusiones o en *snack* para la tarde como es el caso de Biolcom empresa dedicada al procesamiento de fruta.

Hay un crecimiento del consumo interno, porque en el 2006 procesaba cerca de 90 toneladas al año y en la actualidad son 600 toneladas. El perfil del consumidor tiene ingresos medios y altos, porque son personas que pagan por productos de calidad. (Agronegocios Ecuador, 2015)

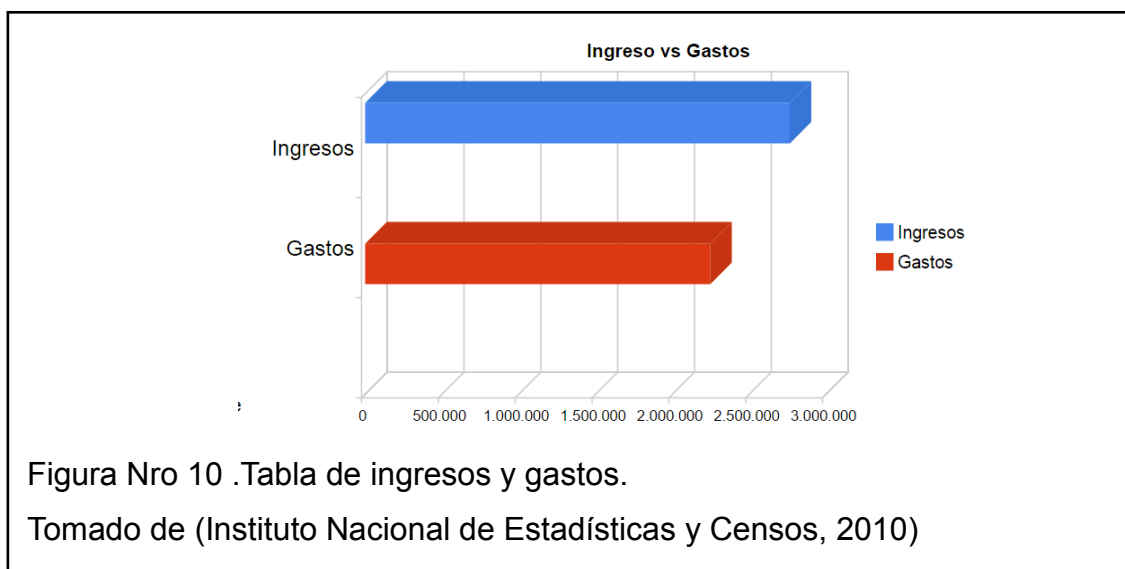
Sin embargo pocas son las empresas en el país que comercializan sus productos internamente, la mayoría de su producción es para exportación. Otro caso es el de CETCA empresa dedicada a la elaboración de té y infusiones en el país desde hace ya cuarenta y nueve años, posee un excelente posicionamiento de marca, esta empresa exporta su producción hacia Europa y Estados Unidos,

La firma procesa un promedio de 700 toneladas anuales de hojas de té y hierbas aromáticas: el 10% es de consumo nacional; el 60% se exporta a los EE.UU. y el 30% a Colombia, Uruguay, Malasia. Prodispo

distribuye los productos de Cetca desde el año 2000. Su gerente, Xavier Proaño asegura que el consumo de té en el país es cada vez mayor. "La demanda crece. Los hogares son los principales. Además está ganando terreno en hoteles y restaurantes", asegura. (Gómez, 2013)

### **Análisis de consumo de bebidas no alcohólicas**

Según la última encuesta nacional de ingresos y gasto "Los alimentos y bebidas no alcohólicas, constituyen el principal gasto dentro del consumo de los hogares a nivel nacional (24,4%)." (Intituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012) De este porcentaje 4% de este gasto se realiza en compra de bebidas no alcohólicas. Como se observa en la figura nro 10 ingresos y gastos de compra de bebidas no alcohólicas.



### **4.2 Identificación y caracterización de la demanda**

Como se expuso anteriormente los hábitos de consumo de los compradores están volcándose hacia productos bajos en calorías, con aporte nutricional y con valor agregado, el país está desarrollado cultura de consumo en los estratos medio y alto, según la página del INEC en su portal Siempre de el mercado potencial para la comercialización de bebidas como infusiones o té está creciendo. Como se observa en la tabla número 15 de potenciales clientes.

Tabla 15. Potenciales clientes

POTENCIALES CLIENTES		
Grupo Objetivo	251.525	
	Total	Porcentaje
Hombres	127.335	51
Mujeres	124.190	49

Potenciales clientes por género y porcentaje. Adaptado de: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

Si bien es cierto el mercado no solo se limita al consumidor final, la cultura de consumo de té o infusiones se encuentra en crecimiento hoteles, restaurantes, oficinas, etc. Éstos se encuentran comprando este tipo de productos dando cabida a una nueva cultura de consumo, apostando por la salud de sus clientes y empleados.

Durante los últimos años la demanda de infusiones ha crecido poco a poco como es el caso de:

La firma Sweet Fruits (Guayaquil), liderada por Ramiro Hernández, está en el mercado desde el 2002. Ese año procesaba unas 15 toneladas anuales de banano, mango, papaya, uvilla y piña. Hoy procesa 90 toneladas. De esta cantidad, el 10% se vende en Machala, Guayaquil, Cuenca, Azogues y Loja. (Agronegocios Ecuador, 2015)

Tomando en cuenta estos datos se totalizan que en el transcurso de trece años la producción aumento en un 600 % que es una muy buena cifra para una industria relativamente buena. Los consumidores también han cambiado sus hábitos de consumo, por ejemplo, el consumidor de hoy busca que sea fácil de transportar, que contenga nutrientes y que aporte beneficios para su salud. (Agronegocios Ecuador, 2015). Se estima que el crecimiento de la industria de procesamiento de frutas deshidratadas y plantas siga en aumento.

Cada día la demanda crece y el mercado nacional se interesa por las infusiones o té este es el caso de Prodispro empresa dedicada a la distribución de toda clase de insumos de alimentos: Distribuye los productos de Cetca (Ecuatoriana del Té C.A.) desde el año 2000. Su gerente, Xavier Proaño asegura que el consumo de té en el país es cada vez mayor. "La demanda crece. Los hogares son los principales. Además está ganando terreno en hoteles y restaurantes", asegura. Eloin Ospina, representante de Prodelpa, también distribuye los productos de Cetca. "Nuestros principales compradores son las empresas de catering del aeropuerto de Tababela; clubes sociales, como el Country Club de la Liga, y en el sector de las oficinas." (Gómez, 2013)

El crecimiento de la industria de infusiones y té en el país ha sido una de las pocas que ha mantenido un crecimiento desde sus inicios, esto se debe en gran parte a que todo el proceso de elaboración se lleva a cabo con materia mano de obra nacional. La demanda de infusiones o té cada día está en aumento por lo que es una gran oportunidad para ofrecer un producto con valor agregado y que aporte beneficios para la salud del consumidor. En conclusión existe una demanda en crecimiento en el campo de la elaboración y comercialización de infusiones o té, además de no requerir una inversión elevada.

#### **4.3 Identificación y caracterización de la oferta**

Actualmente en el país pocas son las empresas que se dedican a la elaboración y comercialización de infusiones o té, pero las pocas que hay se encuentran muy bien posicionadas debido a la creciente demanda. A continuación en la tabla 16.



Tabla 16. Tabla de comparación de las empresas que se encuentran posicionadas.

Tabla de comparación de producto					
Nombre de la empresa	Producto	Precio	Plaza	Promoción	Observación
Ecuatoriana del Té C.A. (Cetca)	Hornimans, "té del Dragón Rojo"	4,5	Supermercados Tiendas de consumos	Presentación poco elaborada	Marca posicionada más de 20 años en el mercado
Ecuatoriana del Té C.A. (Cetca)	Sangay Hierbas aromáticas	5,5	Supermercados Tiendas de consumos	Presentación poco elaborada	Marca posicionada más de 10 años en el mercado
Runa Guayusa Amazónica	Runa infusión de Guayusa	7,5	Supermaxi	Presentación llamativa	Posicionada en exportaciones a nivel internacional
Celestial Seasonings	Celestial	8,5	Supermaxi	Presentación llamativa	Marca nueva en posicionamiento
Sweet Fruits	Infusión de frutas	1,5 c/u	Supermaxi	Presentación poco elaborada	Marca de poco consumo nacional
Biolcom	Infusión de frutas	1,20 c/u	Supermaxi	Presentación poco elaborada	Marca de poco consumo nacional

Adaptado de:(Agronegocios Ecuador, 2015) (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2012)

Como se expresa en la tabla anterior la oferta de infusiones o té se encuentra posicionada por unas pocas empresas que se encuentran posicionadas ofreciendo el mismo producto durante años, con precios para varios tipos de clientes, algunos de los cuales no están disponibles en todas las tiendas o supermercados, la presentación en poco elaborada y en algunos casos las empresas no promocionan su producto a nivel nacional, solo se ven interesados en el mercado internacional.

#### 4.4 Instrumentos de recolección de la información

##### Población o universo

Para realizar la segmentación de mercado adecuada se toma como base la población urbana de la ciudad de Quito, domiciliada en la zona del norte de la ciudad, desde la avenida Patria hasta la avenida el Inca, la población domiciliada en Cumbayá estimada en 24788 según el último censo de población 2010, de un rango de edad de entre 22 años y 65 con estudios superiores de nivel universitario y posgrado, económicamente activos que muestran una tendencia a consumir bebidas más elaboradas y con valor agregado. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)

##### Entrevista

Según Jany J. (2005, p. 47) la entrevista radica en realizar preguntas de forma específica a personas involucradas en la investigación y que han sido previamente analizadas. Esta herramienta es una de las más comunes.

Según Ruiz J., (2007) la entrevista a profundidad es utilizada para interpretar la explicación a fondo de cada argumento expuesto por los entrevistados a fin de analizar las conductas y sucesos a manera de diálogo. La siguiente entrevista se realizó a 15 personas con la finalidad de obtener los datos necesarios para calcular el número de muestra para la formulación de las encuestas.

Modelo de Entrevista

Nombre \_\_\_\_\_ Sexo \_\_\_\_\_

Edad \_\_\_\_\_

Ocupación \_\_\_\_\_

1. ¿Consume usted infusiones o té?

Sí\_\_\_\_ No\_\_\_\_

2. ¿Con que frecuencia consume infusiones o té?

3. ¿Qué marcas consume normalmente de infusiones o té?
4. ¿Cuál es su sabor favor favorito de infusiones o té?
5. ¿Qué ha escuchado hablar de las orquídeas ecuatorianas? ¿Donde?
6. ¿Ha consumido infusiones con flores o hierbas medicinales?
7. ¿Qué leyendas del Ecuador conoce
8. ¿Cuánto gasta semanal en la compra de infusiones o té?
9. ¿Qué entiende usted por tisana?
10. ¿Dónde compra usted infusiones o té?

Para verificar la tabulación total de las entrevistas ver anexo 2.

### **Muestra**

Para la obtención de la muestra se procederá a aplicar la fórmula para la obtención de la misma. Esta herramienta ayuda a calcular el número de la muestra que deberá ser tomado para demostrar la factibilidad del proyecto de elaboración de tisanas, como se expresa en la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{E^2(N - 1) + 1}$$

n= número de muestra

N= Población (251525 urbana meta)

E= margen de error (3-5% recomendado)

**Calculo:**

$$n = N / E^2 (N-1) + 1$$

$$n = 251525 / (0.05)^2 (251525-1) + 1$$

$$n = 251525 / 0.5922325$$

n=425 valor de la muestra.

Según los cálculos hechos en base a la información obtenida, el número de la muestra necesaria es de 425 encuestas que se deberán realizar a personas residentes en el norte de la ciudad de Quito y Cumbayá, que se encuentren en un rango de edad de 22-65 años, económicamente activas, con un nivel económico medio-alto, que busquen variedad a la hora de comprar.

**4.5 Análisis de resultados**

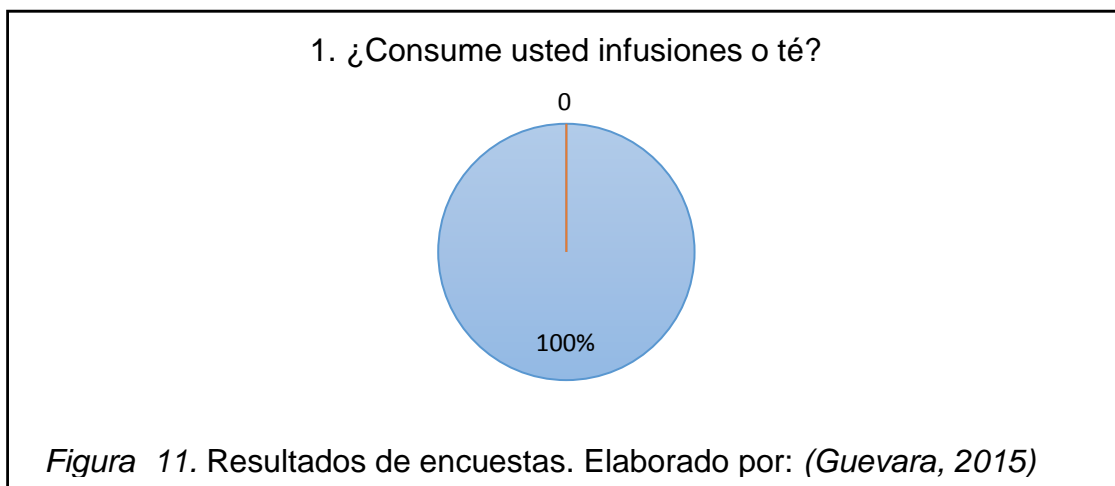
A continuación se muestra los resultados de las encuestas realizadas a una parte del universo total de segmento de mercado.

**Análisis de Encuesta**

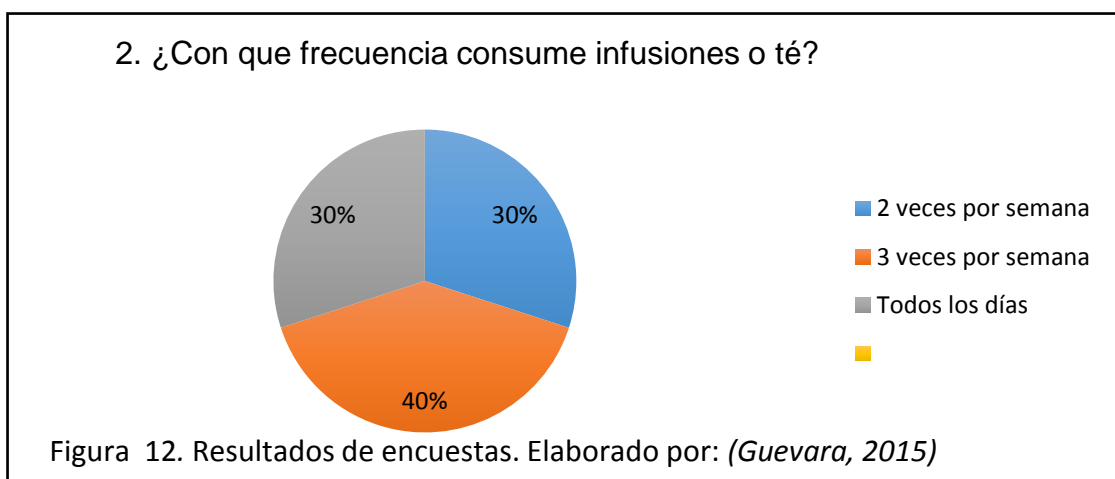
Se realizaron las encuestas entre los días lunes 25 y viernes 30 mayo de 2015, a los alrededores de la plaza Mariscal Foch a los potenciales clientes del segmento de mercado. De los datos obtenidos se determinaron los siguientes resultados. (Para verificar el formulario de encuesta ver anexos 3 y 3.1.)

**Análisis pregunta número uno**

Del total de las personas encuestadas en cien por ciento de los encuestados consumen infusiones o té.

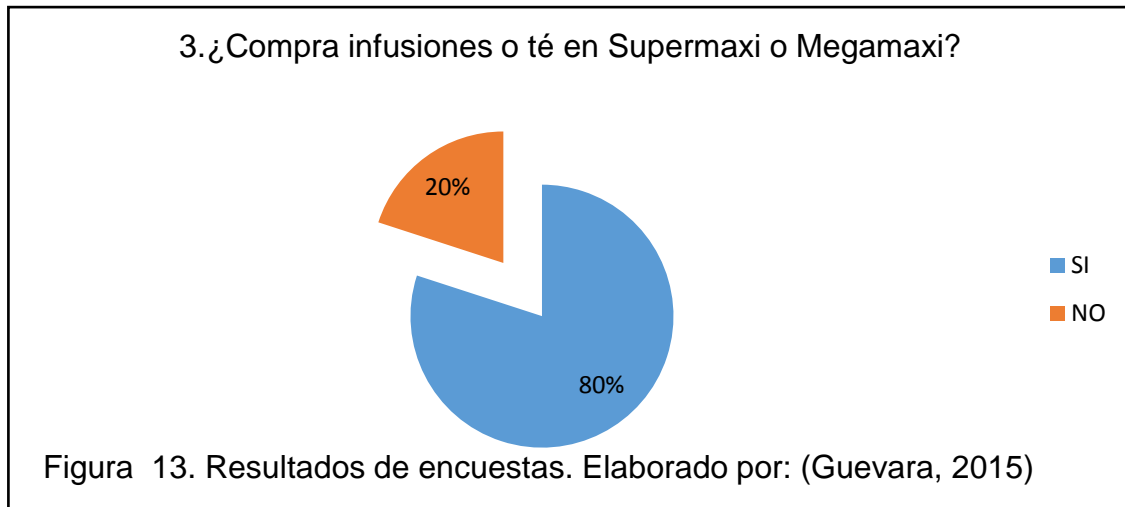


### Análisis pregunta número dos



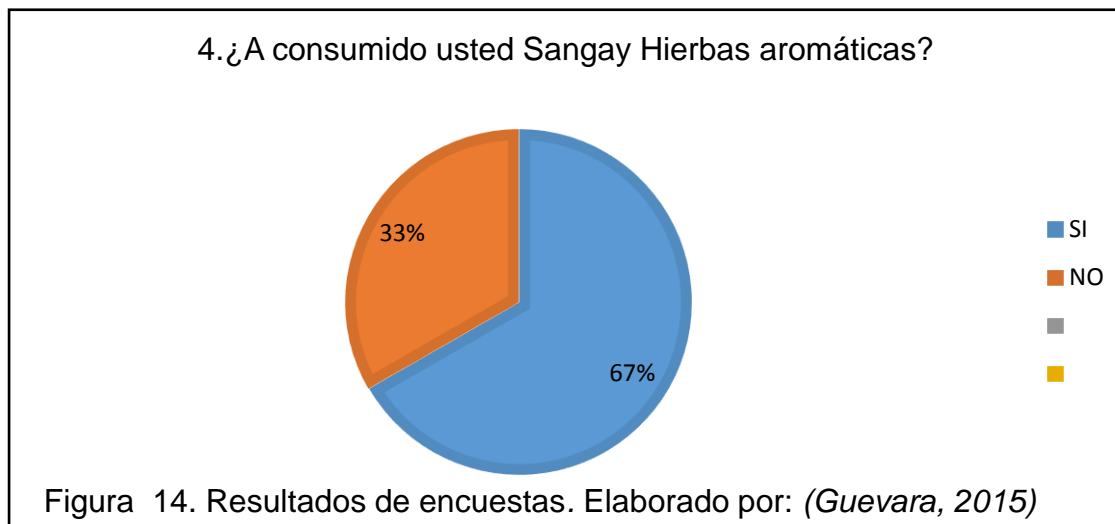
Del total de personas encuestadas treinta por ciento de los encuestados consumen infusiones dos veces por semana, mientras que el otro treinta por ciento consume infusiones todos los días y por último el cuarenta por ciento restante consume infusiones dos veces por semana. Por lo tanto, se concluye que existe un habitualidad en la población por el consumo de infusiones.

### Análisis pregunta número tres



Del total de personas encuestadas el ochenta por ciento de realiza la compra de infusiones en la cadena Supermaxi o Megamaxi mientras que el veinte por ciento restante compra en tiendas u otras cadenas. Se concluye que las personas no son selectivas al momento de realizar las compras de infusiones.

