

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**



**ESTUDIO DE MERCADO Y VIABILIDAD TÉCNICA OPERATIVA PARA LA
PRODUCCIÓN DEL CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA EN EL CANTÓN SANTA TERESA,
MUNICIPIO DE SAN SEBASTIÁN, DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE. Y SU
DISTRIBUCIÓN EN LOS PRINCIPALES CENTROS DE COMERCIO EN LA ZONA
METROPOLITANA DE SAN SALVADOR.**

Trabajo de Graduación

PRESENTADO POR:

EUGENIA LOURDES MARTINEZ CUELLAR

SILVIA GUADALUPE PEREZ FERRER

VIRGILIA GUADALUPE VALLE GARCIA

Para Optar al Grado de

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MARZO 2007

San Salvador

El Salvador

Centro América

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

RECTORA : Dra. María Isabel Rodríguez

SECRETARIA GENERAL : Licda. Alicia Margarita Rivas de Recinos

**DECANO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS** : Lic. Emilio Recinos Fuentes

**SECRETARIA DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS** : Licda. Dilma Yolanda Vásquez de Del Cid

DOCENTE DIRECTOR : Ing. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

TRIBUNAL EXAMINADOR : Lic. Francisco Antonio Quintanilla
Lic. Nixón Rogelio Hernández
Ing. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Marzo 2007

San Salvador,

El Salvador,

Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios Todopoderoso, primeramente por darme la iluminación y perseverancia para poder finalizar una etapa más de mi vida y por permitirme tener las personas adecuadas para poder realizar mi tesis. A mi madre por su amor, por su apoyo incondicionalmente y estuvo en todo momento conmigo, a mis abuelos por su amor y apoyo ya que siempre estuvieron pendientes de mi carrera, mis hermanos por darme ánimos y consejos, a mis sobrinos por ser parte importante en mi vida, también a mis amigos que siempre estuvieron pendiente y me apoyaron.

Eugenia Lourdes Martínez Cuellar

Agradezco a Dios por haberme dado la sabiduría necesaria para culminar mi carrera a pesar de los tropiezos de la vida y por haberme regalado a mi hija Nicol que se convirtió en mi luz y en la fuerza que me empujo a continuar .

Silvia Guadalupe Pérez Ferrer

Agradezco al único y verdadero autor de esta obra “ DIOS” por haberme dado la oportunidad de finalizar estos casi siete años de recorrido y por haber puesto en mi camino a las personas adecuadas a lo largo de este tiempo para realizar esta ultima aventura llamada tesis, a él que me ha dado lo que he necesitado desde que nací “Familia y Amigos”, sin mi familia (mamá) que me enseñó a caminar en lo correcto y sin mis amigos (Lupita, Sandrita, Karen, Bleny , Héctor...) que dejaron algo de su esencia en mi quizás esto no hubiera sido posible, a través de las gracias a Dios doy las gracias a Todos

Virgilia Guadalupe Valle García

INDICE

RESUMEN.....	i
INTRODUCCIÓN.....	iii

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO SOBRE EL MUNICIPIO DE SAN SEBASTIÁN, GENERALIDADES DEL CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA, INTERVIDA Y LOS ESTUDIOS DE MERCADO Y VIABILIDAD TÉCNICA OPERATIVA

1. MUNICIPIO DE SAN SEBASTIÁN.....	1
1.1 Ubicación Geográfica.....	1
1.2 Fundación del Municipio.....	1
1.3 Clima, Suelo e Hidrografía.....	2
1.4 Población.....	2
1.5 Distribución Política Administrativa.....	3
1.6 Transporte.....	3
1.7 Economía.....	3
1.8 Cantón Santa Teresa.....	4
2. GENERALIDADES SOBRE EL "CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA ".....	5
2.1 Origen.....	5
2.2 Clasificación Botánica.....	6
2.3 Variedades.....	6
2.4 Condiciones Climáticas de su Cultivo.....	7
2.5 Ventajas de su Cultivo.....	7
2.6 Cultivo y Cosecha.....	7
2.6.1 Cultivo.....	7
2.6.2 Cosecha.....	8
2.6.2.1 Método de Cosecha Tradicional.....	8
2.7 Rendimiento.....	9
2.8 Proceso de Producción.....	9
2.8.1 Cálices de Flor de Jamaica Deshidratados.....	9
2.8.2 Proceso de Elaboración Artesanal de vino de Flor de Jamaica.....	10
2.9 Usos, Propiedades y Beneficios de la Flor de Jamaica.....	12
2.9.1 Usos.....	12
2.9.2 Propiedades y Beneficios.....	13