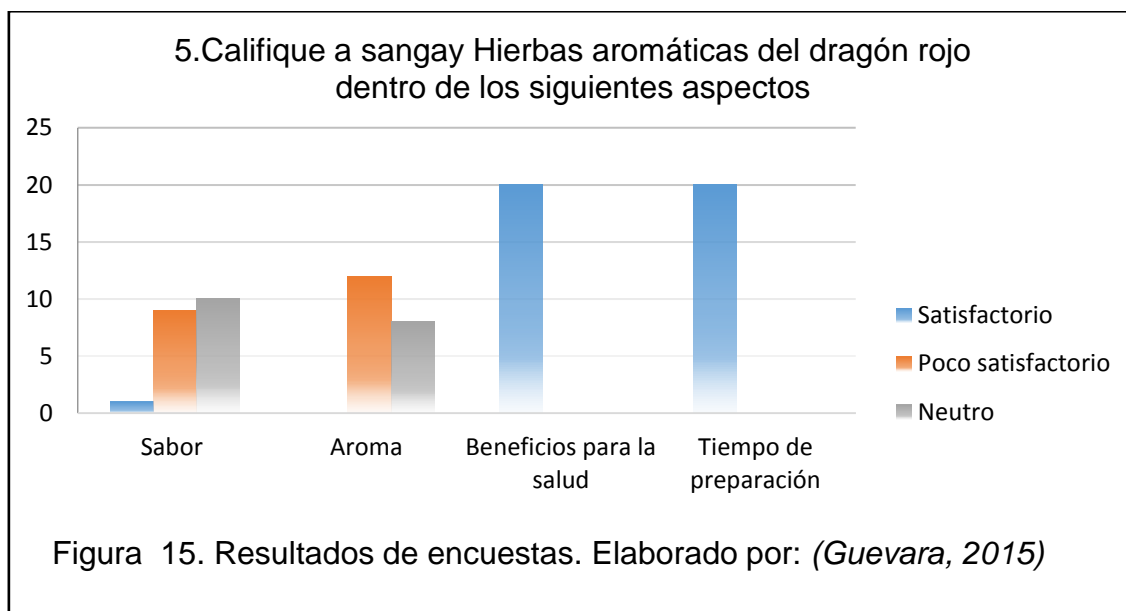
### Análisis pregunta número cuatro



Del total de personas encuestadas el ochenta y seis por ciento de los encuestados han consumido o consumen *Sangay* hierbas aromáticas del dragón rojo, marca que está posicionada en la mente de los consumidores

mientras que un catorce por ciento restante no recuerdan haber consumido té de la marca mencionada.

### **Análisis pregunta número cinco**



Del total de las encuestadas realizadas que respondieron si en la pregunta número cuatro si habían consumido Sangay hierbas aromáticas se determina que el sabor no es un factor relevante que toman en cuenta del té del Dragón Rojo. En cuanto al aroma, las opiniones son neutrales, los beneficios para la salud son reconocidos en cuanto se refiere al té de manzanilla y el té de menta, finalmente en tiempo de preparaciones todas las personas concuerda que es fácil y rápido de preparar.

### Análisis pregunta número seis

16. De las siguientes razones que motivan el consumo de té o infusiones ordene de 1 a 3 siendo 1 la razón de consumo que sea mas importante y 3 la razón de consumo que sea la menos importante

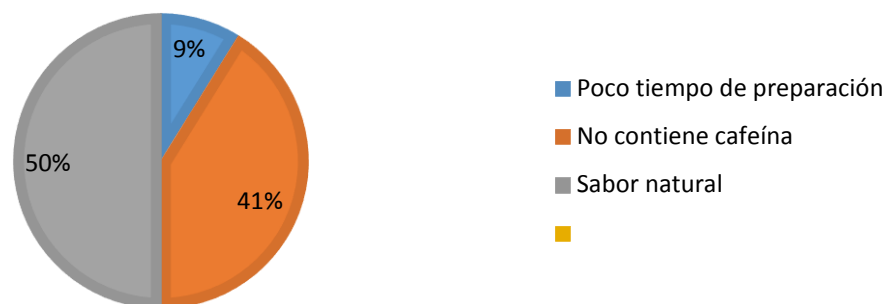


Figura 16. Resultados de encuestas. Elaborado por: (Guevara, 2015)

Del total de personas encuestadas el factor que motiva el consumo de infusiones o té es el sabor natural con un 50 por ciento, seguido por la ausencia de cafeína con un cuarenta y uno por ciento y por último con un nueve por ciento el poco tiempo de preparación de lo que se concluye que las personas buscan sabores naturales al momento de elegir una infusión o té.

### Análisis pregunta número siete

¿A consumido usted Hornimans "té del dragón rojo" ?

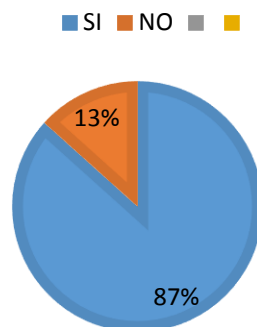
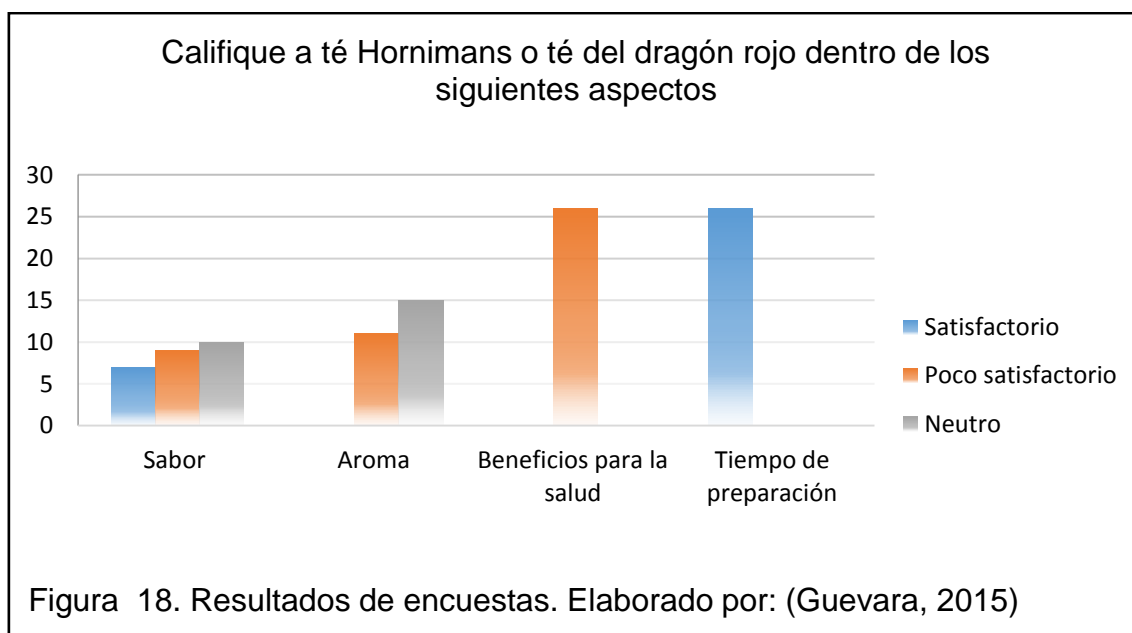


Figura 17. Resultados de encuestas. Elaborado por: (Guevara, 2015)



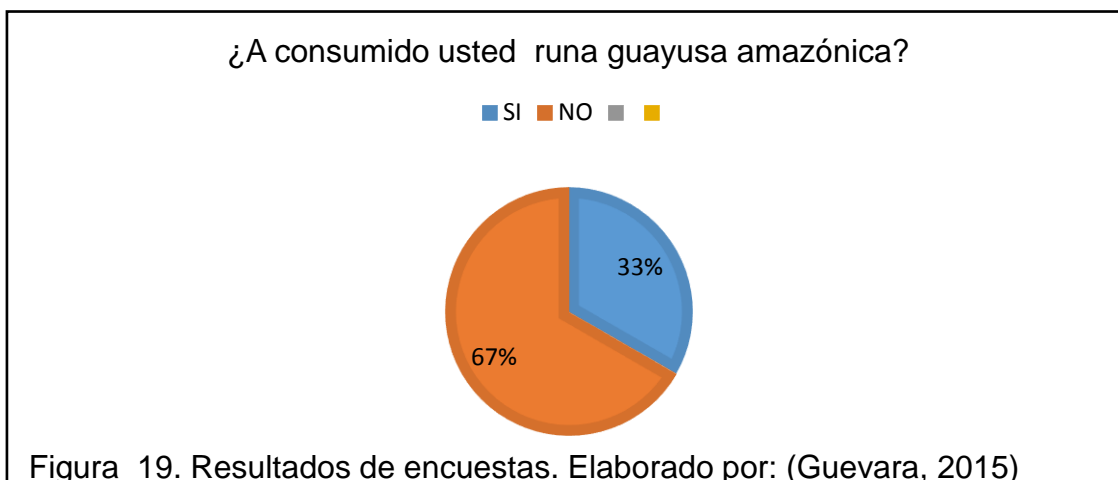
Del total de personas encuestadas el ochenta y siete por ciento de los encuestados han consumido o consumen té *Hornimans* o té del dragón rojo, marca que está posicionada en la mente de los consumidores mientras que un trece por ciento restante no recuerdan haber consumido té de la marca mencionada. Por lo que se confirma el posicionamiento en la mente del consumidor de la marca del dragón rojo.

### Análisis pregunta número ocho



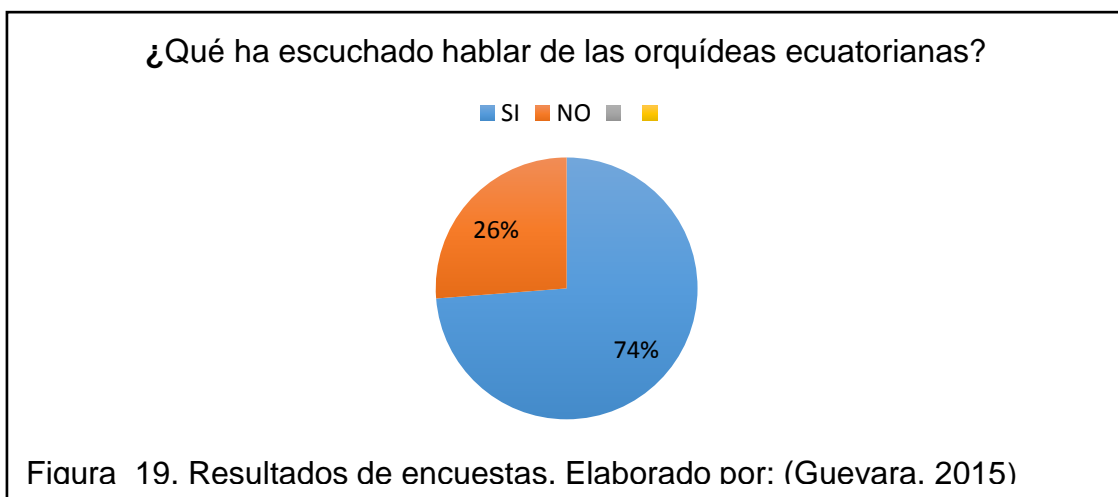
Del total de las encuestadas realizadas que respondieron si en la pregunta número siete si habían consumido té del dragón rojo se determina que el sabor no es un factor neutro es decir, se consume por costumbre, en cuanto al aroma las opiniones son neutrales y los beneficios para la salud no se conocen por parte de los consumidores. Finalmente, en tiempo de preparación todos concuerdan que es fácil y rápido de preparar. Por lo tanto, se concluye que el té del dragón rojo se consume por costumbre ya que se encuentra bien posicionado y fue la única marca en el país durante años.

### Análisis pregunta número nueve



Del total de personas encuestadas el treinta y tres por ciento han consumido o consumen Runa Guayusa Amazónica mientras que el sesenta y siete por ciento restantes había escuchado, pero no había consumido. De lo que se concluye que al ser Runa una marca en introducción al mercado todavía no se encuentra posicionada en la mente de los consumidores.

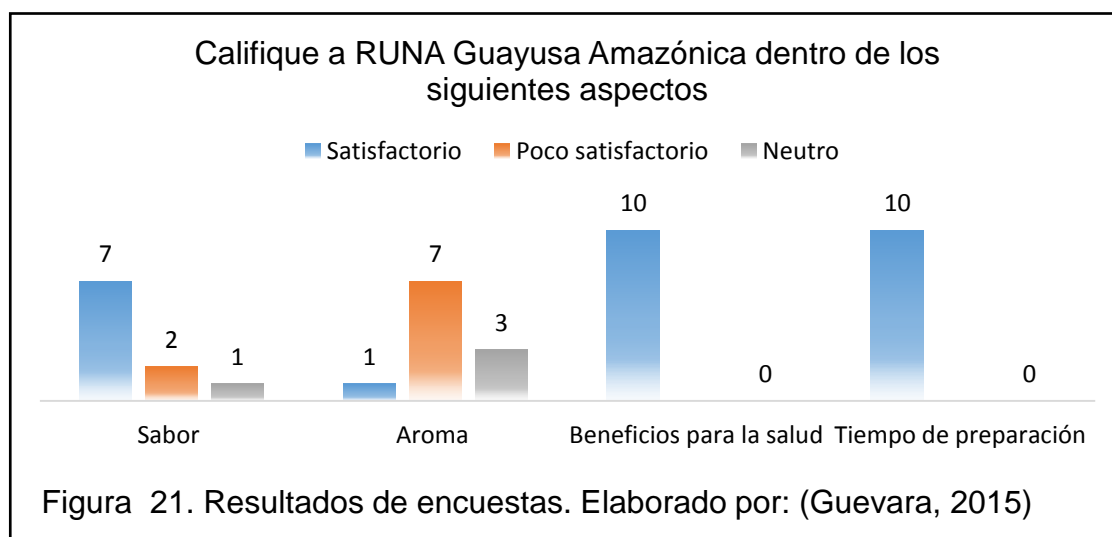
### Análisis pregunta número diez



Del total de personas encuestadas el setenta y cuatro por ciento de los encuestados no han escuchado acerca de las orquídeas ecuatorianas, mientras que el veinte y cinco por ciento restante había escuchado hablar, pero

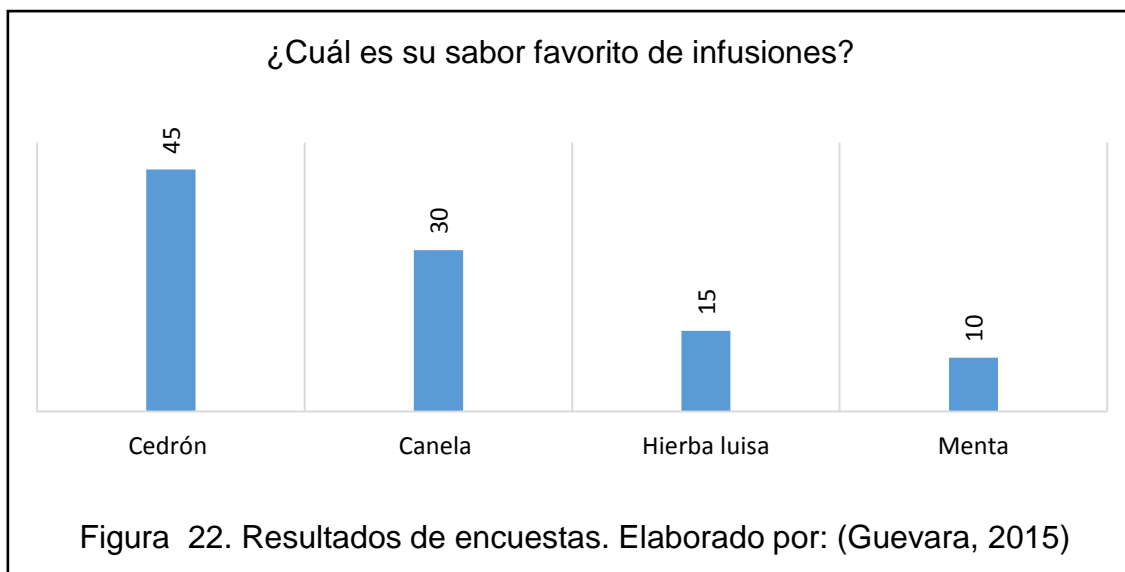
muy poco .Por lo que se confirma el existe un gran desconocimiento por parte de los ecuatorianos acerca de esta especie en particular.

### **Análisis pregunta número once**



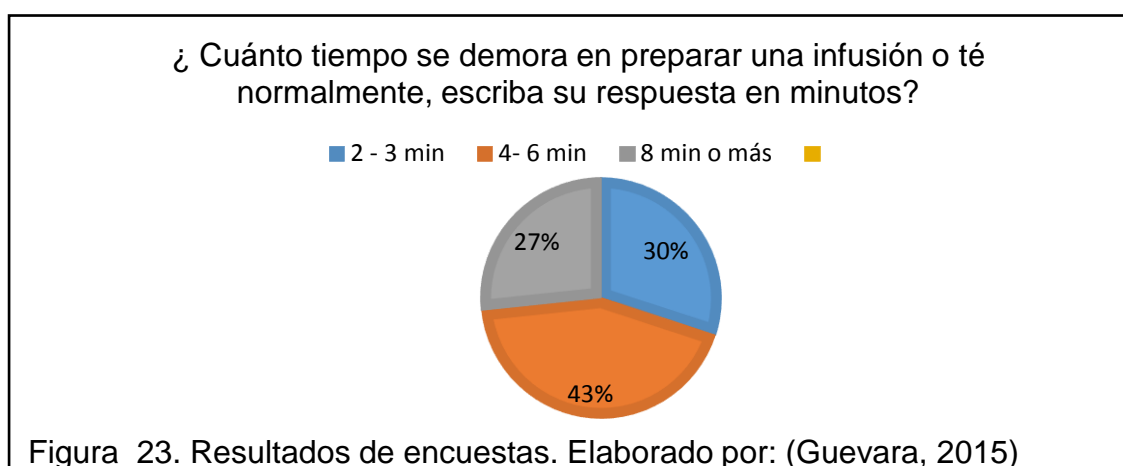
Del total de las encuestadas realizadas que respondieron si en la pregunta número diez si habían consumido Runa Guayusa Amazónica se determina que el sabor es un factor determinante y que atrae para su consumo. En cuanto al aroma las opiniones son neutrales pues el aroma es fuerte y no tan agradable. Los beneficios para la salud se conocen por parte de los consumidores pues son bien promocionados. Finalmente, en tiempo de preparación todos concuerdan que es fácil y rápido de preparar. Se concluye que Runa Guayusa Amazónica se encuentra en etapa de posicionamiento en el mercado.

### Análisis pregunta número doce



Del total de personas encuestadas el sabor favorito de las personas en lo que respecta a infusiones es el cedrón con un cuarenta y cinco por ciento de popularidad, seguido de la canela, hierba luisa y menta. Se concluye que en cuanto a infusiones se refiere, los sabores tradicionales predominan en la mente del consumidor. Para verificar la información de la tabulación ver anexo 4.