3.	EL “CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA” EL SALVADOR.....	15
3.1	Evolución.....	15
3.2	Tipos de “Cáliz de Flor de Jamaica” y Ubicación Geográfica.....	15
3.3	Importancia del “Cáliz de Flor de Jamaica”.....	16
3.4	Innovación en el “Cáliz de Flor de Jamaica”.....	16
3.5	Cultivo del Cáliz de Flor de Jamaica en El Salvador.....	17
4.	FUNDACIÓN INTERVIDA EL SALVADOR.....	19
4.1	Generalidades.....	19
4.2	Antecedentes.....	20
4.3	Terras SVS.....	20
4.4	Intervida y los Proyectos Agroempresariales y Autoempleo.....	21
5.	ESTUDIO DE MERCADO.....	22
5.1	Estudio de Mercado.....	22
5.1.1	Estructura del Análisis de Mercado.....	22
5.1.2	Fuentes de Información.....	23
5.2	Viabilidad Técnica Operativa.....	24
5.2.1	Tamaño Óptimo de la Planta.....	24
5.2.2	Factores que determinan o Condicionan el tamaño de una planta.....	24
5.2.3	Métodos que pueden usarse en la Determinación del tamaño Óptimo de la Planta.....	25
5.3	Localización Óptima de la Planta.....	25
5.3.1	Etapas del proceso de Localización y los factores que la determinan.....	26
5.3.1.1	Macrolocalización.....	26
5.3.1.2	Microlocalización.....	26
5.4	Métodos utilizados en la determinación de la localización óptima.....	27
5.5	Ingeniería del Proyecto.....	28
5.6	Organización, Administración y Aspectos legales de un Proyecto.....	29
5.7	Aspectos Legales.....	30
6.	ANÁLISIS F.O.D.A.....	31
6.1	Factores del Análisis F.O.D.A.....	32
6.2	Matriz F.O.D.A.....	33
7.	MEZCLA DE MARKETING (ANÁLISIS DE LAS 4 P).....	34
8.	ESTRATEGIAS DE MERCADO.....	35

8.1 Dimensiones de las Estrategias de Mercado.....	35
8.1.1 Estrategias en el Campo de Mercado.....	36
8.1.2 Estrategia Geográfica del Mercado.....	37
8.1.3 Estrategia de Entrada en el Mercado.....	38
8.1.4 Estrategia del Compromiso en el Mercado.....	39
9. CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	40
9.1 Diseño de Canales de Distribución.....	40
9.2 Selección del Tipo de Canal.....	40
9.3 Principales Canales de Distribución.....	41
9.4 Factores que afectan la Elección de los Canales de Distribución.....	42
9.5 Principales Centros de Comercio en la Zona Metropolitana de San Salvador.....	43
10. EXPORTACIONES.....	44

CAPITULO II

METODOLOGÍA DEL ESTUDIO DE MERCADO Y ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA PRODUCIDO EN EL MUNICIPIO DE SAN SEBASTIÁN, DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	47
1.1 Antecedentes.....	47
1.2 Formulación del Problema.....	49
2. OBJETIVOS.....	49
2.1 GENERAL.....	49
2.2 ESPECÍFICOS.....	49
3. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	50
3.1 Metodología de la Investigación.....	50
3.1.1 Métodos.....	50
3.1.2 Análisis.....	50
3.1.3 Síntesis.....	50
3.2 Técnicas.....	51
3.2.1 Observación Directa.....	51
3.2.2 La Entrevista.....	51
3.2.3 Encuesta.....	51
3.3 Tipo de Investigación.....	52
3.4 Tipo de Diseño de Investigación.....	52