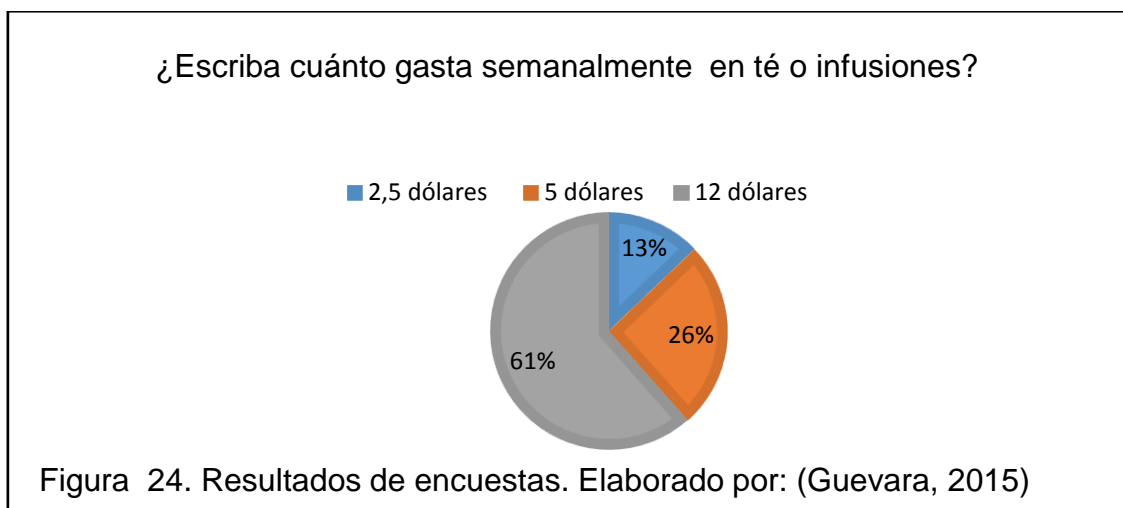
### Análisis pregunta número trece



Del total de personas encuestadas el tiempo de preparación que destinan a una infusión es de tres hasta máximo diez minutos. Se concluye que las

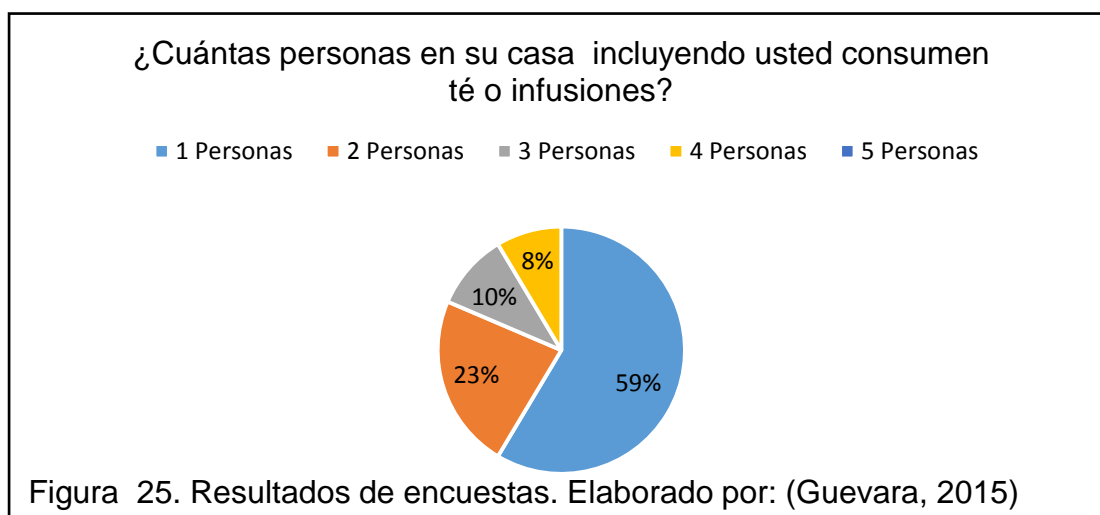
personas no destinan un tiempo largo para la preparación de infusión o té. Para verificar la información de la tabulación ver anexo 5.

### Análisis pregunta número catorce



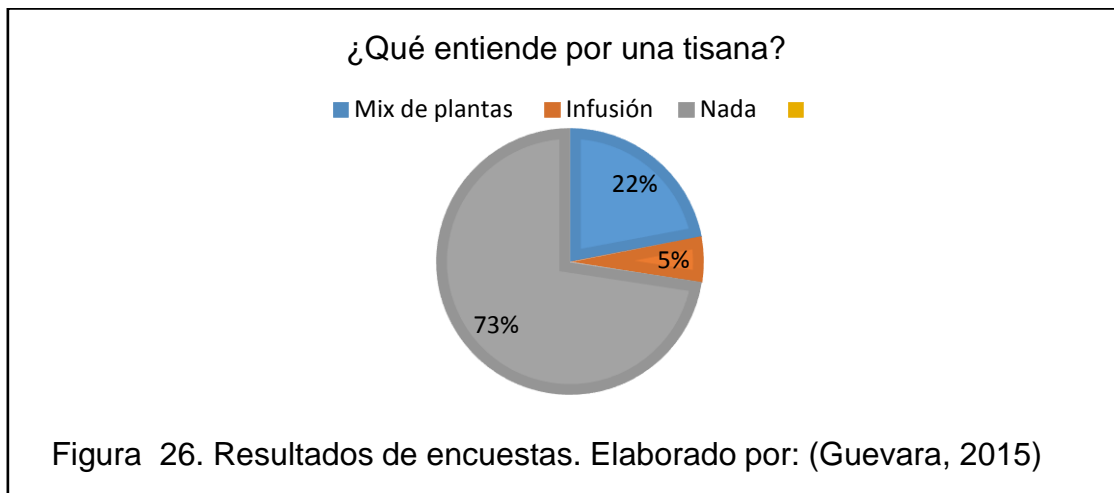
Del total de personas encuestadas se calcula que el gasto promedio por semana es de seis dólares con cincuenta centavos tomando en cuenta que el consumidor busca sabor no presentación de producto pues es un tema secundario al momento de elegir una infusión. Para verificar la información de la tabulación ver anexo 6.

### Análisis pregunta número quince



Del total de personas encuestadas el consumo de infusiones está en aumento y no se reduce a una sola persona en el núcleo familiar. Para verificar la información de la tabulación ver anexo 7.

### **Análisis pregunta número diez y seis**



Del total de personas encuestadas se concluye que las personas desconocen acerca de lo que es una tisana. Para verificar la información de la tabulación ver anexo 8.

## CAPÍTULO V - PLAN DE MARKETING

El en siguiente capítulo se desarrolla el plan de marketing que se utilizará para la promoción de Tisanas Natividad, realizando la segmentación de mercado, detallando las características del producto (tisana), realizando la descripción de cada tisana y la leyenda que representa, describiendo el logotipo, los canales de distribución que se utilizarán para la venta, y las estrategias de precio, distribución, producto y promoción las mismas que ayudarán para la toma de decisiones dentro de la empresa.

### 5.1 Segmentación

Según Kottler P. y Armstrong G. (2013, p.164) segmentar el mercado es dividir un grupo de compradores que tienen diferentes necesidades, características, comportamientos, quienes podrían requerir productos o programas de marketing separados. De la misma forma nos mencionan que la selección de mercado es un proceso de evaluación del atractivo de cada segmento del mercado para de esta manera, elegir uno o más segmentos para entrar.

Siguiendo los conceptos antes mencionados, se realizó la segmentación de mercado los mismos que se fundamentan en la investigación de mercado.

**5.1.1 Segmentación geográfica:** Se realizó la división del mercado según la zona geográfica en este caso la ciudad de Quito.

Tisanas Natividad realizará la comercialización de sus tisanas en el centro norte de la ciudad de Quito, en el sector comprendido entre la avenida Patria y la avenida el Inca, incluyendo el valle de Cumbayá. (Kotler & Armstrong, 2013)

**5.1.2 Segmentación demográfica:** Se realizó la división del mercado en base a variables tales como edad, etapa de ciclo de vida, género, ingreso económico, ocupación y generación. Según los datos arrojados en el plan de mercado, el segmento meta comprende hombres y mujeres de 25 a 64 años, con estudios superiores. (Kotler & Armstrong, 2013)

**5.1.3 Segmentación psicográfica:** Se realizó la división del mercado con base a clase social, estilo de vida y características de personalidad. Tisanas Natividad pretende abrirse paso en la clase media alta, que buscan un valor agregado en los alimentos que consumen tales como beneficio para la salud, estatus, bajas calorías y sabor nacional, brindando un servicio de mejora de estilo de vida en la zona urbana (Kotler & Armstrong, 2013).

Tabla 16. Segmentación de mercado

	Segmento 1	Segmento 2
<b>Características</b>	Hombres y mujeres de 25 a 65 años, con posgrado de clase alta, que buscan elegancia, detalle y sofisticación ubicados en el norte de Quito y Cumbayá	Hombres y mujeres 35 a 75 años, de clase media alta, que visitan el país, que buscan comprar artesanías con un valor agregado.
<b>Total</b>	250.000	1,997,816
<b>Posible ventaja sobre la competencia</b>	Diferenciación Tisanas Natividad da un valor agregado en todos sus productos pues además de estar elaborados con orquídeas y frutas propias del Ecuador su presentación está elaborada con materiales reciclados las mismas que son obras de arte personalizadas, con distinción en cada detalle y muestran una faceta diferente a la acostumbrada del Ecuador.	Diferenciación Tisanas Natividad da un valor agregado en todos sus productos pues además de estar elaborados con orquídeas y frutas propias del Ecuador su presentación está elaborada con materiales reciclados las mismas que son obras de arte personalizadas, con distinción en cada detalle y muestran una faceta diferente a la acostumbrada del Ecuador.
<b>Combinación de benéfico con precio</b>	Más por más	Más por más
<b>Estrategia del mercado objetivo</b>	Marketing segmentado	Marketing no segmentado

Adaptado de:(Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010)



**5.1.4 Segmentación conductual:** La división se realizó tomando en cuenta valores tales como conocimiento del consumidor, actitudes y respuestas hacia un producto. Según las encuestas realizadas Tisanas Natividad pretende enfocarse en personas que beben un mínimo de dos a tres veces por semana infusiones que no contiene cafeína, con bajo contenido de calorías, facilidad para su preparación y que sea diferente en presentación y valor adicional medicinal. (Kotler & Armstrong, 2013)

## **5.2 Producto**

Según Kottler P. y Armstrong G. (2013, p.52) un producto es la combinación de bienes y servicios que una empresa ofrece al mercado meta. De lo antes mencionado se detalla las tisanas y su presentación.

### **Tisanas Natividad**

**5.2.1 Benéfico real:** Calidad, distinción, lujo, tradición.

**5.2.2 Producto real:** Tisanas Natividad se encuentra elaborado con orquídeas, frutas y hierbas medicinales propias del ecuador, presentadas en una caja a base de material 100% reciclado:

#### **Contenido**

- Frutas propias del Ecuador
- Orquídeas endémicas del país
- Hierbas medicinales

#### **Presentación**

- Madera prensada
- Recubrimiento de aluminio y plata
- Tocte (fibra)
- Fibras de cabuya y mago
- Cuero natural
- Plumas de faisán, avestruz y pavo real

- Hojas de material reciclado y fibras de plantas
- Tintas a base de remolacha, moridera y capulí
- Con acabados de lujo en cada centímetro
- Madera tallada a mano
- Dedicación y esfuerzo de los más hábiles y expertos artesanos.

### 5.2.3 Producto aumentado

- Ofrecemos seguimiento de todas nuestras obras.
- Cada tisana se encuentra inspirada en una leyenda del Ecuador que no se conoce.
- La presentación incluye versión en inglés y español.
- Garantía y reparación de cualquier daño por desgaste natural de las fibras.
- Asistencia on-line en caso de duda acerca del producto.
- Facilidades de pago
- Certificado de autenticidad

Como se muestra en la figura 27 una ilustración del modelo de la caja.



Figura 27. Modelo de caja y té. Adaptado por: (Guevara, 2015)

### 5.2.1 Desarrollo del menú

A continuación se detalla la oferta de tisanas que estará disponible, con un total de diez tisanas, tres por cada región del Ecuador y una por la región insular, las mismas que cuentan con el nombre de una leyenda poco conocida para darle un valor adicional.

#### Región Costa

- Esmeraldas – La Raya descortés

La tisana de Esmeraldas se encuentra inspirada en la leyenda de “la raya descortés” ver historia en anexo nro. 40. Se encuentra elaborada en base a una mezcla de coco tostado, papaya, mandarina, boldo y flores de *Dendrobiu*. (Anhalzer, 2012)

- Guayas – Posorja

La tisana de Guayas se encuentra inspirada en la leyenda de “Posorja y la espuma de mar” ver historia en anexo nro. 41. Se encuentra elaborada en base de piña, cáscara de limón, hierba buena, mango y flores de *Banda*.

- Manabí – La Gallina de oro

La tisana de Manabí se encuentra inspirada en la leyenda de “la gallina de oro” ver historia en anexo nro. 42. Se encuentra elaborada en base de una singular mezcla de banano, manzana, babaco, taraxaco y flores de *Oncidium*. (Conde, 2009)

#### Región Sierra

- Pichincha - Mal de Amores – El Quinde enamorado

La tisana de Pichincha se encuentra inspirada en la leyenda de “el gorrión de la ronda” ver historia en anexo nro. 43. Se encuentra elaborada en base de naranjilla, ishpingo, hojas de higo, flores de saúco, mora y flores de *Cyrtochilum*.

- Imbabura - Amor para siempre – La dama dormida de punta surco

La tisana de Imbabura se encuentra inspirada en la leyenda de “la dama tapada de punta surco” ver historia en anexo nro. 44. Se encuentra elaborada en base a una deliciosa mezcla de ovo, semillas de maracuyá, pepino dulce, guayaba, matico y flores de *Maxilaria*.

- Santo Domingo de los Tsáchilas – El Tsáchila que se convirtió en sol

La tisana de Loja se encuentra inspirada en la leyenda de “El Tsáchila que se convirtió en sol” ver historia en anexo nro. 45. Se encuentra elaborada en base a una dulce mezcla de mortiño, fresa, hojas de nogal, ataco y flores *Miltonia*. (Anhalzer, 2012)

#### Región Amazónica

- Tisana de Morona Santiago – La que Nunca Lloro

La tisana de Pastaza se encuentra inspirada en la leyenda de “la que nunca llora” ver historia en anexo nro. 46. Se encuentra elaborada en base a una mezcla de violetas, lima limón, cidra, uña de gato y flores de *Selenipedium*.

- Pastaza – Lengua de tucán

La tisana de Pastaza se encuentra inspirada en la leyenda del “lengua de tucán” ver historia en anexo nro. 47. Se encuentra elaborada en base a una dulce mezcla de melissa, mini rosas, nibs de cacao, pitahaya y flores de *Oncidium sherry baby*.

- Morona Santiago – Yacuyáchag – Sabiduría

La tisana de Morona Santiago se encuentra inspirada en la leyenda de “Yacuyáchag” ver historia en anexo nro. 48. Se encuentra elaborada en base a una aromática mezcla de hierba luisa, hierba buena, llantén, sandía y flores de *Dracula*. (Anhalzer, 2012)

#### Región Insular

- Galápagos - El solitario - El Pirata Lewis

La tisana de Galápagos se encuentra inspirada en la leyenda del “Pirata Lewis” ver historia en anexo nro. 49. Se encuentra elaborada en base a una aromática mezcla de hojas de café, manzanilla dulce, pera, naranja y flores de *Cattleya*. (Jara, 2103)

### **5.3 Marca**

Según la Asociación Nacional para la Defensa de la Marca (sin fecha) una marca es un signo distintivo, cuya principal función es diferenciar en el mercado a los productos y/o servicios de una empresa de los de sus competidores. (Marca, 2015)

Según el concepto expresado nace Tisanas Natividad empresa familiar que tiene como objetivo la implementación de las orquídeas ecuatorianas en el ámbito gastronómico con el eslogan “Somos la voz de lo que no se conoce”

#### **5.3.1 Precedentes**

Ecuador posee una gran biodiversidad en lo que a flora se refiere, pero no es aprovechada de manera adecuada. De la misma manera existe una inmensa variedad de distintas, leyendas, tradiciones, artesanías que no se muestran en las postales

El Ecuador debe salir de la postal del otavaleño con el Cotacachi al fondo, del loco y la fritada, a pesar de que son importantes, se debe mostrar el país al mundo como más que cacao fino de aroma, petróleo, camarón y banano. Ecuador es una un país vibrante, con gente amable, con traiciones únicas y lugares impresionantes que no se muestran y sobre todo orquídeas que deben ser utilizadas más que como adornos en colecciones personales que nadie puede ver.

#### **5.3.2 Concepto**

Tisanas Natividad lleva el nombre de “Natividad” pues proviene del hebreo que traducido al español significa nacimiento. La empresa tomó este nombre ya que

al ser una empresa familiar, la abuela de uno de los socios llevaba ese nombre y a través del mismo quieren representar un nuevo nacimiento en el concepto de venta y promoción tanto de las orquídeas ecuatorianas como de la cultura del país.

El esquema de colores utilizado expresa tranquilidad, se utilizó un color verde que simboliza naturaleza, pero al mismo tiempo un color naranja que se asocia con la innovación se utiliza un estilo de letra Edwardian Script ITC que expresa la elegancia, sugiriendo seriedad y confianza que es la imagen que pretende transmitir la empresa. Al mismo tiempo, esta imagen es minimalista, utilizando como único elemento una silueta de una orquídea *Shery Baby*, pues esta flor posee gran significado por su aroma, color y características únicas. (Paz, 2008)



#### 5.4 Servicio

Un servicio es algo intangible por lo tanto los servicios no pueden ser percibidos por los sentidos es decir, probados, vistos, olfateados, escuchados o palpados antes de realizar una compra del mismo. (Kotler & Armstrong, 2013)

Siguiendo este concepto el servicio que se pretende implementar en Tisanas Natividad es un servicio personalizado para que de esta manera se logre una fidelización por parte del consumidor hacia la empresa, ofreciendo un servicio:

- Personalizado con materia prima única y diseños novedosos con valor agregado.
- Una gran variedad de tisanas con colores, sabores, aromas y texturas diferentes.
- Investigación permanente en la búsqueda de nuevas texturas y diseños.
- Amplia gama de nuevos productos del Ecuador que no se los toma en cuenta.
- *Know how* destacado en el mercado.

Bajo estos conceptos se trabajará el servicio dentro de la empresa para brindar un servicio de alta calidad.

## **5.5 Estrategias de Marketing**

Según Kottler P. y Armstrong G. (2013, p.G4) la estrategia de marketing es una herramienta mediante la cual crean un valor para el cliente y de esa manera crean relaciones rentables con el consumidor.

### **5.5.1 Estrategia de Precio**

La fijación de precio que se utilizará para la comercialización de Tisanas Natividad se realizará mediante tres estrategias básicas para la determinación de precio.

1. **Fijación de precios por segmento:** Mediante esta estrategia los precios de venta del producto no se basan en los costos es decir, la venta de tisanas se fija en dos rangos: la venta de tisanas de consumo diario en una presentación simple, pero atractiva y la venta de tisanas

como obra de arte en un empaque elaborado y con detalle en la presentación final.

2. **Fijación de precios por valor agregado:** Se eligió esta estrategia pues mediante esta estrategia se pretende comercializar las tisanas con un alto valor agregado tanto en presentación final y elaboración, utilizando orquídeas que requieren un largo tiempo de espera en floración, por lo que el precio se eleva un poco, pero el producto final es de un alto valor tanto por su acabado como por su historia.
3. **Fijación psicológica de precios:** Se recurrió a esta estrategia ya que además de los factores económicos se pretende comercializar una experiencia cultural del país a propios y foráneos dentro y fuera del territorio dando a conocer de esta manera la cultura, tradición y belleza de las orquídeas ecuatorianas. (Kotler & Armstrong, 2013)

Tomando en cuenta las estrategias de precios el valor de cada tisana se fijará en un dólar treinta y cinco centavos.

### 5.5.2 Estrategia de Distribución

Inicialmente se utilizará una estrategia de empujar para impulsar al producto utilizando una fuerza de ventas y promociones. Las tisanas se comercializarán en la planta de producción ubicada en La Mariscal en las calles avenida Seis de Diciembre y Juan Rodríguez. Además, se utilizará una estrategia de distribución selectiva, es decir, solo ciertos distribuidores podrán vender las tisanas. De esta manera, se creará exclusividad en la distribución del producto. (Kotler & Armstrong, 2013)

### 5.5.3 Estrategia de Producto

Tisanas Natividad es una interrogante y se encuentra en una etapa de introducción en el mercado por lo tanto utilizaremos una estrategia de Enfoque

- Los segmentos de mercado se encuentran claramente identificados.
- Se ofrece un producto altamente elaborado, con un alto valor agregado.



- Tisanas Natividad es para todas las personas, que buscan conocer un poco más acerca de las tradiciones y sabores del Ecuador más allá de un locro o un camarón.

#### **5.5.4 Estrategias de Comunicación**

Se realizará una comunicación en el mercado local inicialmente, mediante redes sociales Facebook, Twitter y Instagram y utilizando como impulso las campañas de “Ecuador País de Orquídeas” en televisión y algunos reportajes que ya se han logrado.

## CAPÍTULO VI - PLAN FINANCIERO

El en siguiente capítulo se desarrolla el plan financiero en el cual se formula la receta estándar con costos, estimado de inversión inicial, fuentes de financiamiento, estimado de ticket promedio y utilidad, rotación en ventas, estado de resultados, nómina y flujo de caja proyectado.

### 6.1. Supuestos financieros

Con respecto a los datos que se utilizaron para la elaboración del plan financiero los valores son reales los mismos que se obtuvieron de cotizaciones, simuladores de crédito online y los resultados del plan de marketing, Adicionalmente, los datos se desarrollaron en Excel. Estos estimados ayudaron en el cálculo de supuestos para preparar el presupuesto inicial, capital y crédito bancario necesarios para el desarrollo del proyecto, como se muestra en el anexo nro. 9.

Como se muestra en el anexo número 9, el capital propio es del 30% por lo tanto de debe pedir un financiamiento del 70% del capital de trabajo. Tomando en cuenta que el local de funcionamiento del proyecto es propio, el periodo de recuperación en de un año aproximadamente, como se observa en el anexo 21 y 21.1

Adicionalmente, se realizó una tabla de la inversión en activos fijos, como se muestra en el anexo número 10. Este se acompaña con la tabla de depreciación de equipos estimado en un plazo de cinco años como se ve en los anexos nro. 11, 11.1, 21, 23, 23.1.

Así mismo, se realizó una tabla de aportes con la inversión que se realizará por parte de los socios iniciales, como se ve en el anexo 12.

Posteriormente, se elaboró un estimado de costos fijos y variables por los productos a elaborarse, como se muestra en los anexos 14, 15, 16, 17 y 25.

Continuando con el desarrollo antes mencionado, se elaboró un presupuesto de ventas durante los primeros cinco años de comercialización del producto como se ve en el anexo 13.

Para demostrar la viabilidad del proyecto se elaboró el estado de pérdidas y ganancias proyectadas y el estado de flujo de fondos de los primeros cinco años, expuesto en el anexo nro 19 presupuesto de gastos.

Los resultados son favorables aunque recién entra en el mercado, el proyecto no requiere una inversión fuerte, dando como resultado valores positivos en el cálculo de VAN (valor actual neto) y TIR (tasa interna de retorno), como se muestra en el anexo 20.

Finalmente, se obtuvo que el punto de equilibrio no están alto, como se muestra en el número 31.

Además, los indicadores financieros indican que el proyecto es viable y arroja ganancias como se muestra en el anexo 32.

## CAPÍTULO VII -PLAN LEGAL

El en siguiente capítulo se desarrolla el plan legal que se utilizará para la constitución Tisanas Natividad, detallando figura jurídica, permisos de funcionamiento necesarios y modelo de contrato que se utilizará para la contratación del personal.

### 7.1 Figura Jurídica

Para la constitución de Tisanas Natividad se proceder su formación como empresa familiar sociedad limitada, ya que el capital que los cuatro socios pueden invertir inicialmente ayudará a reducir el nivel de endeudamiento inicial de la empresa.

**7.1.1 Número de socios:** Se contará con cuatro socios fundadores, y del capital inicial inyectado de dividirá en acciones iguales para todos los socios con un valor comercial competitivo.

**7.1.2 Actividad de la empresa:** La empresa abrirá sus funciones como planta de deshidratación, producción de bebidas pre elaboradas y comercializadora de bebidas.

**7.1.3 Responsabilidad de los socios:** Según el capital, aportando todos los socios tienen la misma participación en la toma de decisiones, pero se elegirá un representante legal, el mismo que deberá ser renovado cada dos años, y será el encargado de la responsabilidad legal durante el tiempo de sus funciones.

## **7.2 Permisos**

### **Ver anexos**

**Anexo nro.32.** Requisitos Sociedad anónima

**Anexo nro.33.** Requisitos SRI

**Anexo nro.34.** Requisitos para obtener la Patente municipal

**Anexo nro.35.** Permisos que incluye la LUAE

**Anexo nro.36.** Requisitos para obtención de la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE)

**Anexo nro.37.** Requisitos Cuerpo de Bomberos

**Anexo nro.38.** Requisitos Ministerio de Salud Pública

**Anexo nro.39.** Modelo de Contrato de Plazo Fijo

## CAPÍTULO VIII – CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El capítulo final se desarrollan conclusiones, recomendaciones y se realiza un análisis final del proyecto con respecto a su viabilidad para su correcta aplicación.

### 8.1 Conclusiones

Al finalizar el levantamiento de información para la realización del marco teórico del primer capítulo, se logró plantear una base para el proyecto y de esta forma analizar los puntos clave para tomar en cuenta durante el desarrollo del mismo. En primer lugar, se cumplió con éxito en objetivo principal del proyecto de desarrollar un estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de tisanas a base de orquídeas, flores, frutos y hierbas propios del Ecuador. El análisis financiero final arrojó buenos resultados dando como resultado la factibilidad del mismo.

En segundo lugar, dentro de los objetivos específicos se desarrolló un plan estratégico para las declaratorias oficiales básicas de la empresa, tales como: misión, visión y valores, además de desarrollar objetivos a corto y mediano plazo.

En tercer lugar, se elaboró un plan operativo para especificar los insumos, infraestructuras óptimas para el inicio de actividades. Adicionalmente de realizó un estudio arquitectónico para la implementación de una planta se deshidratación y un análisis de los cuellos de botella para su correcto manejo.

Adicionalmente, se realizó una investigación de mercado para definir el segmento de mercado al cual está dirigida la empresa, y a partir de esto se delimitó el segmento de mercado y se desarrolló un plan de marketing y ventas.

Continuando con lo anterior dicho durante la realización del plan financiero, se estimó el capital que será necesario y los estimados de ingresos y egresos

anuales que tendrá la empresa proyectando los flujos de caja y en cuánto tiempo se recuperara la inversión inicial. Así mismo, se desarrolló un marco legal en el que se constituirá la empresa como sociedad familiar.

Para finalizar, se desarrollaron diez tisanas en base a orquídeas, flores, hierbas, plantas y frutas propias de Ecuador, después de haber realizado un investigación que abarco las principales y más llamativas orquídeas ecuatorianas y leyendas del Ecuador.

## **8.2 Recomendaciones**

### **8.2.1 Recomendaciones**

Tomando en cuenta que el tiempo de deshidratación es prolongado ya que puede demorar entre cinco a ocho horas para lograr una correcta extracción de agua y que las materias primas conserven todas sus propiedades organolépticas, este proceso se realizará al final de la jornada laboral, programando las máquinas de deshidratación, lo que agilizará el proceso de elaboración

Para lograr calidad en la elaboración de tisanas el proceso de eliminación de residuos es una etapa muy importante ya que garantiza la salud al consumidor final, por lo que este proceso se realizará en la mañana.

Para finalizar, después de la realización del estudio de prefactibilidad se determinó que el proyecto es viable siempre y cuando se posea una producción de orquídeas constante y propia, caso contrario, no sería viable por el largo tiempo de espera entre floración y el alto costo de las flores.

Se recomienda realizar mayor investigación para el desarrollo de productos en base a orquídeas ecuatorianas en el ámbito gastronómico.

Finalmente se recomienda que el lector lea detalladamente la información del marco teórico, para que de esta forma pueda entender con mayor facilidad el enfoque del proyecto y su aplicación en el ámbito gastronómico y cultural.



## REFERENCIAS

- Agencia pública de noticias del Ecuador y Sudamérica ANDES. (15 de Diciembre de 2013). *www.andes.info.ec*. Recuperado el 14 de Marzo de 2015, de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-pais-orquideas.html?&session-id=b509b3dcfd6402e93c7b40390dd474ca>
- Agronegocios Ecuador. (2015). *www.agronegociosecuador.ning.com*. Recuperado el 15 de Abril de 2015, de <http://agnonegociosecuador.ning.com/page/el-consumo-de-fruta-deshidratada-crece-en-el-pais>
- Agronegocios Ecuador. (2015). *www.agronegociosecuador.ning.com*. Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de <http://agnonegociosecuador.ning.com/page/el-consumo-de-fruta-deshidratada-crece-en-el-pais>
- Amalavidatv (Dirección). (2013). *Ecuador País de las Orquídeas* [Película]. Ecuador. Recuperado el 19 de Marzo de 2015, de [https://www.youtube.com/watch?v=lw\\_S2XHkkOQ](https://www.youtube.com/watch?v=lw_S2XHkkOQ)
- Anhalzer, J., & Lozano, P. (2006). *Flores Silvestres del Ecuador*. Quito: Imprenta Mariscal.
- Anhalzer, J., & Lozano, P. (2006). *Flores Silvestres del Ecuador*. Quito : Imprenta Mariscal .
- Ballarín, M. (2014). *La hora del té*. Madrid : Editorial LIBSA.
- Ecuador País de las orquídeas . (2013). *Ecuador país de las orquídeas*. Recuperado el 19 de Marzo de 2015, de Ministerio de Turismo : [http://visit.ecuador.travel/orquideas/index.php?option=com\\_tz\\_portfolio&view=gallery&Itemid=122](http://visit.ecuador.travel/orquideas/index.php?option=com_tz_portfolio&view=gallery&Itemid=122)
- Ecuador país de las orquídeas. (2013). *Ecuador país de orquídeas*. Recuperado el 19 de Marzo de 2015, de Ministerio de Turismo: [http://visit.ecuador.travel/orquideas/index.php?option=com\\_tz\\_portfolio&view=article&id=64&Itemid=118](http://visit.ecuador.travel/orquideas/index.php?option=com_tz_portfolio&view=article&id=64&Itemid=118)
- Ed. SUSAETA. (2012). *Atlas Ilustrado de las infusiones café, té y tisanas*. Madrid: EDICIONES SUSAETA.

- El Universo. (11 de Marzo de 2015). *www.eluniverso.com*. Recuperado el 1 de Abril de 2015, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/03/11/nota/4648221/lista-2800-partidas-productos-importados-gravados-sobretasa>
- Endara, L. (2008 de Mayo de 2008). *Mapa distribución de las orquídeas endémicas del Ecuador*. Recuperado el 19 de Marzo de 2015, de [www.flmnh.ufl.edu](http://www.flmnh.ufl.edu): <http://www.flmnh.ufl.edu/ecuadororchids/SNAP.htm>
- Erauzkin, I. (2005). *El sabor de las flores*. Barcelona: Oceano.
- Erauzkin, I. (2005). *El sabor de las flores*. Barcelona : Oceano .
- Española, R. A. (19 de Marzo de 2011). *Diccionario de la lengua española (22.a ed.)*. Obtenido de <http://lema.rae.es/drae/?val=>
- Freuler, M. J. (2011). *Orquídeas una guía para el cultivo de estas increíbles y sofisticadas epifitas*. Buenos Aires : Editorial Albatros SACI.
- Freuler, M. J. (2011). *Orquídeas una guía para el cultivo de estas increíbles y sofisticadas epifitas*. Buenos Aires: Editorial Albatros SACI.
- Gómez, L. (2013). *www.revistalideres.ec*. Recuperado el 12 de Mayo de 2015, de <http://www.revistalideres.ec/lideres/cetca-hora-ingles-sello-ecuatoriano.html>
- Gonzales, H. D. (Febrero de 2010). <http://www.eumed.net/>. Recuperado el 1 de Abril de 2015, de <http://www.eumed.net/ce/2010a/hdgr.htm>
- Google Maps. (15 de Febrero de 2015). *www.google.com.ec*. Recuperado el 1 de Abril de 2015, de <https://www.google.com.ec/maps/@-0.2032633,-78.4888557,19z?hl=es>
- Instituto de promoción de exportaciones e inversiones. (2014). *www.proecuador.gob.ec*. Recuperado el 2015 de Mayo de 30 , de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/frutas-no-tradicionales/>
- Instituto nacional de Estadística y censos. (2013). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Recuperado el 1 de Abril de 2015, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec//actividades-y-recursos-de-salud/>

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *www.ecuadorencifras.gob.ec*. Recuperado el 2015 de Mayo de 13, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/si-emprende/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *www.redatam.inec.gob.ec*. Recuperado el 12 de Mayo de 2015, de <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (Junio de 2012). *www.inec.gob.ec*. Recuperado el 2015 de Mayo de 13, de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/SIN/metodologias/CIIU%204.0.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2012). *www.inec.gob.ec*. Recuperado el 12 de Mayo de 2015, de [http://www.inec.gob.ec/Enighur\\_/Analisis\\_ENIGHUR%202011-2012\\_rev.pdf](http://www.inec.gob.ec/Enighur_/Analisis_ENIGHUR%202011-2012_rev.pdf)
- Loaiza, G. (28 de Junio de 2011). *Panoramio foto* . Recuperado el 1 de Abril de 2015, de <https://ssl.panoramio.com/photo/54902672>
- Lutz, R. (2011). *Orquídeas de la A a la Z*. Buenos Aires: Albatros.
- Malhorta, N. K. (2008). *Investigación de mercados* (Quinta ed.). México : Pearson Educación .
- Martínez, C. E. (2006). *Plantas medicinales de los Andes ecuatorianos*. (B. Ø. M. Moraes R., Editor) Recuperado el 26 de Marzo de 2015, de [www.beisa.dk:  
http://www.beisa.dk/Publications/BEISA%20Book%20pdfer/Capitulo%2018.pdf](http://www.beisa.dk/Publications/BEISA%20Book%20pdfer/Capitulo%2018.pdf)
- Ministerio de Turismo. (14 de Noviembre de 2013). Recuperado el 19 de Marzo de 2015, de <http://www.turismo.gob.ec/>: <http://www.turismo.gob.ec/ecuador-el-primer-pais-de-las-orquideas-del-mundo/>
- Ministerio de Turismo. (9 de Diciembre de 2013). *www.turismo.gob.ec*. Obtenido de <http://www.turismo.gob.ec/oficialmente-ecuador-es-el-pais-de-las-orquideas/>

- Portilla, J., Portilla, I., Payes, J., Merino, G., & Medina, H. (2011). *Orquídeas Manual de Cultivo Volumen 1*. Quito: Ecuagenera.
- Portilla, J., Portilla, I., Payes, J., Merino, G., & Medina, H. (2011). *Orquídeas Manual de Cultivo Volumen 1*. Quito: Ecuagenera.
- Radio Turismo Ecuador. (15 de Agosto de 2013). *www.blog.radioturismoecuador.com*. Recuperado el 19 de Marzo de 2015, de <http://blog.radioturismoecuador.com/?p=154>
- Romero, R. A. (2007). *La Cura está en la cocina*. Ecuador: Duo Diseño.
- Ruales, C. (2013). *Plantas de Quito*. Quito: Universidad San Francisco de Quito.
- Sanchez, F. (12 de Noviembre de 2012). *www.prezi.com*. Recuperado el Mayo de Abril de 2015, de <https://prezi.com/lpiz5nnmkxwp/planeacion-de-la-capacidad-instalada/>
- Stephen, F., & George, T. (1994). *Principios de administración*. México, México: Continental S.A.
- Tenesaca, I., & Velesaca, M. (2010). *www.dspace.ucuenca.edu.ec*. Recuperado el 2015 de 5 de 6, de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1143/1/tad994.pdf>
- Universidad de las Américas. (2013). *Manual de Gastronomía UDLA*. Quito, Pichincha : UDLA . Recuperado el 2015 de Mayo de 30


## **ANEXOS**

## Anexo Nro 1: Recetas para la elaboración de tisanas.


### Recetas tisanas costa

		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA</b> <b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>			
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>	Tisana Esmeraldas – La Raya descortés				
<b>GÉNERO</b>	Bebida caliente				
<b>RES O MATERIA</b>	Tisanas Natividad				
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>	10 unidades - 15 gr				
<b>REGION</b>	Costa				
<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b>					
<b>RESPONSABLE</b>	Mateo Guevara				
<b>TALLER / BATERIA A OCUPAR</b>	Horno, silpat, lata para horno				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
20	U	Flores de Dendrobium			Orquídeas - en flor abierta
50	g	Hojas verbena			
1	u	Papaya hawaiyana			
10	u	Boldo hojas			
1	u	Coco			
50	g	Mandarina			
10	g	Glucosa			
10	g	Miel de caña de azúcar	<b>VALOR TOTAL</b>		
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>				
	1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas				
	2.- Procesar las flores y frutas				
	3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa				
	4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas				
	5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes				
	6.- Dejar enfriar y empacar				
<b>Enviado Por:</b>	<b>Mateo Guevara</b>				
<b>Entregado Por:</b>		<b>Recibido Por:</b>			
<b>Autorizado Por:</b>		<b>Supervisado Por</b>			

		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA</b> <b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>			
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>	Tisana Guayas – Madrina				
<b>GÉNERO</b>	Bebida caliente				
<b>RES O MATERIA</b>	Tisanas Natividad				
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>	10 unidades - 15 gr				
<b>REGION</b>	Costa				
<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b>					
<b>RESPONSABLE</b>	Mateo Guevara				
<b>TALLER / BATERIA A OCUPAR</b>	Horno, silpat, lata para horno				
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
10	U	Flores de Banda.			Orquídeas - en flor abierta
50	g	Piña			
50	g	Hierba buena			
1	u	Mango			
20	g	Cascara de limón			
1	u	Ciruela grande			
10	g	Glucosa			
10	g	Miel de caña de azúcar	<b>VALOR TOTAL</b>		
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>				
	1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas				
	2.- Procesar las flores y frutas				
	3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa				
	4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas				
	5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes				
	6.- Dejar enfriar y empacar				
<b>Enviado Por:</b>	<b>Mateo Guevara</b>				
<b>Entregado Por:</b>		<b>Recibido Por:</b>			
<b>Autorizado Por:</b>		<b>Supervisado Por</b>			

		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA</b> <b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>				
NOMBRE DE LA RECETA	Tisana Manabí – El monitosh					
GÉNERO	Bebida caliente					
RES O MATERIA	Tisanas Natividad					
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	10 unidades - 15 gr					
REGION	Costa					
FECHA DE ELABORACIÓN						
RESPONSABLE	Mateo Guevara					
TALLER / BATERIA A OCUPAR	Horno, silpat, lata para horno					
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES	
20	U	flores de Oncidium.			Orquídeas - en flor abierta	
50	g	Banano maduro				
1	u	Manzana				
5	u	Babaco				
30	g	Taraxaco				
50	g	Mora de monte				
10	g	Glucosa				
10	g	Miel de caña de azúcar				
			<b>VALOR TOTAL</b>			
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>					
	1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas					
	2.- Procesar las flores y frutas					
	3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa					
	4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas					
	5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes					
	6.- Dejar enfriar y empacar					
Enviado Por:	Mateo Guevara					
Entregado Por:			Recibido Por:			
Autorizado Por:			Supervisado Por			

## Recetas estándar tisanas sierra

		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA</b> <b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>				
NOMBRE DE LA RECETA	Tisana Imbabura - Amor para siempre					
GÉNERO	Bebida caliente					
RES O MATERIA	Tisanas Natividad					
PORCIONES / PESO *PORCIÓN	10 unidades - 15 gr					
REGION	Sierra					
FECHA DE ELABORACIÓN						
RESPONSABLE	Mateo Guevara					
TALLER / BATERIA A OCUPAR	Horno, silpat, lata para horno					
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES	
20	U	Flores de Maxilaria.			Orquídeas - en flor abierta	
50	g	Maracuyá				
1	u	Pepino dulce				
2	u	Guayaba				
30	g	Matico				
50	g	ovo				
10	g	Glucosa				
10	g	Miel de caña de azúcar				
			<b>VALOR TOTAL</b>			
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>					
	1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas					
	2.- Procesar las flores y frutas					
	3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa					
	4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas					
	5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes					
	6.- Dejar enfriar y empacar					
Enviado Por:	Mateo Guevara					
Entregado Por:			Recibido Por:			
Autorizado Por:			Supervisado Por			

		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>			
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Tisana Loja – Retazos			
<b>GÉNERO</b>		Bebida caliente			
<b>RES O MATERIA</b>		Tisanas Natividad			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		10 unidades - 15 gr			
<b>REGION</b>		Sierra			
<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b>					
<b>RESPONSABLE</b>		Mateo Guevara			
<b>TALLER / BATERIA A OCUPAR</b>		Horno, silpat, lata para horno			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
20	U	Flores <i>Miltonia</i> .			Orquídeas - en flor abierta
50	g	Mortiño			
1	u	Clavo de olor			
5	u	Fresa			
30	g	Hojas de nogal			
50	g	Chirimoya			
10	g	Glucosa			
10	g	Miel de caña de azúcar	<b>VALOR TOTAL</b>		
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>				
	1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas				
	2.- Procesar las flores y frutas				
	3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa				
	4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas				
	5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes				
	6.- Dejar enfriar y empacar				
<b>Enviado Por:</b>	<b>Mateo Guevara</b>				
<b>Entregado Por:</b>		<b>Recibido Por:</b>			
<b>Autorizado Por:</b>		<b>Supervisado Por</b>			

## Recetas tisanas Amazonia


		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>			
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Tisana Sucumbíos- Nudos			
<b>GÉNERO</b>		Bebida caliente			
<b>RES O MATERIA</b>		Tisanas Natividad			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		10 unidades - 15 gr			
<b>REGION</b>		Amazonia			
<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b>					
<b>RESPONSABLE</b>		Mateo Guevara			
<b>TALLER / BATERIA A OCUPAR</b>		Horno, silpat, lata para horno			
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
20	U	Flores de <i>Selenipedium</i> .			Orquídeas - en flor abierta
50	g	Violetas tricolor			
1	u	Lima limón			
5	u	Cidra			
30	g	Uña de gato			
50	g	Melón			
10	g	Glucosa			
10	g	Miel de caña de azúcar	<b>VALOR TOTAL</b>		
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>				
	1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas				
	2.- Procesar las flores y frutas				
	3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa				
	4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas				
	5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes				
	6.- Dejar enfriar y empacar				
<b>Enviado Por:</b>	<b>Mateo Guevara</b>				
<b>Entregado Por:</b>		<b>Recibido Por:</b>			
<b>Autorizado Por:</b>		<b>Supervisado Por</b>			