3.5	Fuentes de Recolección de Datos.....	52
3.5.1	Fuentes Primarias.....	52
3.5.2	Fuentes Secundarias.....	53
3.6	Instrumentos.....	53
3.7	Determinación del Universo.....	53
3.8	Determinación de la Muestra.....	53
3.9	Tabulación de los Datos e Interpretación de los Resultados.....	55
3.10	Limitantes de la Investigación.....	55
4.	DIAGNOSTICO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO DIRIGIDA A CONSUMIDORES, PRODUCTORES Y DISTRIBUIDORES.....	56
4.1	Descripción del Producto.....	56
4.1.1	Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica.....	56
4.1.2	Clasificación.....	56
4.1.3	Usos y Especificaciones del Cáliz de Flor de Jamaica.....	57
4.1.4	Características del Cáliz de Flor de Jamaica.....	57
4.1.5	Variedades y Calidad del Cáliz de Flor de Jamaica.....	57
4.1.6	Campos de utilización del Cáliz de Flor de Jamaica.....	57
4.1.7	Productos Sustitutos, Similares y Complementarios.....	58
4.1.8	Precios y Costos Actuales.....	58
4.2	Consumidores reales y potenciales del Cáliz de Flor de Jamaica.....	59
4.3	Análisis de la Competencia.....	59
4.3.1	Competencia Formal.....	61
4.3.2	Competencia Informal.....	61
4.4	Mecanismos de Distribución.....	61
4.5	Análisis de la Exportación, Importación, Producción y Consumo Aparente.....	62
5.	ESTUDIO DE VIABILIDAD TÉCNICA OPERATIVA.....	63
5.1	Tamaño del Terreno a Cultivar.....	63
5.2	Localización de los terrenos a cultivar.....	63
5.3	Descripción del Proceso Productivo.....	63
5.3.1	Proceso del Cultivo.....	64
5.3.2	Proceso de Cosecha.....	64
5.3.3	Descripción de los procesos a través del Fluxograma Analítico.....	66
5.3.3.1	Proceso de los Cálices Deshidratados.....	66
5.3.3.2	Proceso de Cosecha de los Cálices Deshidratados.....	67
5.3.3.3	Diagrama de Flujo del Proceso del Cultivo de los Cálices Deshidratados....	68
5.3.3.4	Diagrama de Flujo del Proceso de cosecha del Cáliz Deshidratado.....	69
5.4	Capacidad de Producción.....	70
5.5	Maquinaria y Equipo.....	70
5.6	Análisis de Mano de Obra.....	71

5.7 Materia Prima e Insumos.....	72
5.8 Fuentes de Abastecimiento.....	72
5.8.1 Origen y concentración.....	72
5.8.2 Costos de Transporte.....	72
6. DIAGNOSTICO DE FORTALEZA, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS.....	73
6.1 Fortalezas.....	73
6.2 Oportunidades.....	74
6.3 Debilidades.....	75
6.4 Amenazas.....	75
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	76

CAPITULO III

PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y VIABILIDAD TECNICA OPERATIVA DEL CALIZ DESHIDRATADO DE FLOR DE JAMAICA PARA LOS PRODUCTORES DEL CANTÓN SANTA TERESA, MUNICIPIO DE SAN SEBASTIAN, DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE

1. INTRODUCCION.....	78
2. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.....	79
2.1 GENERAL.....	79
2.2 ESPECÍFICOS.....	79
3. MEDIO AMBIENTE DEL NEGOCIO	80
3A. ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN.....	82
4. INVERSIÓN, COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PRODUCTO.....	85
4.1 Inversión.....	85
4.1.1 Gastos Financieros.....	86
4.2 Costos de Producción y Operación.....	87
5. ESTRATEGIAS DE PRODUCCIÓN.....	90
6. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION.....	99

6.1	Estrategia Genérica de comercialización.....	99
6.2	Determinación de la Mezcla Estratégica de Comercialización.....	100
6.2.1	Producto.....	100
6.2.2	Precio.....	105
6.2.3	Plaza.....	105
6.2.4	Promoción.....	106
7.	DETERMINACIÓN DE DATOS PARA REALIZAR LAS PROYECCIONES DE RENTABILIDAD DEL PRODUCTO	110
7.1	Determinación de la Demanda.....	110
7.2	Determinación del Precio Proyectado.....	110
7.3	Proyecciones de la Capacidad de Producción.....	111
7.4	Proyecciones de los Costos de Producción y Operación.....	111
8.	PROYECCIONES DE RENTABILIDAD DEL PRODUCTO.....	118
8.1	Estado de Resultado Proyectado Cálices Vendidos a Granel.....	119
8.2	Estado de Resultado Proyectado Cálices Vendidos en Empaque 250g.....	120
8.3	Gráfica de Utilidades.....	121
8.4	Evaluación Financiera del Proyecto.....	121
	BIBLIOGRAFÍA.....	123
	GLOSARIO.....	125
	ANEXOS	
	OTROS ANEXOS	

INDICE DE CUADRO

	2
Cuadro 1: Estadística de la Población de San Sebastián según censo 2004.....	4
Cuadro 2: Estadística de la Población del Cantón de Santa Teresa.....	6
Cuadro 3: Clasificación Botánica de la Planta Flor de Jamaica.....	
Cuadro 4: Vitaminas, Minerales y otras sustancias que contiene cada una de las partes que conforman la planta de Flor de Jamaica.....	14
Cuadro 5 al 8: Estrategias de Mercado	36
Estrategia de Campo.....	37
Estrategia Geográfica.....	38
Estrategia de Entrada.....	39
Estrategia de Compromiso.....	72
Cuadro 9: Equipos a Utilizar.....	86
Cuadro 10: Inversión en Deshidratadora Artesanal.....	87
Cuadro 11: Inversión en el Equipo para la Cosecha y Empacado.....	88
Cuadro 12: Materia Prima e insumo requeridos.....	88
Cuadro 13: Mano de Obra requerida para el cultivo y cuidado.....	89
Cuadro 14: Mano de Obra requerida en la cosecha.....	90
Cuadro 15: Costos de Operación de Cálices vendidos a granel.....	90
Cuadro 16: Costos de Operación de Cálices vendidos en empaques de 250 gr.....	111
Cuadro 17: Precio Proyectado Cálices vendidos a granel.....	111
Cuadro 18: Precio Proyectado Cálices vendidos en empaques de 250 gr.....	112
Cuadro 19: Proyección de la Producción Anual.....	112
Cuadro 20 al 39: Proyecciones de los Costos de Producción y Operación	119
Cuadro 40: Resumen de los Costos de Cálices vendidos a granel.....	119
Cuadro 41: Resumen de los Costos de Cálices vendidos en empaques de 250 gr.....	