		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA</b> <b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>			
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Tisana Pastaza - Invisible a los ojos			
<b>GÉNERO</b>		Bebida caliente			
<b>RES O MATERIA</b>		Tisanas Natividad			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		10 unidades - 15 gr			
<b>REGION</b>		Amazonia			
<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b>					
<b>RESPONSABLE</b>		Mateo Guevara			
<b>TALLER / BATERIA A OCUPAR</b>		Horno, silpat, lata para horno			
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
20	U	<i>Oncidium sherry baby</i>			Orquídeas - en flor abierta
50	g	Melissa			
10	u	Mini rosas			
5	u	Nibs de cacao			
30	g	Pitahaya			
50	g	Sacha Inchy			
10	g	Glucosa			
10	g	Miel de caña de azúcar	<b>VALOR TOTAL</b>		
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas			
		2.- Procesar las flores y frutas			
		3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa			
		4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas			
		5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes			
		6.- Dejar enfriar y empacar			
<b>Enviado Por:</b>		<b>Mateo Guevara</b>			
<b>Entregado Por:</b>				<b>Recibido Por:</b>	
<b>Autorizado Por:</b>				<b>Supervisado Por</b>	

		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA</b> <b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>			
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Tisana Morona Santiago - Tras el matorral			
<b>GÉNERO</b>		Bebida caliente			
<b>RES O MATERIA</b>		Tisanas Natividad			
<b>PORCIONES / PESO *PORCIÓN</b>		10 unidades - 15 gr			
<b>REGION</b>		Amazonia			
<b>FECHA DE ELABORACIÓN</b>					
<b>RESPONSABLE</b>		Mateo Guevara			
<b>TALLER / BATERIA A OCUPAR</b>		Horno, silpat, lata para horno			
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
20	U	Flores de Drácula.			Orquídeas - en flor abierta
50	g	Hierba buena			
50	u	Hierba luisa			
50	gr	Cascara Sandia			
30	g	Flores de camelia			
50	g	Poleo			
10	g	Glucosa			
10	g	Miel de caña de azúcar	<b>VALOR TOTAL</b>		
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>			
		1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas			
		2.- Procesar las flores y frutas			
		3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa			
		4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas			
		5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes			
		6.- Dejar enfriar y empacar			
<b>Enviado Por:</b>		<b>Mateo Guevara</b>			
<b>Entregado Por:</b>				<b>Recibido Por:</b>	
<b>Autorizado Por:</b>				<b>Supervisado Por</b>	

## Receta estándar tisana Galápagos

		<b>FACULTAD DE GASTRONOMÍA ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>			
NOMBRE DE LA RECETA		Tisana El solitario			
GÉNERO		Bebida caliente			
RES O MATERIA		Tisanas Natividad			
PORCIONES / PESO *PORCIÓN		10 unidades - 15 gr			
REGION		Galapagos			
FECHA DE ELABORACIÓN					
RESPONSABLE		Mateo Guevara			
TALLER / BATERIA A OCUPAR		Horno, silpat, lata para horno			
CANTIDAD	UNIDAD	INGREDIENTES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	OBSERVACIONES
20	U	Flores de <i>Cattleya</i> .			Orquídeas - en flor abierta
50	g	Hojas de café			
50	g	Manzanilla dulce			
1	u	Pera			
50	g	Naranja			
50	g	Cascara de café			
10	g	Glucosa			
10	g	Miel de caña de azúcar	<b>VALOR TOTAL</b>		
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>				
	1.- Lavar y desinfectar las flores y frutas				
	2.- Procesar las flores y frutas				
	3.- Colocar en un silpat los ingredientes, agregar con un pincel un poco de glucosa				
	4.- Agregar un poco de almibar de miel de caña de azúcar a las frutas				
	5.- Deshidratar durante unos 45 min a 100 C o hasta que esten crocantes				
	6.- Dejar enfriar y empacar				
Enviado Por:	Mateo Guevara				
Entregado Por:			Recibido Por:		
Autorizado Por:			Supervisado Por		

Las recetas se realizaron según el formato de la Universidad de las Américas para la elaboración de diez unidades de tisanas. (Universidad de las Americas, 2013) (Guevara, 2015)

## Anexo Nro 2: Tabulación entrevistas (Guevara, 2015)

TABULACIÓN ENTREVISTA																	
Nro	Pregunta	Encuesta 1	Encuesta 2	Encuesta 3	Encuesta 4	Encuesta 5	Encuesta 6	Encuesta 7	Encuesta 8	Encuesta 9	Encuesta 10	Encuesta 11	Encuesta 12	Encuesta 13	Encuesta 14	Encuesta 15	Análisis
1	Sexo	F	F	M	F	F	F	M	M	M	F	F	M	M	M	M	
2	Ocupación	Nutricionista	Abogada	Médico	Periodista	Bioquímica	Enfermera	Ingeniero industrial	Fotógrafo	Músico	Ama de casa	Publicista	Entrenador personal	Deportólogo	Arquitecto	Contador	
3	Edad	28	35	45	26	55	45	27	42	32	37	46	35	25	31	33	Rango de edad de 26 - 46 años
4	¿ Consume usted infusiones o té?	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
5	¿ Con que frecuencia consume infusiones o té?	Dos días a la semana	Todos los días	Tres días a la semana	Todos los días	De vez en cuando	Tres veces a la semana	Todos los días	Todos los días	Todos los días	Tres veces a la semana	Dos veces por semana	Todos los días	Todos los días	Todos los días	Todos los días	Todos los días, dos veces a la semana, tres veces a la semana.
6	¿Qué marcas consume normalmente de infusiones o té?	Compro hierbas en el mercado	Natural health	Celestial	Gran tea	Celestial, Runa, Gran tea	Gran tea, Té Herba life	Celestial, Runa, Gran tea	Runa, Gran tea	Celestial, Natural health	Compro hierbas en el mercado	Doce hierbas andinas Salinerito	Celestial, Runa, Gran tea	Runa, Gran tea, All natural	Natural health	Celestial	Marcas de consumo: Mercado - Doce hierbas andinas Gran tea - Natural health Celestial - Runa
7	¿Cuál es su sabor favorito de infusiones o té?	Cedrón y durango	Canela, cedrón, hierba luisa	Menta, hierba luisa	Menta y chocolate	Manzanilla caléndula, guayasua	Manzanilla, rosas, jazmín	Frutas, canela, menta, guayasua	Ataco, menta, clavo de olor, guayasua	Toronjil, cola de caballo	Guayusa, meta, hierba luisa	Orchata, cedrón	Manzana, canela, cedrón	Guayusa, manzanilla, coca	Frutas, manzanilla	Frutas, menta, toronjil	Sabor de preferencia: Cedrón - durango canela - hierba luisa menta - chocolate manzanilla - caléndula guayusa - rosas jazmín - frutas - clavo de olor - toronjil - cola de caballo - orchata manzana - coca
8	¿Qué ha escuchado hablar de las orquídeas ecuatorianas? ¿Dónde?	Nada	Es una flor endémica de Quito	Es una flor. En una florería	Nada	Es una flor cara. En un hotel del centro	Es una flor que crece en las quebradas y jardines	Es una flor costosa. En arreglos florales	Nada	Una flor llamativa. En un arreglo de bodas	Nada	Es una planta que no dura mucho	Flor que dura bastante cortada	Nada	Flor que representa a la virgen del Quinche	Una planta que crece en el Ecuador	Información acerca de las orquídeas: Nada Flor edémica del Ecuador de alto valor forenias o arreglos de flores Vista en
9	¿ Ha consumido infusiones con flores o hierbas medicinales?	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
10	¿ Qué leyendas del Ecuador conoce ?	Cantuña, La dama tapada	La dama tapada	Casa 1028	La dama tapada	Cantuña	La vuida de tamarindo	El padre Almeida	El guagua negro	Cantuña, La bruja	La llorona	El Chuzalungo	El padre Almeida, Cantuñ, La casa 1028	El duende, Cantuña, La dama tapada	La tunda, El padre Almeida	Maria Angula	Información acerca de leyendas del Ecuador: Cantuña - La dama tapada - Casa 1028 El padre Almeida - El guagua negro
11	¿Cuánto gasta semanal en la compra de infusiones o té?	5,5	6	6	8	5	8	7	6	5	8,5	10	6	11	8	7	Promedio de gasto: 8,66
12	¿Qué entiende usted portisana?	Mix de plantas	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Un tipo de té	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Nada	Conocimiento acerca de que es una tisana: Nada Mix de plantas Tipo de té
13	¿Dónde compra usted infusiones o té ?	Mercado, supermercado	Mercado, supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Supermercado	Sitio de compra: Supermercado(Supermaxi, Megamaxi, Aki, Santamaría) Mercado (Iñaquito)

### Anexo nro.3: Cuestionario de encuesta - (Guevara, 2015)

CUESTIONARIO																																																																							
<p>La siguiente encuesta tiene como objetivo conocer los gustos y preferencia del consumidor relacionado con el consumo de alimentos empacados listos para consumirse.                      Se garantiza la No difusión al público de la información proporcionada por el encuestado.                      El tiempo total para la elaboración de la siguiente encuesta es de 7 minutos.</p>																																																																							
Código de encuesta (    ) Mujer (    )    Hombre (    )																																																																							
<b>1. ¿Consumo usted infusiones o té?</b>																																																																							
Si (    ) En caso de responder si pase a la pregunta 2 No (    ) Si su respuesta es no agradecemos su colaboración																																																																							
<b>2. ¿Con que frecuencia consume infusiones o té?</b>																																																																							
2 veces por semana (    )    3 veces por semana (    )    Todos los días (    )																																																																							
<b>3. ¿A consumido usted Sangay Hierbas aromáticas ?</b>																																																																							
Si (    ) En caso de responder si pase a la pregunta 5 No (    ) De ser no pase a la pregunta 6																																																																							
<b>4. Marque con una X si realiza usted compra infusiones o té en Supermaxi o Megamaxi?</b>																																																																							
Si (    ) No (    )																																																																							
<b>5. Si respondió SI, califique a Sangay Hierbas aromáticas dentro de los siguientes aspectos, de acuerdo a la opinión que tiene de este producto, marque con una X su respuesta</b>																																																																							
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: black; color: white;"> <th></th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Muy satisfactorio</th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Satisfactorio</th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Neutro</th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Poco satisfactorio</th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">En contra</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Tiene buen sabor</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Tiene buen sabor</td></tr> <tr><td>La presentación no le llama la atención</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>La presentación no le llama la atención</td></tr> <tr><td>Es fácil de preparar</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Es fácil de preparar</td></tr> <tr><td>Es contiene cafeína</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Es contiene cafeína</td></tr> <tr><td>Tiene buen aroma</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Tiene buen aroma</td></tr> <tr><td>Posee propiedades medicinales</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Posee propiedades medicinales</td></tr> <tr><td>Es bajo en calorías</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Es bajo en calorías</td></tr> <tr><td>Posee edulcorantes artificiales</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Posee edulcorantes artificiales</td></tr> <tr><td>Es un buen regalo</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Es un buen regalo</td></tr> </tbody> </table>			Muy satisfactorio	Satisfactorio	Neutro	Poco satisfactorio	En contra		Tiene buen sabor						Tiene buen sabor	La presentación no le llama la atención						La presentación no le llama la atención	Es fácil de preparar						Es fácil de preparar	Es contiene cafeína						Es contiene cafeína	Tiene buen aroma						Tiene buen aroma	Posee propiedades medicinales						Posee propiedades medicinales	Es bajo en calorías						Es bajo en calorías	Posee edulcorantes artificiales						Posee edulcorantes artificiales	Es un buen regalo						Es un buen regalo
	Muy satisfactorio	Satisfactorio	Neutro	Poco satisfactorio	En contra																																																																		
Tiene buen sabor						Tiene buen sabor																																																																	
La presentación no le llama la atención						La presentación no le llama la atención																																																																	
Es fácil de preparar						Es fácil de preparar																																																																	
Es contiene cafeína						Es contiene cafeína																																																																	
Tiene buen aroma						Tiene buen aroma																																																																	
Posee propiedades medicinales						Posee propiedades medicinales																																																																	
Es bajo en calorías						Es bajo en calorías																																																																	
Posee edulcorantes artificiales						Posee edulcorantes artificiales																																																																	
Es un buen regalo						Es un buen regalo																																																																	
<b>6. ¿De las siguientes razones que motivan el consumo de té o infusiones ordene de 1 a 3 siendo 1 la razón de consumo que sea mas importante y 3 la razón de consumo que sea la menos importante</b>																																																																							
Poco tiempo para la preparación (    ) No contienen cafeína (    ) Sabor natural (    )																																																																							
<b>7. ¿A consumido usted té Hornimans "té del dragón rojo" ?</b>																																																																							
Si (    ) En caso de responder si pase a la pregunta 5 No (    ) De ser no pase a la pregunta 6																																																																							
<b>8. Si respondió SI, califique usted Hornimans "té del dragón rojo" dentro de los siguientes aspectos, de acuerdo a la</b>																																																																							
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: black; color: white;"> <th></th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Muy satisfactorio</th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Satisfactorio</th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Neutro</th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Poco Satisfactorio</th> <th style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">En contra</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Tiene buen sabor</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Tiene buen sabor</td></tr> <tr><td>La presentación no le llama la atención</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>La presentación no le llama la atención</td></tr> <tr><td>Es fácil de preparar</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Es fácil de preparar</td></tr> <tr><td>Es contiene cafeína</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Es contiene cafeína</td></tr> <tr><td>Tiene buen aroma</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Tiene buen aroma</td></tr> <tr><td>Posee propiedades medicinales</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Posee propiedades medicinales</td></tr> <tr><td>Es bajo en calorías</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Es bajo en calorías</td></tr> <tr><td>Posee edulcorantes artificiales</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Posee edulcorantes artificiales</td></tr> <tr><td>Es un buen regalo</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Es un buen regalo</td></tr> </tbody> </table>			Muy satisfactorio	Satisfactorio	Neutro	Poco Satisfactorio	En contra		Tiene buen sabor						Tiene buen sabor	La presentación no le llama la atención						La presentación no le llama la atención	Es fácil de preparar						Es fácil de preparar	Es contiene cafeína						Es contiene cafeína	Tiene buen aroma						Tiene buen aroma	Posee propiedades medicinales						Posee propiedades medicinales	Es bajo en calorías						Es bajo en calorías	Posee edulcorantes artificiales						Posee edulcorantes artificiales	Es un buen regalo						Es un buen regalo
	Muy satisfactorio	Satisfactorio	Neutro	Poco Satisfactorio	En contra																																																																		
Tiene buen sabor						Tiene buen sabor																																																																	
La presentación no le llama la atención						La presentación no le llama la atención																																																																	
Es fácil de preparar						Es fácil de preparar																																																																	
Es contiene cafeína						Es contiene cafeína																																																																	
Tiene buen aroma						Tiene buen aroma																																																																	
Posee propiedades medicinales						Posee propiedades medicinales																																																																	
Es bajo en calorías						Es bajo en calorías																																																																	
Posee edulcorantes artificiales						Posee edulcorantes artificiales																																																																	
Es un buen regalo						Es un buen regalo																																																																	

(Guevara, 2015)

### Anexo nro.3.1: Cuestionario de encuesta

**9.- ¿Qué ha escuchado hablar de las orquídeas ecuatorianas?**

Si ( ) En caso de responder si pase a la pregunta 10  
 No ( ) De ser no pase a la pregunta 11

**10. ¿A consumido usted infusiones Runa Guayusa amazónica?**

Si ( ) En caso de responder si pase a la pregunta 12  
 No ( ) De ser no pase a la pregunta 14

**11. Si respondió SI, califique a Runa Guayusa amazónica dentro de los siguientes aspectos, de acuerdo a la opinión que tiene de este producto, marque con una X su respuesta**

	Muy satisfactorio	Satisfactorio	Neuro	Poco Satisfactorio	En contra	
Tiene buen sabor						Tiene buen sabor
La presentación no le llama la atención						La presentación no le llama la atención
Es fácil de preparar						Es fácil de preparar
Es contiene cafeína						Es contiene cafeína
Tiene buen aroma						Tiene buen aroma
Posee propiedades medicinales						Posee propiedades medicinales
Es bajo en calorías						Es bajo en calorías
Posee edulcorantes artificiales						Posee edulcorantes artificiales
Es un buen regalo						Es un buen regalo

**12. ¿Cuál es su sabor favorito de infusiones o té?**

1.-  
 2.-  
 3.-  
 4.-  
 5.-

**13. ¿Cuanto tiempo se demora en preparar una infusión o té normalmente, escriba su respuesta en minutos?**

**14. ¿Cuántas personas en su casa incluyendo infusiones o té?**

**15.- ¿Qué entiende por una tisana?**

**GRACIAS POR SU TIEMPO Y COLABORACIÓN.**

(Guevara, 2015)









## Anexo nro.9: Supuestos plan financiero

<i>Tisanas Natividad</i>			REGRESAR AL MENU PRINCIPAL				
ANALISIS DE SENSIBILIDAD							
<b>SUPUESTOS PARA EL ANALISIS</b>							
PRECIO COMPRA UNIDAD		0,30					
PRECIO DE VENTA POR UNIDAD		1,35					
			<b>INDICADORES DE EVALUACION FINANCIERA</b>				
			PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES		\$ 9.186		
			PERIODO DE RECUPERACION EN MESES		8		
			COSTO - BENEFICIO		5,59		
			TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA		88,07%		
			VALOR ACTUAL NETO		\$ 2.107		
<b>Incremento</b>			<b>RESULTADOS PROYECTADOS ANUALES</b>				
<b>Año</b>	<b>Ventas</b>	<b>Gastos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
2	10,00%	5,00%	105.300	121.176	133.294	146.623	161.285
3	10,00%	8,00%					
4	10,00%	10,00%					
5	10,00%	10,00%					
TASA DE DESCUENTO			12,00%				
TOTAL INVERSION			\$ 41.100				
EN ACTIVOS FIJOS			\$ 45.246				
EN CAPITAL DE TRABAJO			-\$ 4.146				
INVERSION PROPIA APROXIM			30,00%				
INVERSION PROPIA			\$ 13.030				
DEUDA BANCARIA			\$ 28.070				
			VENTAS DEL AÑO		105.300 121.176 133.294 146.623 161.285		
			UTILIDAD ANUAL		-5.017 906 3.021 4.939 6.469		
			UTILIDAD ANUAL ACUMULADA		-5.017 -4.111 -1.090 3.848 10.317		
			FLUJO DE CAJA ANUAL		28.801 42.077 47.950 52.672 58.106		
			FLUJO DE CAJA ACUMULADO		28.801 70.878 118.827 171.499 229.605		

(Guevara, 2015)

## Anexo nro.10: INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

Tisanas Natividad				REGRESAR	AL MENU	PRINCIPAL	IR A	ANALISIS	RESULTADOS	
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS										
	CANTIDAD REQUERIDA	VALOR UNITARIO	TOTAL EN DOLARES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7
<b>INVERSIONES A REALIZAR</b>										
<b>TERRENOS</b>										
Activo 1	1	-	-	-						
Activo 2	1	-	-	-						
<b>TOTAL TERRENOS</b>			-	-	-	-	-	-	-	-
<b>EDIFICIOS Y ADECUACIONES</b>										
Adecuación local	1	650	650	650						
Adecuación parqueadero	1	500	500			500				
Adecuación jardín	1	500	500	500						
Adecuación fachada principal	1	800	800	800						
<b>TOTAL EDIFICIOS Y ADECUACIONES</b>			2.450	1.950	-	500	-	-	-	-
<b>MAQUINARIAS Y MUEBLES</b>										
Maquina empacadora al vacío VAC MASTER	1	1366,76	1.367	1.367						
Fundas de empaque al vacío (100 u )	13	13,91	181	181						
Horno convección eléctrico - 4 latas	1	2256,10	2.256	2.256						
Horno convección 12 latas	1	6860,70	6.861	6.861						
Esterilla antiadherente MATFER	10	42,00	420	420						
Guantes de manejo algodón UPDATE	4	6,51	26	26						
Bandeja para hornear ADVANCE	15	18,46	277	277						
Cuchillo Cocinero TRAMONTINA	3	12,51	38	38						
Puntilla TRAMONTINA	3	2,59	8	8						
Tabla para cortar (varios colores)	10	31,90	319	319						
Contenedor de alimentos	3	79,07	237	237						
Cocina tres quemadores	1	775,66	776	776						
Licudadora WARING	1	615,08	615	615						
Colador chino estra fino	2	55,21	110	110						
Refrigerador industrial TERMAL CWR700	1	2386,26	2.386	2.386						
Congelador industrial TERMAL CWN700	1	3049,65	3.050	3.050						
Mesones de trabajo grande	2	540,34	1.081	1.081						
Mesones de trabajo pequeño	2	456,34	913	913						
Estantes metálicos	5	100,00	500	500						
Mostrador	1	280,00	280	280						
Espátula de codo	10	5,31	53	53						
Pinzas	4	8,32	33	33						
Guantes de caucho	4	6,23	25	25						
Balanza digital	2	200,00	400	400						
Balanza mecánica	1	42,00	42	42						
Selladora	1	120,00	120	120						
Grapadora industrial TERMAL	1	184,32	184	184						
Plastico de embalaje	2	98,00	196	196						
Bandeja plástico	20	2,31	46	46						
Laminadora WARING	1	950,00	950	950						
Cajas de madera para empaque	450	3,00	1.350	1.350						
Estanteria móvil	1	420,00	420	420						
Grifera de preenjague	1	390,00	390	390						
Grifera para mesón	1	290,00	290	290						
Grifera de pedal	1	420,00	420	420						
Fregadero de dos pozos	1	463,00	463	463						
Base para trasteador y escoba industrial	1	150,00	150	150						
<b>TOTAL MAQUINARIAS Y MUEBLES</b>			27.232	27.232	-	-	-	-	-	-
<b>VEHICULOS</b>										
Chevrolet N30 Max cargo 1.2L TM AC	1	12.500	12.500						12.500	
Activo 2			-	-						
Activo 3			-	-						
Activo 4			-	-						
<b>TOTAL VEHICULOS</b>			12.500	-	-	-	-	-	12.500	-
<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>										
Computadora De Escritorio Core I3	1	499	499	499						
Impresora tinta continua	1	350	350	350						
Software contable CAMILA GOURMET	1	1.200	1.200	1.200						
Sistema de registro con huella digital	1	1.015	1.015	1.015						
<b>TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO</b>			3.064	3.064	-	-	-	-	-	-
<b>INVERSION EN ACTIVOS</b>			<b>45.246</b>	<b>32.246</b>	<b>-</b>	<b>500</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>12.500</b>	<b>-</b>
<b>FORMA DE PAGO:</b>										
CONTADO			100%	32.246	0	250	0	0	6.250	0
30 DIAS			0%	0	0	0	250	0	0	6.250
<b>TOTAL DE FLUJO</b>				<b>32.246</b>	<b>0</b>	<b>250</b>	<b>250</b>	<b>0</b>	<b>6.250</b>	<b>6.250</b>





**Anexo nro.12: APOORTE**

<b>Tisanas Natividad</b>				
<b>PORCENTAJE DE APOORTE</b>				
<b>INVERSION</b>	<b>TOTAL</b>	<b>APOORTE SOCIOS</b>	<b>APOORTE A FINANCIAR</b>	
Terrenos	-		-	
Edificios / Adecuaciones	2.450,00		2.450,00	
Maquinaria y Muebles	27.232,09		27.232,09	
Vehículos	12.500,00		12.500,00	
Equipos de computo	3.064,00		3.064,00	
Capital de trabajo	-4.146,09	13.030,00	(17.176,09)	
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>41.100,00</b>	<b>13.030,00</b>	<b>28.070,00</b>	
<b>PARTICIPACION</b>	<b>100,00%</b>	<b>31,70%</b>	<b>68,30%</b>	

**Anexo nro.13: PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1**

			MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
<b>PRODUCTO 1</b>														
UNIDADES VENDIDAS			6.400	6.400	6.400	6.400	6.400	6.400	6.400	6.400	6.400	6.800	6.800	6.800
PRECIO POR UNIDAD			1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35
<b>INGRESO POR VENTA PRODUCTO 1</b>			<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>9.180</b>	<b>9.180</b>	<b>9.180</b>
<b>PARA FLUJO DE FONDOS</b>														
	CONTADO	95,00%	8.208	8.208	8.208	8.208	8.208	8.208	8.208	8.208	8.208	8.721	8.721	8.721
	7 DIAS	40,00%	0	3.456	3.456	3.456	3.456	3.456	3.456	3.456	3.456	3.456	3.672	3.672
	15 DIAS	0,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	30 DIAS	0,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DE FLUJO PRODUCTO 1</b>			<b>100,00%</b>	<b>8.208</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>12.177</b>	<b>12.393</b>	<b>12.393</b>
<b>PRODUCTO 2</b>														
UNIDADES VENDIDAS														
PRECIO POR UNIDAD			1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35
<b>INGRESO POR VENTA PRODUCTO 2</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PARA FLUJO DE FONDOS</b>														
	CONTADO	10,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	30 DIAS	20,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	60 DIAS	30,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	90 DIAS	40,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DE FLUJO PRODUCTO 2</b>			<b>100,00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PRODUCTO 3</b>														
KILOS VENDIDOS														
PRECIO POR KILO			1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35
<b>INGRESO POR VENTA PRODUCTO 3</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PARA FLUJO DE FONDOS</b>														
	CONTADO	10,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	30 DIAS	20,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	60 DIAS	30,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	90 DIAS	40,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DE FLUJO PRODUCTO 3</b>			<b>100,00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PRODUCTO 4 Y SIGUIENTES</b>														
KILOS VENDIDOS														
PRECIO POR KILO			1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35	1,35
<b>INGRESO POR VENTA PRODUCTO 4</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PARA FLUJO DE FONDOS</b>														
	CONTADO	10,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	30 DIAS	20,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	60 DIAS	30,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	90 DIAS	40,00%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DE FLUJO PRODUCTO 4</b>			<b>100,00%</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL DE VENTAS PARA PERDIDAS Y GANANCIAS</b>			<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>8.640</b>	<b>9.180</b>	<b>9.180</b>	<b>9.180</b>
<b>TOTAL DE INGRESOS PARA FLUJO DE FONDOS</b>			<b>8.208</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>12.177</b>	<b>12.393</b>	<b>12.393</b>











**Anexo nro.14: COSTO DE PRODUCTO**

		<b>PRODUCCION</b>		
PRODUCTOS		NIDADES VENDIDA	%	USD \$
		6.400,00	100,00%	1.130,00
<b>SUMAN</b>		6.400,00	100,00%	1.130,00
<b>DESPERDICIOS</b>	2%	130,61	11,11%	
<b>TOTAL</b>		<b>6.530,61</b>	<b>111,11%</b>	<b>1.130,00</b>
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>				
PRODUCTOS	MP	MOD	CIF	USD \$
	2.086,55	1.476,07	720,00	4.282,62
<b>TOTAL</b>	<b>2.086,55</b>	<b>1.476,07</b>	<b>720,00</b>	<b>4.282,62</b>

**Anexo nro.15: COSTO DE PRODUCTO – COSTOS VARIABLES**

<b>COSTOS VARIABLES</b>		UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO \$	USD \$
Materia Prima 1		KILO	6.530,61	<b>0,30</b>	1.959,18
Flores de CYRTOCHILUM MACRANTHUM LINDLEY Maygua		KILO	1,00	15,00	15,00
Naranja		KILO	12,00	2,23	26,76
Ishpingo		KILO	1,00	15,00	15,00
Hojas de higo		KILO	1,00	5,50	5,50
Flores de saúco		KILO	1,00	3,50	3,50
Mora		KILO	10,00	6,00	60,00
Glucosa		LITRO	1,00	0,70	0,70
Miel de caña de azúcar		LITRO	1,00	0,91	0,91
<b>SUMAN</b>					<b>2.086,55</b>

Anexo nro.16: COSTO DE PRODUCTO – COSTOS FIJOS

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b># TRABAJ.</b>	<b>VALOR UN.</b>	<b>USD \$</b>
Nómina de Obreros			2	265,50	531,00
Beneficios Sociales			2	265,50	531,00
Aporte Patronal 12.15% Producción			2	129,03	258,07
Uniformes			2	78	156,00
Otros			-	-	-
<b>SUMAN</b>			2		<b>\$ 1.476,07</b>
<b><u>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</u></b>					<b>USD \$</b>
Nómina Gastos Indirectos					-
Benef. Sociales Nómina Indirecta					-
Aporte Patronal 12.15% Administración					-
Mantenimiento					150,00
Servicios Basicos:					
Energía Electrica					70,00
Agua					60,00
Telefono					90,00
Gastos Movilización					120,00
Gastos mantenimiento					80,00
Gastos de papeleria impresa, suministros de computación, suministros de limpieza, correspondencia, gastos de transporte, mantenimiento de instalaciones, maquinarias y equipos y equipos de computación, y gastos varios					150,00
<b>SUMAN</b>					<b>\$ 720,00</b>
<b><u>COSTO DE PRODUCCION</u></b>					<b>\$ 1.130,00</b>

## Anexo nro.17: RESUMEN DE COSTOS

<b>Venta</b>				8.640,00
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>				
<b>MATERIA PRIMA</b>				
Materia Prima 1		VARIABLE		1.959,18
		VARIABLE		3,50
		VARIABLE		60,00
		VARIABLE		0,70
<b>SUMA de MATERIA PRIMA</b>				<b>2.023,38</b>
<b>Indice de Materia Prima</b>				<b>23,42%</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>				
Nómina de Obreros		VARIABLE		531,00
Beneficios Sociales		VARIABLE		531,00
Aporte Patronal 12.15% Producción		VARIABLE		258,07
Uniformes				156,00
Otros				-
<b>Suman Mano de Obra Directa</b>				<b>1.476,07</b>
<b>GASTO INDIRECTO DE FABRICACION</b>				
Nómina Gastos Indirectos		FIJO		-
Benef. Soc. MOI		FIJO		-
Aporte Patronal 12.15% MOI		FIJO		-
Mantenimiento		FIJO		150,00
<b>Servicios Basicos:</b>				
Energía Electrica		FIJO		70,00
Agua		FIJO		60,00
Telefono		FIJO		90,00
Gastos Movilización		FIJO		120,00
Gastos mantenimiento		FIJO		80,00
Gastos Varios		FIJO		150,00
<b>Suman Indirectos</b>				<b>720,00</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>				<b>4.219,45</b>
<b>TOTAL FIJOS</b>				
				720,00
<b>TOTAL VARIABLES</b>				
				3.343,45
<b>PORCENTAJE VARIABLE</b>				
				38,70%





**Anexo nro.20. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

	<b>AÑO</b>	<b>AÑO</b>	<b>AÑO</b>	<b>AÑO</b>	<b>AÑO</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
INGRESOS POR VENTAS	105.300	121.176	133.294	146.623	161.285
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>105.300</b>	<b>121.176</b>	<b>133.294</b>	<b>146.623</b>	<b>161.285</b>
COSTOS DE VENTAS	51.013	56.048	61.100	67.210	73.931
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>51.013</b>	<b>56.048</b>	<b>61.100</b>	<b>67.210</b>	<b>73.931</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>54.287</b>	<b>65.128</b>	<b>72.194</b>	<b>79.413</b>	<b>87.354</b>
GASTOS	56.389	60.757	65.158	70.111	76.495
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>56.389</b>	<b>60.757</b>	<b>65.158</b>	<b>70.111</b>	<b>76.495</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>-2.102</b>	<b>4.370</b>	<b>7.036</b>	<b>9.302</b>	<b>10.860</b>
GASTOS FINANCIEROS	-2.915	-2.932	-2.241	-1.463	-592
<b>UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP.</b>	<b>-5.017</b>	<b>1.438</b>	<b>4.795</b>	<b>7.839</b>	<b>10.268</b>
PARTICIPACION TRABAJADORES	0	216	719	1.176	1.540
<b>UTILIDA NETA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>-5.017</b>	<b>1.223</b>	<b>4.076</b>	<b>6.663</b>	<b>8.728</b>
IMPUESTOS	0	316	1.055	1.725	2.259
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-5.017</b>	<b>906</b>	<b>3.021</b>	<b>4.939</b>	<b>6.469</b>



**Anexo nro.21. PRESUPUESTO DE GASTOS – PRIMER SEMESTRE**

<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>COSTO</b>						
	<b>MES</b>	<b>MES 1</b>	<b>MES 2</b>	<b>MES 3</b>	<b>MES 4</b>	<b>MES 5</b>	<b>MES 6</b>
	<b>EMPRESA</b>						
<b>SUELDOS</b>							
<b>NOMINA ADMINISTR Y VENTAS</b>	<b>2.085</b>	2.085	2.085	2.085	2.085	2.085	2.085
<b>TOTAL DE SUELDOS</b>	<b>2.085</b>	<b>2.085</b>	<b>2.085</b>	<b>2.085</b>	<b>2.085</b>	<b>2.085</b>	<b>2.085</b>
<b>GASTOS</b>	MENSUAL						
Arriendos	<b>250</b>	250	250	250	250	250	250
Servicios Básicos	<b>340</b>	340	340	340	340	340	340
Comisiones	<b>2%</b>	173	173	173	173	173	173
Publicidad	<b>800</b>	800	800	800	800	800	800
Seguros	<b>150</b>	150	150	150	150	150	150
Cursos de actualización empleados	<b>150</b>	150	150	150	150	150	150
Mantenimiento invernaderos	<b>350</b>	350	350	350	350	350	350
		0	0	0	0	0	0
Depreciación		0	319	319	321	321	321
<b>TOTA</b>	<b>2.040</b>	<b>2.213</b>	<b>2.532</b>	<b>2.532</b>	<b>2.534</b>	<b>2.534</b>	<b>2.534</b>
<b>GASTOS TOTALES</b>	<b>4.125</b>	<b>4.298</b>	<b>4.617</b>	<b>4.617</b>	<b>4.619</b>	<b>4.619</b>	<b>4.619</b>
		<b>REGRESAR</b>	<b>AL MENU</b>	<b>PRINCIPAL</b>			
<b>TOTAL FIJOS</b>			<b>3.475</b>	<b>3.794</b>	<b>3.794</b>	<b>3.797</b>	<b>3.797</b>
<b>TOTAL VARIABLES</b>			<b>173</b>	<b>173</b>	<b>173</b>	<b>173</b>	<b>173</b>
<b>PORCENTAJE VARIABLES</b>			<b>2,00%</b>	<b>2,00%</b>	<b>2,00%</b>	<b>2,00%</b>	<b>2,00%</b>



**Anexo nro.22. INVERSION REQUERIDA – PRIMER SEMESTRE**

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
<b>INGRESOS DE FONDOS</b>	<b>8.208</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>
INGRESOS	8.208	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664
INGRESOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0
FINANCIAMIENTO EXTERNO	0	0	0	0	0	0
<b>EGRESOS DE FONDOS</b>	<b>40.763</b>	<b>8.837</b>	<b>9.087</b>	<b>9.089</b>	<b>8.839</b>	<b>15.089</b>
COSTOS DE VENTA	4.219	4.219	4.219	4.219	4.219	4.219
GASTOS OPERACIONALES	4.298	4.617	4.617	4.619	4.619	4.619
INVERSION EN ACTIVOS	32.246	0	250	250	0	6.250
PAGO DE FINANCIAMIENTO EXTERNO	0	0	0	0	0	0
<b>FLUJO NETO DE FONDOS MENSUAL</b>	<b>-32.555</b>	<b>2.827</b>	<b>2.577</b>	<b>2.575</b>	<b>2.825</b>	<b>-3.425</b>
<b>NECESIDAD DE FONDOS ACUMULADO</b>	<b>-32.555</b>	<b>-29.728</b>	<b>-27.151</b>	<b>-24.576</b>	<b>-21.751</b>	<b>-25.175</b>
<b>INVERSION REQUERIDA TOTAL</b>	<b>33.100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3.400</b>
<b>FLUJO DE FONDOS ACUMULADO</b>	<b>545</b>	<b>3.372</b>	<b>5.949</b>	<b>8.524</b>	<b>11.349</b>	<b>11.325</b>
TASA ACTIVA BANCARIA	11,33%					
TASA PASIVA BANCARIA	4,57%					

[REGRESAR AL MENU PRINCIPAL](#)

Anexo nro.22. INVERSION REQUERIDA – SEGUNDO SEMESTRE

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>11.664</b>	<b>12.177</b>	<b>12.393</b>	<b>12.393</b>	<b>138.483</b>
11.664	11.664	11.664	12.177	12.393	12.393	138.483
0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
<b>15.297</b>	<b>9.047</b>	<b>9.047</b>	<b>9.184</b>	<b>9.184</b>	<b>9.184</b>	<b>152.648</b>
4.219	4.219	4.219	4.346	4.346	4.346	51.013
4.828	4.828	4.828	4.838	4.838	4.838	56.389
6.250	0	0	0	0	0	45.246
0	0	0	0	0	0	0
<b>-3.633</b>	<b>2.617</b>	<b>2.617</b>	<b>2.993</b>	<b>3.209</b>	<b>3.209</b>	<b>-14.165</b>
<b>-28.809</b>	<b>-26.192</b>	<b>-23.575</b>	<b>-20.582</b>	<b>-17.374</b>	<b>-14.165</b>	
<b>3.600</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>40.100</b>
<b>11.291</b>	<b>13.908</b>	<b>16.525</b>	<b>19.518</b>	<b>22.726</b>	<b>25.935</b>	



## Anexo nro.24. ESTADO DE FLUJO DE FONDOS PRIMER AÑO

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ACUMULADO 1er AÑO
<b>FLUJO DE OPERACIÓN</b>													
UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES	123	-197	-197	-199	-199	-199	-407	-407	-407	-4	-4	-4	-2.102
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO													
+ DEPRECIACION	0	319	319	321	321	321	530	530	530	530	530	530	4.781
- PAGO PARTICIPACION LABORAL													0
- PAGO IMPUESTO A LA RENTA													0
- VENTAS	-8.640	-8.640	-8.640	-8.640	-8.640	-8.640	-8.640	-8.640	-8.640	-9.180	-9.180	-9.180	-105.300
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	8.208	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	11.664	12.177	12.393	12.393	138.483
<b>TOTAL DE FLUJO DE OPERACIÓN</b>	<b>-309</b>	<b>3.147</b>	<b>3.147</b>	<b>3.147</b>	<b>3.147</b>	<b>3.147</b>	<b>3.147</b>	<b>3.147</b>	<b>3.147</b>	<b>3.522</b>	<b>3.738</b>	<b>3.738</b>	<b>35.862</b>
<b>FLUJO DE INVERSION</b>													
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	32.246	0	250	250	0	6.250	6.250	0	0	0	0	0	45.246
<b>TOTAL DE FLUJO DE INVERSION</b>	<b>32.246</b>	<b>0</b>	<b>250</b>	<b>250</b>	<b>0</b>	<b>6.250</b>	<b>6.250</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>45.246</b>
<b>TOTAL DE FLUJO OPERATIVO E INVERSION</b>	<b>-32.555</b>	<b>3.147</b>	<b>2.897</b>	<b>2.897</b>	<b>3.147</b>	<b>-3.103</b>	<b>-3.103</b>	<b>3.147</b>	<b>3.147</b>	<b>3.522</b>	<b>3.738</b>	<b>3.738</b>	<b>-9.384</b>
<b>FLUJO DE FINANCIAMIENTO</b>													
APORTE PROPIO	13.030	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13.030
FINANCIAMIENTO DE TERCEROS	28.070	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	28.070
PAGO DE CUOTA DE CREDITO	0	-265	-265	-265	-265	-265	-265	-265	-265	-265	-265	-265	-2.915
PAGO DE CREDITOS ANTERIORES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DE FLUJO DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>41.100</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>-265</b>	<b>38.185</b>
<b>TOTAL DE FLUJO DE FONDOS DEL PERIODO</b>	<b>8.545</b>	<b>2.882</b>	<b>2.632</b>	<b>2.632</b>	<b>2.882</b>	<b>-3.368</b>	<b>-3.368</b>	<b>2.882</b>	<b>2.882</b>	<b>3.257</b>	<b>3.473</b>	<b>3.473</b>	<b>28.801</b>
SALDO INICIAL	0	8.545	11.426	14.058	16.689	19.571	16.202	12.834	15.715	18.597	21.854	25.328	0
<b>SALDO FINAL DE FONDOS</b>	<b>8.545</b>	<b>11.426</b>	<b>14.058</b>	<b>16.689</b>	<b>19.571</b>	<b>16.202</b>	<b>12.834</b>	<b>15.715</b>	<b>18.597</b>	<b>21.854</b>	<b>25.328</b>	<b>28.801</b>	<b>28.801</b>