INDICE DE FIGURA

Figura 1: Entorno del Productor de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica del Cantón SantaTeresa.....	81
Figura 2: Deshidratadora Artesanal.....	86
Figura 3: Tijeras de podar y saco de polipropilak.....	87
Figura 4: Báscula Romana.....	87
Figura 5: Corvo.....	103
Figura 6: Etiqueta Delantera.....	105
Figura 7: Etiqueta Posterior.....	107
Figura 8: Canal de Comercialización.....	

RESUMEN

La búsqueda de la mejora de las condiciones de vida de la población salvadoreña da pie a la creación de proyectos que permitan que las personas se conviertan creadoras de fuentes propias de ingresos dada a la falta de empleo que existe en el país, de esta manera surge por parte de fundación Intervida el proyecto de producción de Flor de Jamaica en el cantón Santa Teresa.

por lo antes mencionado se realizo el trabajo de graduación titulado **“ESTUDIO DE MERCADO Y VIABILIDAD TÉCNICA OPERATIVA PARA LA PRODUCCIÓN DEL CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA EN EL CANTÓN SANTA TERESA, MUNICIPIO DE SAN SEBASTIÁN, DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE Y SU DISTRIBUCIÓN EN LOS PRINCIPALES CENTROS DE COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR”**

Con el objetivo de determinar la existencia real de un mercado, las características de los consumidores potenciales, la capacidad productiva a si como también de la propuesta de estrategias de Producción y Comercialización que contribuyan a la incursión de los productores en el mercado.

Tomando como base la investigación de campo realizada, se elaboro un diagnósticos de la situación actual, en la que se determino la existencias de consumidores reales y potenciales de los cálices, la capacidad productiva de los terrenos, la viabilidad de producirlo en el la zona y los problemas a los que enfrentan los productores, permitiendo obtener las conclusiones y recomendaciones siguientes:

CONCLUSIONES

- El Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica es un producto que tiene aceptación en el mercado, puesto que posee propiedades medicinales que las personas reconocen
- La competencia del mercado informal del Cáliz de Flor de Jamaica es fuerte, por su accesibilidad de precios al momento de adquirir el producto.
- Los consumidores que están dispuestos a comprar el Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica muestran tener preferencia hacia la calidad y el precio al momento de adquirir el producto.

- En el país existen pocos productores de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica por lo que la producción es mínima.

RECOMENDACIONES

- Aprovechar la gran aceptación del producto, buscando que el consumidor prefiera la producción nacional y explotando las propiedades medicinales de los cálices.
- Diseñar estrategias de mercado para introducir el producto y poder competir con la gran oferta de este por parte del mercado internacional (Guatemala y México)
- Ofrecer al mercado de los consumidores un producto de calidad y precio accesible
- Ofrecer al mercado de los consumidores un producto de calidad y precio accesible Debido a que existen pocos productores, se debe estimular a las personas a introducirse en la producción de este aprovechando la aceptación que el producto tiene.

Con la consideración de los elementos expuestos con anterioridad se elaboraron las estrategias de Producción y Comercialización que permitirán la puesta en marcha del proyecto, detallando a su vez las acciones a seguir en cada una de ellas, siendo las mas importantes las siguientes

PRODUCCIÓN

Siembra Adecuada de la Semilla

Cuidado Continuo del Cultivo

Maximización de la Calidad

COMERCIALIZACIÓN

Estrategia Genérica de Comercialización

Determinación de la Mezcla Estratégica de Comercialización

Finalmente se establecieron las proyecciones de rentabilidad que ofrece el proyecto en las condiciones actuales.