## Anexo nro.24.1 ESTADO DE FLUJO DE FONDOS AÑO DOS Y TRES

AÑO 2														
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ACUMULADO	
UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES	364	364	364	364	364	364	364	364	364	364	364	364	364	4.370
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:														
+ DEPRECIACION	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	6.357
- VENTAS	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-10.098	-121.176
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	13.265	13.632	13.632	13.632	13.632	13.632	13.632	13.632	13.632	13.632	13.632	13.632	13.632	163.220
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-2.400
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>3.861</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>4.228</b>	<b>50.371</b>
- PAGO DE CUOTA BANCARIA	-265	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-8.295
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES														0
<b>FLUJO DE FONDOS MENSUAL</b>	<b>3.596</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>3.498</b>	<b>42.077</b>
<b>FLUJO DE FONDOS ACUMULADO</b>	<b>32.397</b>	<b>35.895</b>	<b>39.393</b>	<b>42.892</b>	<b>46.390</b>	<b>49.888</b>	<b>53.386</b>	<b>56.885</b>	<b>60.383</b>	<b>63.881</b>	<b>67.379</b>	<b>70.878</b>	<b>70.878</b>	<b>70.878</b>
AÑO 3														
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ACUMULADO	
UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES	586	586	586	586	586	586	586	586	586	586	586	586	586	7.036
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:														
+ DEPRECIACION	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	530	6.357
- VENTAS	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-11.108	-133.294
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	14.592	14.996	14.996	14.996	14.996	14.996	14.996	14.996	14.996	14.996	14.996	14.996	14.996	179.542
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-2.400
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-	-	-	-216	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-216
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	-316	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-316
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>4.400</b>	<b>4.804</b>	<b>4.804</b>	<b>4.272</b>	<b>4.804</b>	<b>4.804</b>	<b>4.804</b>	<b>4.804</b>	<b>4.804</b>	<b>4.804</b>	<b>4.804</b>	<b>4.804</b>	<b>4.804</b>	<b>56.709</b>
- PAGO DE CUOTA BANCARIA	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-8.760
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES														0
<b>TOTAL DE FLUJO MENSUAL</b>	<b>3.670</b>	<b>4.074</b>	<b>4.074</b>	<b>3.542</b>	<b>4.074</b>	<b>4.074</b>	<b>4.074</b>	<b>4.074</b>	<b>4.074</b>	<b>4.074</b>	<b>4.074</b>	<b>4.074</b>	<b>4.074</b>	<b>47.950</b>
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>74.547</b>	<b>78.621</b>	<b>82.695</b>	<b>86.237</b>	<b>90.310</b>	<b>94.384</b>	<b>98.458</b>	<b>102.532</b>	<b>106.606</b>	<b>110.679</b>	<b>114.753</b>	<b>118.827</b>	<b>118.827</b>	<b>118.827</b>

**Anexo nro.24.2 ESTADO DE FLUJO DE FONDOS AÑO CUATRO Y CINCO**

AÑO 4													
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ACUMULADO
UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES	698	782	782	782	782	782	782	782	782	782	782	782	9.302
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:													
+ DEPRECIACION	530	445	445	445	445	445	445	445	445	445	445	445	5.430
- VENTAS	-12.219	-12.219	-12.219	-12.219	-12.219	-12.219	-12.219	-12.219	-12.219	-12.219	-12.219	-12.219	-146.623
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	16.051	16.495	16.495	16.495	16.495	16.495	16.495	16.495	16.495	16.495	16.495	16.495	197.497
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-2.400
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-	-	-	-719	-	-	-	-	-	-	-	-	-719
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	-1.055	-	-	-	-	-	-	-	-	-1.055
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>4.860</b>	<b>5.304</b>	<b>5.304</b>	<b>3.530</b>	<b>5.304</b>	<b>5.304</b>	<b>5.304</b>	<b>5.304</b>	<b>5.304</b>	<b>5.304</b>	<b>5.304</b>	<b>5.304</b>	<b>61.432</b>
- PAGO DE CUOTA BANCARIA	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-8.760
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES													0
TOTAL DE FLUJO MENSUAL	4.130	4.574	4.574	2.800	4.574	4.574	4.574	4.574	4.574	4.574	4.574	4.574	52.672
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>122.957</b>	<b>127.531</b>	<b>132.105</b>	<b>134.905</b>	<b>139.480</b>	<b>144.054</b>	<b>148.628</b>	<b>153.202</b>	<b>157.776</b>	<b>162.350</b>	<b>166.925</b>	<b>171.499</b>	<b>171.499</b>
AÑO 5													
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ACUMULADO
UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES	905	905	905	905	905	905	905	905	905	905	905	905	10.860
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:													
+ DEPRECIACION	445	445	445	445	445	445	445	445	445	445	445	445	5.346
- VENTAS	-13.440	-13.440	-13.440	-13.440	-13.440	-13.440	-13.440	-13.440	-13.440	-13.440	-13.440	-13.440	-161.285
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	17.656	18.145	18.145	18.145	18.145	18.145	18.145	18.145	18.145	18.145	18.145	18.145	217.246
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-2.400
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-	-	-	-1.176	-	-	-	-	-	-	-	-	-1.176
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-	-1.725	-	-	-	-	-	-	-	-	-1.725
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>5.366</b>	<b>5.855</b>	<b>5.855</b>	<b>2.954</b>	<b>5.855</b>	<b>5.855</b>	<b>5.855</b>	<b>5.855</b>	<b>5.855</b>	<b>5.855</b>	<b>5.855</b>	<b>5.855</b>	<b>66.866</b>
- PAGO DE CUOTA BANCARIA	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-730	-8.760
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES													0
TOTAL DE FLUJO MENSUAL	4.636	5.125	5.125	2.224	5.125	5.125	5.125	5.125	5.125	5.125	5.125	5.125	58.106
<b>FLUJO ACUMULADO</b>	<b>171.499</b>	<b>176.135</b>	<b>181.259</b>	<b>186.384</b>	<b>188.608</b>	<b>193.733</b>	<b>198.857</b>	<b>203.982</b>	<b>209.106</b>	<b>214.231</b>	<b>219.356</b>	<b>224.480</b>	<b>229.605</b>



**Anexo nro.25. FLUJO DE FONDOS PROYECTADO ANUAL**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
VENTAS DEL PERIODO	105.300	121.176	133.294	146.623	161.285
COSTO DE VENTAS	-51.013	-56.048	-61.100	-67.210	-73.931
GASTOS OPERACIONALES	-56.389	-60.757	-65.158	-70.111	-76.495
<b>UTILIDAD OPERACIONAL DEL MES</b>	<b>-2.102</b>	<b>4.370</b>	<b>7.036</b>	<b>9.302</b>	<b>10.860</b>
MAS TRANSACCIONES QUE NO SON EFECTIVO:					
+ DEPRECIACION	4.781	6.357	6.357	5.430	5.346
- VENTAS	-105.300	-121.176	-133.294	-146.623	-161.285
+ COBRO DE CUENTAS POR COBRAR	138.483	163.220	179.542	197.497	217.246
- COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	-45.246	-2.400	-2.400	-2.400	-2.400
- PAGO DE PARTICIPACION LABORAL	-	-	-216	-719	-1.176
- PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA	-	-	-316	-1.055	-1.725
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	<b>-9.384</b>	<b>50.371</b>	<b>56.709</b>	<b>61.432</b>	<b>66.866</b>
+ APORTE DE SOCIOS	13.030				
- PRESTAMOS RECIBIDOS	28.070				
- PAGO DE CUOTAS DE PRESTAMOS	-2.915	-8.295	-8.760	-8.760	-8.760
- PAGO DE CREDITOS ANTERIORES	-	-	-	-	-
<b>FLUJO DE FONDOS DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>38.185</b>	<b>-8.295</b>	<b>-8.760</b>	<b>-8.760</b>	<b>-8.760</b>
<b>FLUJO DE FONDOS ANUAL</b>	<b>28.801</b>	<b>42.077</b>	<b>47.950</b>	<b>52.672</b>	<b>58.106</b>
FLUJO DE FONDOS INICIAL		28.801	70.878	118.827	171.499
<b>FLUJO DE FONDOS ACUMULADO</b>	<b>28.801</b>	<b>70.878</b>	<b>118.827</b>	<b>171.499</b>	<b>229.605</b>

## Anexo nro.26. PRESUPUESTO DE SUELDOS

NOMINA ADMINISTRATIVA Y VENTAS							
CONCEPTO		SUELDO ADMINISTR	SUELDO Atención al cliente	SUELDO Jefe de producción	SUELDO 4	SUELDO 5	TOTAL ADMIN Y VTA
CARGO							
SUELDO TRABAJADOR	354,00	600,00	450,00	500,00			1.550,00
+ IESS PATRONAL	12,15%	72,90	54,68	60,75	-	-	188,33
13er. SUELDO	8,33%	50,00	37,50	41,67	-	-	129,17
14to. SUELDO	29,50	29,50	29,50	29,50	-	-	88,50
FONDOS DE RESERVA		50,00	37,50	41,67	-	-	129,17
<b>COSTO PARA EMPRESA</b>		<b>802,40</b>	<b>609,18</b>	<b>673,58</b>	-	-	<b>2.085,16</b>
NOMINA FABRICACION INDIRECTA							
CONCEPTO		SUELDO 1	SUELDO 2	SUELDO 3	SUELDO 4	SUELDO 5	TOTAL SUPERVISION
CARGO							
SUELDO TRABAJADOR		-	-				-
+ IESS PATRONAL	12,15%	-	-	-	-	-	-
13er. SUELDO	8,33%	-	-	-	-	-	-
14to. SUELDO	29,50	-	-	-	-	-	-
FONDOS DE RESERVA		-	-	-	-	-	-
<b>COSTO PARA EMPRESA</b>		-	-	-	-	-	-
NOMINA OBREROS							
CONCEPTO		SUELDO 1	SUELDO 2	SUELDO 3	SUELDO 4	SUELDO 5	TOTAL SUPERVISION
CARGO		Chofer polifuncional	Encargado de producción	Ayudante polifuncional			
SUELDO TRABAJADOR	354	354,00	354,00	354,00			1.062,00
+ IESS PATRONAL	12,15%	43,01	43,01	43,01	-	-	129,03
13er. SUELDO	8,33%	29,50	29,50	29,50	-	-	88,50
14to. SUELDO	29,50	29,50	29,50	29,50	-	-	88,50
FONDOS DE RESERVA		29,50	29,50	29,50	-	-	88,50
<b>COSTO PARA EMPRESA</b>		<b>485,51</b>	<b>485,51</b>	<b>485,51</b>	-	-	<b>1.456,53</b>



**Anexo nro.28. VAN Y TIR**

TASA DE DESCUENTO									IR A	ANALISIS	RESULTADOS
ANUAL		12,00%									
VAN	TIR FINANCIERA ANUAL	INVERSION INICIAL	FLUJOS ANUALES					VALOR DE RESCATE			
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5				
2.107	88,07%	-41.100	28.801	42.077	47.950	52.672	58.106	-205.535			
2.107	-41.100	43.207	25.715	33.543	34.130	33.474	32.971	- 116.626			
<b>PRINCIPALES INDICADORES</b>											
VALOR ACTUAL NETO		<b>2.107</b>									
TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA		<b>88,07%</b>									
COSTO - BENEFICIO		<b>5,59</b>									
								AÑO 5			
Cuentas por cobrar										-228.311	
Activos fijos										26.575	
Cuentas por pagar										-3.799	
Valor Neto										-205.535	

**Anexo nro.29. BALANCE GENERAL INICIAL Y PROYECTADOS**

<b>ACTIVOS</b>							
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>							
CAJA - BANCOS	8.854	28.801	70.878	118.827	171.499	229.605	
CUENTAS POR COBRAR		-33.183	-75.227	-121.476	-172.350	-228.311	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>8.854</b>	<b>-4.382</b>	<b>-4.350</b>	<b>-2.649</b>	<b>-851</b>	<b>1.294</b>	
<b>ACTIVO FIJO</b>							
COSTO NETO	32.246	40.465	36.508	32.551	29.521	26.575	
<b>ACTIVO FIJO NETO</b>	<b>32.246</b>	<b>40.465</b>	<b>36.508</b>	<b>32.551</b>	<b>29.521</b>	<b>26.575</b>	
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>41.100</b>	<b>36.083</b>	<b>32.158</b>	<b>29.902</b>	<b>28.670</b>	<b>27.869</b>	
<b>PASIVO</b>							
<b>PASIVO CORRIENTE</b>							
OBLIGACIONES LABORALES	-	-	216	719	1.176	1.540	
IMPUESTOS POR PAGAR	-	-	316	1.055	1.725	2.259	
PRESTAMO BANCARIO CORTO PLAZO	-	5.879	6.519	7.297	8.898	723	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>-</b>	<b>5.879</b>	<b>7.051</b>	<b>9.071</b>	<b>11.799</b>	<b>4.522</b>	
PRESTAMO A LARGO PLAZO	28.070	22.191	16.188	8.891	-7	-	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>28.070</b>	<b>28.070</b>	<b>23.239</b>	<b>17.962</b>	<b>11.792</b>	<b>4.522</b>	
<b>PATRIMONIO</b>							
CAPITAL	13.030	13.030	13.030	13.030	13.030	13.030	
UTILIDADES RETENIDAS	-	-	-5.017	-4.111	-1.090	3.848	
UTILIDADES DEL EJERCICIO	-	-5.017	906	3.021	4.939	6.469	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>13.030</b>	<b>8.013</b>	<b>8.919</b>	<b>11.940</b>	<b>16.878</b>	<b>23.347</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>41.100</b>	<b>36.083</b>	<b>32.158</b>	<b>29.902</b>	<b>28.670</b>	<b>27.869</b>	
DIFERENCIA	-	-	-	0	0	0	

**Anexo nro.30. ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO**

ANEXO DE COSTOS FIJOS					TOTAL
COSTOS Y GASTOS FIJOS					6.851
RELACION COSTOS Y GASTOS VARIABLES SOBRE VENTAS					25,42%
<b>CALCULO DE PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	=	$\frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - (\text{CV} / \text{PRECIO})}$			6.851
		1	-	(CV / PRECIO)	74,58%
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES</b>					<b>9.186</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN KILOS VENDIDOS</b>					
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN KILOS</b>					<b>6.804</b>

**Anexo nro.31. INDICADORES FINANCIEROS**

INDICE FINANCIERO	RELACION UTILIZADA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>LIQUIDEZ</b>	Activo Cte./Pasivo Cte.	-0,75	-0,62	-0,29	-0,07	0,29
<b>DEUDA</b>	Pasivo/Activos	77,79%	72,27%	60,07%	41,13%	16,23%
<b>MARGEN DE CONTRIBUCION</b>	Margen de Contrib/Ingresos	51,55%	53,75%	54,16%	54,16%	54,16%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	Utilidad Operación/Ingresos	-2,00%	3,61%	5,28%	6,34%	6,73%
<b>UTILIDAD NETA</b>	Utilidad Neta/Ingresos	-4,76%	0,75%	2,27%	3,37%	4,01%
<b>RENDIMIENTO DE ACTIVOS</b>	Utilidad Neta/Activos	-12,21%	2,82%	10,10%	17,23%	23,21%
<b>RENDIMIENTO SOBRE INVERSION</b>	Utilidad Neta/Capital	-38,51%	6,95%	23,18%	37,90%	49,64%

(Guevara, 2015)

### **Anexo nro.32.** Requisitos Sociedad anónima

- El primer paso consiste en tener la estructura legal de la empresa, lo cual tiene que ver con su estatus: si se trata de una entidad de tipo familiar (limitada), se conformará con un mínimo de 2 socios y un máximo de 15.
- El siguiente paso será reservar el nombre escogido.
- Elaborar los estatutos que son validados, a través de una minuta.
- Abrir una cuenta de integración de capital en cualquier banco del país. Los requisitos básicos pueden variar dependiendo de la institución, sin embargo por lo general son los siguientes: capital mínimo 400 dólares para compañía limitada y 800 dólares para compañía anónima; una carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno, copias de cédula y papeleta de votación de cada socio y “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente 24 horas.
- Elevar a escritura pública en una notaría, a donde se llevará los documentos obtenidos anteriormente: la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
- Aprobación del estatuto. Para esto se debe presentar la escritura pública a la Superintendencia de Compañías en donde se la revisará y aprobará mediante una resolución.
- Hacer pública tal resolución de la Superintendencia, por lo que se deberá dejar constancia de esta en un medio de comunicación.
- Recibir cuatro copias de la resolución y un extracto para publicarlo en un diario de circulación nacional.
- Obtener los permisos municipales municipales son imprescindibles
- Realizar la Junta General de Accionistas, esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa.
- Realizar la inscripción en la Superintendencia de Compañías entregará los documentos para abrir el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la empresa. (Diario el Telegrafo, 2015)
- Inscribir el nombramiento del administrador de la empresa, designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación, lo que debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación. (Servicio de Rentas Internas, 2015)



### **Anexo nro.33**

#### **Requisitos SRI:**

- Cédula de Identidad
- Papeleta de votación vigente
- Factura de servicios básicos (luz, agua o teléfono)

Requisitos para trámites (2014). Recuperado de (Servicio de Rentas Internas, 2015)

### **Anexo nro.34**

#### **Requisitos para obtener la Patente municipal:**

Para personas naturales NO obligadas a llevar contabilidad

- Formulario de la declaración de Patente Municipal debidamente lleno.
- Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el RUC actualizado.

(Servicios Ciudadanos, s.f.)

### **Anexo nro.35**

#### **Permisos que incluye la LUAE**

- Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)
- Permiso Sanitario
- Permiso de Funcionamiento de Bomberos
- Rotulación (Identificación de la actividad económica)
- Permiso Ambiental
- Licencia Única Anual de Funcionamiento de las
- Actividades Turísticas
- Permiso Anual de Funcionamiento de la Intendencia
- General de Policía.

Requisitos para trámites (2014). Recuperado de (Servicios Ciudadanos, s.f.)

### **Anexo nro.36**

## **Requisitos para obtención de la Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas (LUAE):**

- Formulario único de solicitud, completo y registrado por el titular del RUC o representante legal.
- Copia del RUC actualizado
- Copia de cédula de identidad o pasaporte y papeleta de votación.
- Contrato y autorización del propietario en caso de local arrendado.
- Para empresas recién consolidadas el plano y dimensiones determinadas para publicidad (rótulo)

Requisitos para trámites (2014). Recuperado de (Servicios Ciudadanos, s.f.)

### **Anexo nro.37**

#### **Requisitos Cuerpo de Bomberos:**

1. Solicitar inspección del local.
2. Informe de la inspección
3. Copia del RUC

Permiso de funcionamiento Cuerpo de Bomberos (2014) Recuperado de (Cuerpo de bomberos Quito, 2009)

### **Anexo nro.38**

#### **Requisitos Ministerio de Salud Pública:**

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.

- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Permiso de Funcionamiento Ministerio de Salud Pública (2014)  
 Recuperado de (Ministerio de Salud Pública, 2013)

### Anexo nro.39

#### Modelo de Contrato de Plazo Fijo

En ....., a ..... de ..... de 20....., entre la Empresa (razón social) ..... representada por don ..... en su calidad de ....., con domicilio en....., comuna de ....., en adelante "el empleador" y don (a) ....., de nacionalidad ..... nacido (a) el ....de .....de....., cédula de identidad N° ....., domiciliado en ....., comuna de....., de profesión (u oficio) .....de estado civil ....., procedente de ....., en adelante "el trabajador", se ha convenido el siguiente contrato de trabajo.

El trabajador se compromete y obliga a ejecutar el trabajo de ..... que se le encomienda.

Los servicios se prestarán en (las oficinas del empleador u otros sitios. Nombrarlos) ..... sin perjuicio de la facultad del empleador de alterar, por causa justificada, la naturaleza de los servicios, o el sitio o recinto en que ellos han de prestarse, con la sola limitación de que se trate de labores similares y que el nuevo sitio o recinto quede dentro de la misma localidad o ciudad, conforme a lo señalado en el artículo 12° del Código del Trabajo.

\* La jornada de trabajo será de.... horas semanales distribuidas de (día de inicio)..... a (Día de término)....., de ..... a..... horas y de..... a..... El tiempo de media hora para colación será de cargo del trabajador.

El empleador se compromete a remunerar los servicios del trabajador con un sueldo mensual de \$..... (La misma cantidad en letras)..... que será liquidado y pagado, por períodos vencidos y en forma proporcional a los días trabajados.

El empleador se compromete a otorgar a suministrar al trabajador los siguientes beneficios

a).....b).....  
.c).....

El trabajador se compromete y obliga expresamente a cumplir las instrucciones que le sean impartidas por su jefe inmediato o por la gerencia de la empresa, en relación a su trabajo, y acatar en todas sus partes las normas del Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad (cuando exista en la empresa), las que declara conocer y que forman parte integrante del presente contrato, reglamento del cual se le entrega un ejemplar.

El presente contrato durará hasta el..... de..... de 20..... y sólo podrá ponerse término en conformidad a la legislación vigente.