INTRODUCCIÓN

El terremoto ocurrido el 13 de Febrero de 2001 incremento la problemática económica del país, siendo la zona paracentral la mas afectada, cientos de familias perdieron sus hogares y las fuentes de las que obtenían sus ingresos, a raíz de tal acontecimiento la ONG Fundación Intervida hace su primera intervención en apoyo a los desastres acaecidos, desde entonces se ha dado a la tarea de establecer Territorios de Acción Solidaria denominados TERRAS en diferentes zonas del país, siendo una de estas la TERRA SVS ubicada en el departamento de San Vicente, de la cual surgen una serie de proyectos que tiene como objetivo crear condiciones de autoempleo a los pobladores a través de los proyectos agro empresariales, de esta manera se origina el proyecto experimental de producción de Flor de Jamaica en el cantón Santa Teresa, municipio de San Sebastián.

Lo antes expuesto da pie a la realización del trabajo de gradación **“ESTUDIO DE MERCADO Y VIABILIDAD TÉCNICA OPERATIVA PARA LA PRODUCCIÓN DEL CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA EN EL CANTÓN SANTA TERESA, MUNICIPIO DE SAN SEBASTIÁN DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE Y SU DISTRIBUCIÓN EN LOS PRINCIPALES CENTROS DE COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR”**

El estudio esta orientado a la determinación de la existencia real de un mercado para los Cálices, la viabilidad técnica de producirlo en la zona y el establecimiento de las estrategias que permitan aprovechar las condiciones actuales que ofrece el mercado.

El documento esta estructurado en tres capítulos desarrollados de la siguiente manera

CAPITULO I

El capitulo uno contiene todos los elementos teóricos que intervienen en la realización del Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa, es decir, se desarrollaran aspectos generales del municipio de San Sebastián, las generalidades del Cáliz de Flor de Jamaica, las generalidades de la Fundación Intervida, los elementos esenciales del Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa y demás elementos que servirán para plantear la Propuesta.

CAPITULO II

Este capítulo recopila toda la información necesaria tanto de fuentes primarias como secundarias que fueron utilizadas para la elaboración del estudio de mercado y viabilidad técnica operativa y para la comercialización del Cáliz de Flor de Jamaica, es decir que presenta el diagnóstico de la situación actual del mercado en el que se pretende distribuir el Cáliz de Flor de Jamaica, estableciendo las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del mercado, al final se presentan las conclusiones y recomendaciones obtenidas por medio de la investigación.

CAPITULO III

Como su nombre lo indica este capítulo contiene la Propuesta que se hace a los productores tanto para comercializar el Cáliz de Flor de Jamaica como para producirlo, estableciendo las estrategias más adecuadas a la situación del mercado antes determinada. De igual manera se establecen la inversión, los costos de producción y operación en los que se incurrirá con el proyecto y la rentabilidad que este ofrece.

ANEXOS

Estos contienen una serie de documentos que fueron utilizados para llevar a cabo la investigación, también se presentan las diferentes entrevistas realizadas, la tabulación de los datos, el glosario, entre otros.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO SOBRE EL MUNICIPIO DE SAN SEBASTIÁN, GENERALIDADES DEL CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA, INTERVIDA Y LOS ESTUDIOS DE MERCADO Y VIABILIDAD TÉCNICA OPERATIVA

La presente Investigación obedece a solicitud de la Fundación Intervida de realizar un Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para producir Flor de Jamaica en el cantón Santa Teresa con el fin de desarrollar a esta comunidad, por lo tanto en este capítulo se presenta información general sobre el municipio de San Sebastián, el cantón Santa Teresa localidad donde se pretende producir el cultivo así como también se incluye las generalidades de planta a cultivar (Flor de Jamaica) y los estudios de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa, y otros elementos importantes para realizar la investigación

1. MUNICIPIO DE SAN SEBASTIAN

1.1 UBICACIÓN GEOGRAFICA

El Municipio de San Sebastián esta ubicado al Oriente del Territorio Nacional, específicamente en el Norte de San Vicente a 19 Km. de este y a 50 Km. de San Salvador a una altitud de 660m sobre el nivel del mar, su acceso principal es a través de la carretera panamericana atravesando por Santo Domingo, la carretera que conduce a San Sebastián se encuentra en buenas condiciones lo cual facilita el desarrollo de la comunidad.

1.2 FUNDACION DEL MUNICIPIO

A los habitantes de este municipio se le conoce con el calificativo de bataneco que proviene del nombre de una tela tipo manta que fue elaborada en un principio en San Sebastián denominada Batan. En el año de 1770 San Sebastián era un valle perteneciente al curato de San Vicente, el 12 de Junio de 1824 paso a formar parte del departamento de San Vicente, del 23 de Febrero de 1828 al 23 de Enero de 1830 formo parte del efimero distrito de Ilobasco, después de idas y venidas con el municipio de San Sebastián, sin conocerse las causas, por decreto ejecutivo el 20 de Junio de 1835 San Sebastián se segregó del distrito y departamento de San Vicente y se incorporo de nuevo al distrito de Ilobasco, este decreto fue expedido

por el jefe supremo general Nicolás Espinosa, el 30 de Julio de 1836 una nueva ley segrego al municipio de San Sebastián del distrito de Ilobasco y se incorporo al distrito de San Vicente. En 1874 durante la liberal administración de Don Santiago González el pueblo gozo del titulo de villa, por decreto legislativo el 30 de Abril de 1918 obtuvo el titulo de ciudad.

1.3 CLIMA, SUELO E HIDROGRAFIA

El clima es cálido con una temperatura que oscila entre los 20 y 37 grados centígrados, El monto pluvial es aproximadamente de 2200mm al año. Esta rodeado por cerros y suelos de tipo franco arenoso, arcilloso y franco arcilloso, los ríos con los que cuenta son: el de Titihuapa, Santa Cruz, Guarumo y Los Carpios. Además cuenta con una serie de quebradas entre las cuales están: el Jabillo, el Pital, Monte Grande, los Naranjos, las Marias, el Socorro, el Cincuyo, entre otras

1.4 POBLACIÓN

La población del Municipio de San Sebastián, según el censo del 2004 es de 18,129 habitantes cuyo cuadro estadístico es el siguiente: **Cuadro N. 1**

Cuadro Estadístico Población de San Sebastián, según censo 2004

EDAD	AREA URBANA		AREA RURAL		TOTAL GENERAL
	M	F	M	F	
Menores de 1 año	56	53	81	102	292
De 1 a 4 años	245	258	425	395	1323
De 5 a 9 años	346	334	644	596	1920
De 10 a 19 años	567	633	1087	960	3247
De 20 a 59 años	1106	1232	1835	1716	5889
De 60 a mas	359	498	477	445	1779
Mujeres en edad fértil		1447		2232	3679
Sub Total	2679	4455	4549	6446	
Total	7,134		10,995		18,129

Fuente: Monografía de San Sebastián

1.5 DISTRIBUCION POLITICA ADMINISTRATIVA

Esta dividido en 9 cantones y 31 caseríos, distribuidos en una extensión territorial de 61.83 km². Los cantones son: El Paraíso, El Porvenir Aguacayo, La Esperanza, La Labor, Las Rosas, Los Laureles, San Francisco, Santa Elena, Santa Teresa. (Ver Anexo 1)

1.6 TRANSPORTE

El transporte a los cantones se realiza por medio de bestias, existen aproximadamente 300 caballos, que se usan para llevar carga de leña, alimentos, maíz, etc. En el transporte de motor existen los buses de pasajeros y la ruta es la 110 que hace su recorrido desde San Sebastián hasta San Salvador. También existe el servicio de microbuses que viajan desde San Sebastián hacia San Vicente

1.7 ECONOMIA

Su economía esta basada en la producción agrícola y la producción artesanal. En la producción agrícola se da el cultivo de granos básicos como el maíz, frijol, arroz, maicillo, entre otros, en una escala pequeña existen productos pecuarios y frutales.

Las artesanías locales o textiles son el patrimonio de esta localidad, los tejidos por medio de telares manuales son de distintas variedad, los productos que se elaboran son: manteles canasteros, tortilleros, de mesa y para colar, también se da la producción de hamacas, cubrecamas, colchas individuales, cortinas y telas para confeccionar trajes típicos.¹

¹ Monografía proporcionada por el Sr. Yohemir Rivas Alfaro (Sindico de la Alcaldía Municipal de San Sebastián).

1.8 CANTON SANTA TERESA

El Cantón Santa Teresa, lugar donde se desea implementar el cultivo de Cáliz de Flor de Jamaica se encuentra situado a 1.6 Km. al Norte de la Ciudad de San Sebastián, se encuentra a 770m sobre el nivel del mar, esta distribuido en 8 caseríos: El Centro, La Gruta, Los Lovos, Los Argueta, El Puente, La Loma, Macho Viejo, Los Alfaro. La población esta distribuida en los cantones antes mencionados los cuales demográficamente contienen la siguiente cantidad de población según genero así:

Cuadro N.2

Cuadro Estadístico Poblacional del Cantón Santa Teresa

EIDADES	GENERO		TOTAL
	M	F	
Menores de 1 año	13	15	28
De 1 a 4 años	56	45	101
De 5 a 9 años	70	65	135
De 10 a 19 años	138	108	246
De 20 a 59 años	214	209	423
De 60 a mas	58	58	116
Total de la Población	549	500	1049

Fuente: Plan de Emergencia Local Cantón Santa Teresa

El acceso al cantón es una calle en mal estado, a la cual solo entran pick up y camiones que pertenecen a miembros de la comunidad, la mayor cantidad de casas son de construcción mixta, el resto son de adobe, bahareque, entre otros. El 98% de la población cuenta con agua potable y energía eléctrica. No existe recolección de basura, ni alumbrado publico aunque según informes de la alcaldía se contempla la ubicación de 4 lámparas en el centro del cantón. Las letrinas que se utilizan son de fosa y aboneras en estas últimas se almacena el excremento que después de un tiempo se combina con cal convirtiéndose de esta manera en abono orgánico que los pobladores utilizan en sus cultivos.²

² Plan de Emergencia Local Cantón Santa Teresa, San Sebastián del Comité de Emergencia Municipal (COEM).