Se deja constancia que el trabajador ingresó al servicio del empleador el..... de.....de 20.....

Para todos los efectos derivados del presente contrato las partes fijan domicilio en la ciudad de....., y se someten a la Jurisdicción de sus Tribunales.

El presente contrato se firman en..... ejemplares, declarando el trabajador haber recibido en este acto un ejemplar de dicho instrumento, que es el fiel reflejo de la relación laboral convenida.

.....

FIRMA TRABAJADOR

C.I.....

NOTA:

.....

FIRMA EMPLEADOR

C.I.....

- Este tipo de contrato se rige por las normas contempladas en el art. 159 N° 4 del Código del Trabajo, debiendo tenerse presente lo siguiente:
- La duración del contrato de plazo, fijo, no podrá exceder de un año, salvo que se tratare de gerentes o personas que tengan un título profesional o técnico, otorgado por instituciones de educación superior del Estado o reconocido por éste, caso en el cual la duración no podrá exceder de dos años.
- La prestación de servicios una vez expirado el plazo lo transforma en contrato de duración indefinida.
- Estos contratos sólo admiten una renovación. La segunda renovación lo transforma en contrato de duración indefinida.
- La prestación de servicios discontinuos durante 12 meses o más en un período de quince meses hace presumir que hay contrato indefinido.
- En los contratos que tengan una duración de 30 días o menos, se entiende incluida en la remuneración convenida el pago por feriado y demás derechos que se devengan en proporción al tiempo servido. Regirá la misma disposición si el contrato inicial ha tenido prórrogas, que en total incluido el primer período no excedan de 60 días.
- La terminación anticipada del contrato a plazo fijo, sin que exista causal justificada obliga al empleador a pagar la totalidad de los emolumentos convenidos hasta la fecha de término consignada en el contrato. (Servicios Ciudadanos, s.f.)

## **Anexo nro.40**

### **Leyendas Tisanas - Región Costa:**

#### **Tisana Esmeraldas – La Raya descortés**

La leyenda cuenta que la virgen María andaba apurada cargando a su niño, huyendo iba de unas gente malas que querían arrebatarle al niño Jesús. Avanzaba por las playas que era el camino más claro en esos tiempos. En eso llegó a las orilla de una estero que le cortaba el paso, viendo que las aguas estaban subidas no quizo arriesgarse a pasar. Tenía recelo; no vayta a ser que el agua le llegue hasta el niño y se le ahogue.

Ahí se estuvo dando las vueltas hasta que alcanzó a ver una raya. En esas épocas la tía raya era como cualesquier pez, así, redonda y con aletas por los costados y encima del lomo. Entonces la Virgen le preguntó.

¿Dechime raya cuánto chondo eschta el etecho? La Virgen que por Virgen es Santa le ha vuelto a preguntar y la raya le contestó con la misma remedada.

¿Dechime raya cuánto chondo eschta el etecho? Atrás de unos manglares andaba escondido el mandinga y oyendo el insulto de la raya se gozaba del contento celebrando la grosería.

La Virgen con santa paciencia no se cansaba de preguntarle, pero la tía raya ya después de un tiempo se cansó de remedarle, para no oírle más y de pura jodida a falta de manos para taparse los oídos, se ha metido de cabeza en la arena. Viendo semejante falta de respeto, a la Virgen se le ha acabado la paciencia.

Ahora te maldigo raya; te vas es a quedar con la boca como mueca, contra el suelo, para que todo un siempre hables como remedo. Como con eso no te basta y si lo que quieres es andar escondida, vas a quedar plana como tapa de olla. Vas a vivir encerrada y así igual, a lo que te dejo, nacerán todos los tuyos.

Ya cuando la Virgen María se fue buscando otro paso para avanzar en su camino, el diablo mandinga se salió del mangle a felicitarle a las raya por su osadía.

Porché me alabach, no vech chomo he chedado. Dizque le dice la raya. El diablo quedó sorprendido viéndole tan aplanada. No podía ayudarle a la tía raya porque su poder era inferior al de la Virgen. Entonces tanto pensar le dijo:

Toma mi rabo que acaba en punta muy fila y así sí, si cualquiera te quiere pisar tú te defiendes pichándole la pata. (Anhalzer, Cuentos del Ecuador, 2012)

## **Anexo nro.41**

### **Tisana Guayas – Posorja (Espuma de Mar)**

En tiempos precolombinos, no hubo en territorio ecuatoriano pueblo más guerrero que el huancavilca, que se asentó en las orillas del río Guayas. Pero a más de su renombre para la guerra, fueron también famosos por una misteriosa vidente que habitó entre ellos. Se llamaba Po-sor-ja, que significaba “espuma de mar”.

La vidente llegó un día a las costas de la península de Santa Elena, embarcada en una pequeña nave de madera. Era solamente una criatura y venía envuelta en unas finas mantas estampadas con jeroglíficos; además, llevaba en el pecho un colgante adornado con un caracolillo de oro.

Poseía una apariencia sobrenatural. Sus cabellos eran largos y dorados como las hebras de la mazorca tierna del maíz. Sus dienteillos parecían perlas. El color de su piel imitaba el de las nubes.

Tras ser recogida por los huancavilcas, se presentaron ante ella los más poderosos adivinos y hechiceros para examinarla y explicar su origen. Sin embargo, nadie ofreció una respuesta cierta y aventuraron que era una hija del mar, enviada a ellos como deidad protectora.

Espuma de Mar creció hasta hacerse mujer. Vagaba libremente por llanos y lomas, entraba en pueblos y en cabañas, jugaba con los niños y con los pájaros. Pero había épocas en que no salía de su cabaña. Sumida en profunda meditación, tomaba entre sus dedos el caracolillo de oro y, acercándolo al oído, parecía escuchar una voz que le hablaba desde el fondo marino. Y en trance vaticinaba guerras, pronosticaba victorias y anunciaba sequías tras cosechas abundantes. Rodeados en torno a ella, los huancavilcas la escuchaban con devoción pues sabían que sus palabras se cumplirían, como la noche se cumple tras el día.

Los vaticinios de Posorja atrajeron hasta su aldea al Inca Huayna-Cápac, Señor de Ánimo Esforzado que conquistó el Reino de Quito. Años después, convocaron también a su hijo Atahualpa.

La vidente vaticinó la muerte de Huayna-Cápac en Tomebamba, y la guerra fratricida entre Atahualpa y Huáscar. Al príncipe quiteño le pronosticó su triunfo sobre Huáscar y el breve tiempo que duraría su victoria. Presagió también la llegada de unos hombres blancos y vestidos de metal que lo matarían luego de tomarlo prisionero en Cajamarca.

Tras pronunciar este augurio, Posorja anunció que su misión en la tierra había concluido. Corrió al mar y se adentró hasta que las aguas mojaron sus doradas hebras de maíz tierno. Desprendió de su cuello el caracolillo de oro y lo sopló con dulzura. La espuma del mar la devolvió a su hogar.

#### **Anexo nro.42**

##### **Tisana Manabí – La Gallina de oro**

Es, pues, un mito entre los campesinos mestizos de la Sierra central y la Costa del país. Se refiere a una gallina de oro con sus pollitos igualmente del mismo metal, que desarrollan su vida junto a las fuentes o vertientes de agua.

En sectores de la región andina se dice que el ave y su prole aparecen con las primeras luces del amanecer, por eso hay muchas personas que madrugan para tener la suerte de encontrarlos, y si capturan algún pollito se convierte en alguien de mucho dinero.

Pero ocurre que si el interesado pretende cogerlo en un primer intento, apenas observa al grupo de animales fabulosos, determina que la visión se desvanezca de manera misteriosa y sus afanes de fortuna queden truncados.

En cambio, en la Costa, los mayores de las familias sostienen que la gallina y los pollos prefieren merodear por debajo de los pisos de las casas que se levantan sobre estacas, maderos o cañas, y que a pesar de las estrategias que ponen en práctica los perseguidores, resulta imposible atraparlos individualmente o en grupo.

A pesar de todo, la gallina de oro resulta un animal benigno que regala fortuna a los necesitados. (El Universo, 2014)

#### **Anexo nro.43**

##### **Leyendas Tisanas - Región Sierra:**

##### **Pichincha - Mal de Amores – El Quinde enamorado (Colibrí)**

Los quindes son pequeñas y hermosas aves de variados colores, vuelan con extremada rapidez deteniéndose en aire como si flotarían, poseen un pico largo y se alimentan del néctar de las flores y una de sus características más importantes son muy enamoradizos. Cuenta la leyenda que un galante y joven quinde azul que buscaba el amor lo encontró en una hermosa golondrina, al principio tuvo



muchos inconvenientes, pero con el paso del tiempo su amor se volvió cada vez más fuerte, pero como es costumbre en los quinde jóvenes, el inexperto quinde traicionó el amor de la golondrina.

Al darse cuenta de la traición la golondrina repudió al joven quinde y huyó dejando al pequeño y enamorado quinde sumido en dolor, él arrepentido y dolido suplicaba la muerte, pues su dolor era tan grande que su corazón no lo podía soportar.

El quinde suplicó a los dioses su ayuda para calmar su dolor y así poder sanar su corazón durante días. La diosa Killa se conmovió del pequeño quinde y es así como con que un rayo de luna brillo sobre la montaña y de este brotó un Maiwua. La diosa explico al pequeño quinde que mientras bebiera el néctar de las flores de Maiwua su dolor se calmaría. Desde ese día el pequeño quinde se alimenta del néctar de las Maiwuas calmando su dolor de amor.

Todo aquel que beba el néctar de estas flores sanará su corazón.

#### **Anexo nro.44**

##### **Tisana Imbabura – La Dama Dormida de Punta Surco**

Dice la leyenda que en el sector llamado Pueblo viejo vivió un cacique indígena llamado Ambuco, cual murió de fiebre amarilla, la mujer de este al sentirse sola, decidió subir a la montaña para quedarse dormida para siempre mirando al cielo, desde entonces las parejas que logran mirar la luna llena al momento que está saliendo por el cuello de la silueta de la mujer dormida, tiene la suerte que ese amor dure para toda la vida.

#### **Anexo nro.45**

##### **Tisana Santo Domingo de los Tsáchilas – El Tsáchila que se convirtió en sol**

Cuentan los antiguos en Tásichla, Santo Domingo, que hace muchos, muchos, muchos años, los abuelos de los abuelos podían conversar con los pájaros, en el Cielo donde vivía un enorme tigre de enorme boca, de ojos como los rayos, con garras poderosas y un pelaje muy resplandeciente, pero vivía en la Oscuridad. Un día, el Tigre de la Oscuridad andaba furioso y hambriento y de un solo bocado se comió el Sol y en la Tierra cayeron las tinieblas

Los Tsáchilas (Santo Domingo) vivieron así, en esa larga noche. Se tropezaban unos con otros y se la pasaban todos golpeados y adoloridos, así que decidieron encerrarse en sus hogares y no salir. No podían hacer nada que incluso la comida

se escaseaba. Más de una ocasión se escuchaban gritos desesperados de los que eran atacados por las fieras de la selva.

La luna se hallaba confundida por la desaparición del sol, tampoco salía y eso era más grave porque ya no se podía enamorarse con su luz nocturna. Los pájaros morían y los ríos empezaron a secarse porque confundida la lluvia sin la guía de los astros celestes, tampoco caía.

Angustiados los Tsáchilas decidieron hacer su propia luz e intentaron hacer fogatas con ramas y alumbrarse con su fuego, pero fue inútil. Pero ellos, los más débiles morían rápido. Mientras el Tigre de la Oscuridad con sus fauces abiertas se acercaba cada vez más a los atemorizados Tsáchilas para devorarlos uno a uno.

Sus pasos se escuchaban muy cerca de sus casas. Viendo el desastre inminente a los sabios ancianos se les ocurrió crear su propio sol. Los Chamanes (brujos) se reunieron y pensaron en convertir a un joven Tsáchila en el poderoso astro.

Así pasaron tres días tristes y sombríos. Al cuarto día su sorpresa fue total, apenas si podían abrir los ojos, una luz incandescente los quemaba y era casi imposible de resistir verlo. Ahí estaba el sol de nuevo, reinando en lo más alto, alcanzando con sus rayos a todos los Tsáchilas. Con todo su esplendor, ahí estaba de nuevo, pero no lograban soportarlo.

Recordaron los ancianos, que el joven tsachila tenía dos ojos y que seguramente estaba alumbrando con los dos. Por lo que sería necesario que alumbrara sólo con uno. Así que lanzando una gran piedra hacia el cielo y lograron su objetivo, pudieron por fin volver a disfrutar de las bondades del rey sol que ahora anda con un solo ojo

## **Anexo nro.46**

### **Leyendas Tisanas - Región Amazónica:**

#### **Tisana de Morona Santiago – La que Nunca Lloro**

En una tranquila y próspera comunidad indígena de la selva amazónica, vivía una bellísima muchacha llamada Sañi. Todo el mundo le expresaba cariño y admiración, pero a ella no le importaba los sentimientos de las persona y nunca se conmovía por nada ni se enternecía por nadie. La conocían como la que nunca llora.

Cuando llegó el invierno, cayeron unos aguaceros torrenciales que de la noche a la mañana desbordaron los ríos de la comunidad. Las chozas, las charcas y los

animales fueron arrasados. La gente se lamentaba ante el desastre. Sólo Sañi se mantenía indiferente, sin derramar una sola lagrima.

Afligidas por la destrucción, las personas de la comunidad criticaban con amargura la frialdad de Sañi.

Mirenla, no le importa nada, comentaban unos.

Ni siquiera le conmueve el llanto de los niños, criticaban otros.

Ella tiene la culpa de lo que nos pasa. Los dioses nos están castigando por su falta de sentimientos, juzgaban la mayoría.

En eso, una mujer anciana, la más sabia de la comunidad, aseguró sólo el llanto de Sañi acabaría con la lluvia y las terribles inundaciones.

Pero la pregunta era cómo hacerla llorar, si se mostraba indiferente incluso ante el dolor de su familia. Al final, la anciana manifestó que era necesario que Sañi conociera el dolor para que su alma se conmoviera.

Un día nublado, mientras, la que nunca llora caminaba por la selva, se le presentó la anciana:

Por favor, ayúdame a recoger ramas secas – le suplicó. Tengo que calentar mi choza pues mi nieto está muriendo de frío.

Sañi la miró con indiferencia y siguió su camino. Casi al instante, se le apareció una joven madre con un niño enfermo en brazos:

Te lo ruego, ayúdame a encontrar unas hierbas para curar a mi hijo.

Aunque Sañi sabía dónde encontrar unas hierbas, no quiso ayudar a la joven madre. Iba a continuar su camino, cuando oyó la voz de la anciana que la maldecía.

Los dioses te castigarán por no apiadarte de una madre y una abuela. Jamás serás abuela ni madre. Todo el daño que nos ha causado por no llorar, desde hoy lo pagarás con tu llanto, que traerá el bien a los demás.

Al escuchar las palabras de la anciana, Sañi sintió que su cuerpo se volvía rígido. De pronto sus pies empezaron a hundirse y los dedos se prolongaban y se arraigaban en la tierra; la piel de su cuerpo comenzó a endurecer y a resquebrajarse, sus brazos engrosaron y se expandieron como ramas. Al final, Sañi se convirtió en un árbol.

Desde entonces la selva se pobló de una especie de árbol medicinal, al que se le hiere la corteza para que sienta dolor y llore por la herida. Las lágrimas de ese árbol curan infecciones, quemaduras, úlceras. De esta manera se cumplió la

maldición de la anciana; el alma de Sañi, atrapada en la selva de la madera, calma el dolor y trae el bien a las personas. Los nativos de la selva amazónica conocen a esta especie medicinal como árbol de Sangre de Drago.

#### **Anexo nro.47**

##### **Tisana Pastaza – Lengua de Tucán**

En medio del monte, al pie de los grandes troncos, cría una humilde yerbita. Quién diría que este pequeño habitante de la selva que crece entre tanto gigante, tiene el poder de hablar con aparente certeza de algo tan grande como el amor.

Aquel que dude y quiera saber si el cariño de sus mujeres es verdadero, no tendrá más que llevarse una de estas yerbas al agua. En la orilla la partirá en pedazos pequeños; tantos como amores tenga. Otro pedazo más tendrá que cortarlo por sí mismo y, uno más por el supuesto contrincante.

El inquieto luego habrá de colocar sobre el agua los pedazos de la yerba. Los contendientes, como los pújiles en el cuadrilátero, van uno en cada esquina, y el resto esparcidas en medio o alrededor, teniendo en cuidado de que estén separadas entre sí. "Ellas" por misteriosa fuera se moverán sobre la superficie hasta apegarse al "hombre" que más quieren.

¿De cuántas ilusiones, frustraciones y hasta desgracias será responsable la lengua de tucán?

#### **Anexo nro.48**

##### **Tisana Orellana – Yacuyáchag / Sabiduría**

El nativo con aptitudes que quiera aprender del mundo sobre el mundo de los espíritus, debe acercarse al agua porque en sus proximidades mora la sabiduría. Si tiene talento y paciencia, algún momento se le aparecerá el conocimiento. Según dicen tiene forma de mujer bella. Tan hermosa dicen que es, que el aspirante se enamorará irremediablemente y perdidamente de ella.

Al volver a su casa el hombre estará como cualquier enamorado; con el alma, la mirada y el apetito ausentes. Los familiares preocupados e ignorantes de las causas de su cambio, lo seguirán en su próxima caminata hasta la vera del río. Cuando después de un largo rato la bella sabiduría por fin aparezca, podrá verla el que busca el conocimiento, pero no su familia ni nadie más. Ella lo llevará de la mano a recorrer las esquinas más oscuras del alma humana, cruzará las estrellas rompiendo la noche más negra y habitará con él, en el rugido del jaguar

en el vientre de la anaconda, en los meandros del río, en la corteza de los árboles.

Mientras ella se lo lleva, sus familias que lo estaban cuidando, de pronto no lo verán más. En el sitio donde estuvo, estará una boa, una pava, una hormiga o un viento. Asustados y desconsolados los familiares abandonarán el sitio creyendo que a su pariente le devoraron los animales o que se lo llevó el río.

Pero él aparecerá, después de unos días regresará a la casa. Pero la magia que dominará su vida ya lo tiene agarrado por el corazón. Enamorado de la sabiduría partirá una y otra vez al encuentro de esta mujer que le ha encantado para siempre. Poco a poco conseguirá el saber y se convertirá en *yáchag* que quiere decir “el que sabe”. Lo se *shamán* está bien para las modas de los tiempos que hoy en día corren.

#### **Anexo nro.49**

##### **Leyendas Tisanas - Región Insular:**

###### **Galápagos - El solitario - El Pirata Lewis**

De tiempo en tiempo el abandonaba la isla nadie sabía con qué propósito lo hacía y luego regresaba para continuar con su vida tranquila y monótona.

Por esos azares de la vida él se hizo gran amigo de Manuel Cobos y como sentía que su fin estaba próximo el decidió revelarle el secreto de sus viajes.

El pirata Lewis tenía enterrado en algunas de las islas del archipiélago producto de lo que se cree era un asaltante de barcos y cuando tenía apuros económicos visitaba en una destartalada chalupa la isla donde tenía su tesoro mal habido de sus robos en el pasado y volvía con lo suficiente para solventar sus gastos por algún tiempo.

Para el efecto tomaron entonces una embarcación de pesca y acompañado de cuatro marinos se hicieron al mar. Las cosas en la embarcación parecían llevarse con normalidad pero aproximadamente a la mitad del trayecto el pirata Lewis comenzó a actuar de una manera desquiciada él se había puesto totalmente descontrolado, amenazaba con hundir el barco para que todos mueran, estaba hablando cosas sin sentido gritaba y saltaba sin control y la tripulación le temía por todo lo que estaba haciendo.

Al ver las cosas inexplicables el Sr. Cobos ordeno inmediatamente regresar a San Cristóbal mientras que el pirata seguía todo el trayecto de regreso delirando con

sus locuras y cuando desembarcaron en la isla los cuatro marinos huyeron despavorida mente para ponerse a salvo de lo que pudiera hacer.

Una vez los tripulantes huyeron él se calmó y le explico al Sr. Cobos por que tuvo que actuar de esa manera y fue porque descubrió que la tripulación planeaba acabar con ellos dos una vez que el tesoro fuera desenterrado de su sitio.

El Sr. Cobos tuvo que aceptar la decisión del pirata de actuar así luego de un tiempo el pirata se fue el solo donde estaba el tesoro pero le dijo que si volvería pero nunca más se volvió a saber de él aunque algunos dicen que el si lleo donde estaba el tesoro pero que murió enterrado con él por el mal estado en el que se encontraban las islas por las tormentas y lluvias de esa época.