2. GENERALIDADES SOBRE "EL CALIZ DE FLOR DE JAMAICA"

La Flor de Jamaica es una planta de tallos abundantes muy ramificados que alcanza alturas de 5 a 7 pies. Las hojas inferiores son enteras. Las superiores palmeadas con 3 a 5 lobos anchos (**Ver Anexo 2**). El pecíolo es largo, delgado y termina por un engrosamiento en la base de la hoja. Se cultiva junto a la planta del maíz en el mes de junio. En el mes de noviembre florece, y se cosecha en diciembre y enero. Tiene una flor de color rojo, de 3 a 4 cm. de largo, con cuatro y cinco pétalos; tiene la forma de una pequeña amapola. Posiblemente mucha gente la conoce, porque con la flor se prepara una riquísima agua fresca. El tipo de ecosistema donde se encuentra es en zonas subtropicales, tipo pastizal y campos de cultivo. Requiere de mucha luz solar, se da en clima caliente, y necesita de poca humedad. Durante su cultivo se debe quitar la hierba, para que se desarrolle; además, se debe proteger de las hormigas porque éstas se comen la planta y la flor.

2.1 ORIGEN

La Jamaica pertenece a la familia de las Malváceas y su nombre científico es: *Hibiscus Sabdariffa*; de ahí también que se le conozca como "Flor de Hibiscus" o "Roselle". Se cree que un producto originario de los países de Asia, estimándose su origen en la India y Malasia. Posteriormente llevado hacia algunos países africanos con climas tropicales y subtropicales, así como a Centro (por gente de color Jamaicana, motivo por el cual se le nombra Rosa de Jamaica) y Sudamérica; actualmente se ha cultivado a pequeñas cantidades en algunas regiones de la Florida.³

³ www.volesamerica.org/spip/IMG/doc/estidimercadorosajamaica-Alertec.doc

2.2 CLASIFICACIÓN BOTÁNICA

Cuadro N.3

Clasificación Botánica de la Planta Flor de Jamaica

Reino	Vegetal
Sub Reino	Embriobcontha
División	Magnoliphita
División Clase	Magnolipsida
Sub Clase	Delenidae
Orden	Malvades
Familia	Malvácea
Género	Hibicus
Especie	Sabdriffa
Nombre Común	Rosa de Jamaica

Fuente: www.volesamerica.org/spip/IMG/doc/estidimercadorosajamaica-Altartec.doc

2.3 VARIEDADES

La Jamaica ha sido mejorada a través de cruzamiento de las mejores semillas criollas y chinas dentro de las principales variedades están las siguientes:

- **Rica:** Esta variedad tiene la característica de que es de poca altura, es muy productiva, sus flores son de cálices grandes y rojos.
- **Victor:** Son plantas de tallos vigorosos y rojizos de mas coloración roja y productoras de flores y frutos.
- **Archer:** Tallos y hojas verdes, vigorosas y productivas
- **Altísima:** Usada para extracción de fibras, alcanza gran altura, produce fibra larga y de buena calidad.
- **Temprana:** Variedades mas precosas y sus rendimientos de flor y fruto son aceptables.⁴

⁴ www.volesamerica.org/spip/IMG/doc/estidimercadorosajamaica-Altartec.doc

2.4 CONDICIONES CLIMÁTICAS DE SU CULTIVO

Se cultiva en climas tropicales y subtropicales a temperatura 22° centígrados, precipitación pluvial de 500 a 1000 milímetros, sobre terrenos inclinados o planos bien drenados.

2.5 VENTAJAS DE SU CULTIVO

- Se adapta a cualquier tipo de suelo, fértil o no
- Es una planta con baja susceptibilidad de plagas, de insectos y enfermedades, cuando están en pleno desarrollo.
- Se puede cosechar bajo condiciones desérticas y es resistente a la sequía.
- Da ocupación a gran cantidad de mano de obra

2.6 CULTIVO Y COSECHA

2.6.1 CULTIVO

El terreno debe prepararse con un mes antes de la siembra. Si la siembra se hace en forma directa se dejan 1.30 metros entre surcos y 0.80 cms entre plantas, de 4 a 6 semillas por postura, haciendo la siembra a mano (usando como instrumento la macana, chuzo, guisote, cuma o como quiera llamarse). Y la cantidad de semilla a usarse por manzana es de 8 a 15 libras.

En la siembra convencional se utilizan fertilizantes de fórmula 12 – 24 –12 y 16-20-0, no aplicar más de 4 quintales por manzana, puede realizarse en el momento de la siembra un herbicida.

En el cultivo ecológico, normalmente se utilizan el abono mejorado, el purín, abonos verdes, árboles fijadores de nitrógeno, otros.

Se hace un primer deshierbe después de 5 a 10 días de siembra, y la segunda a los 30 días. Los herbicidas mas usados son gramoxone, edonal, y amina, mezclados en un 50% cada uno, con una dosificación de 100 a 125 cms. Cúbicos por bomba de 4 galones de agua. En el cultivo ecológico no se permiten el uso de estos químicos, normalmente los deshierbes son manuales.

Las plagas que atacan son el sompopo – tortuguilla – gusano de alambre. Puede utilizarse extracto acuoso de nim, trampas, preparados hormonales, otros.

Enfermedades detectadas son: ERYSHIPHE (Mildium polvoriento) TIZON (Phytophthora parasitica, var, nicotianae, y Sabdariffa) damping off (Phytium perniciosus) y rhizoctoniasolani. Con el cultivo hay bajo riesgo y se tiene oportunidad de alcanzar los mejores precios. Puede usarse extractos de sauce (Salix sp), cola de caballo (Equisetum giganteum) y sulfocalcio (cal, azufre y ceniza).

Se realiza un capado (poda) a las plantas cuando tienen 1.25 – 1.20 metros de altura, con el objetivo de que de más flores, más ramas, más brotes.

2.6.2 COSECHA

El indicador es la apertura de la cápsula, es entre 4 a 5 meses después de la siembra, a ese tiempo el cáliz ha alcanzado su tamaño óptimo y madurez fisiológica deseada.

2.6.2.1 MÉTODO DE COSECHA TRADICIONAL:

La Rosa de Jamaica florea de arriba hacia abajo, de la misma forma irá dando punto para el corte de los cálices.

Se puede realizar de dos formas.

- Corte completo de cáliz y cápsula, para luego ser cortada por la mitad (con una navaja que facilita la separación del cáliz). Esta forma de corte no permite recolectar la semilla.
- Separación del cáliz, dejando la cápsula en la planta para que éste se seque. Se recolecta la semilla al cosechar los frutos, 15 días después de la cosecha de los cálices.

El corte se hace sobre las plantas, cortando cada 3 o 4 días los cálices, los que se recolectan en canastos para facilitar la selección posterior. La cápsula permanece en la planta para recolectarla más tarde y obtener las semillas, método que requiere mucho tiempo y mano de obra.

Las máquinas recolectoras no son apropiadas para la Rosa de Jamaica, porque el corte de los frutos es selectivo y su maduración es gradual.

2.7 RENDIMIENTO

Variará de acuerdo con el suelo, la región, y las condiciones del crecimiento. Se calcula que se cosechan de 3 a 12 libras por planta. Las mejores producciones se han obtenido en la costa húmeda, cosechando hasta 16 quintales por manzana, mientras en la costa da un rendimiento de 8 a 10 quintales por manzana de producto seco aproximado.⁵

2.8 PROCESO DE PRODUCCIÓN

Una vez que el cáliz de Flor de Jamaica ha sido cosechado, este puede pasar diferentes procesos productivos, todo depende del producto que se deseé elaborar con el. A continuación se describen dos de los procesos más comunes por los cuales puede pasar el cáliz de Flor de Jamaica.

2.8.1 CÁLICES DE FLOR DE JAMAICA DESHIDRATADOS

La deshidratación de los Cálices se hace exponiendo estos al sol, colocándolos en una deshidratadora artesanal (**Ver Anexo 3**), que se elabora con costales y alambres de púas a modo de formar una cama en la cual se depositan los cálices tapándose con un saran de manera que el sol no pegue directamente a los cálices, dejándolos aproximadamente 18 horas o hasta que estos estén totalmente secos. Luego es guardado en sacos nuevos de Polipropilack para ser almacenados.⁶

⁵ www.volesamerica.org/spip/IMG/doc/estidimercaorosajamaica-Altartec.doc

⁶ entrevista realizada al Sr. Carlos Linares (productor de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica)

2.8.2 ROCESO DE ELABORACIÓN ARTESANAL DE VINO DE FLOR DE JAMAICA

Para la elaboración artesanal del vino se necesita de los siguientes ingredientes y utensilios:

- 10 libras de azúcar (de preferencia amarilla)
- 5 onzas de levadura granulada (tipo polvo)
- 1 libra de flor de jamaica
- 5 galones de agua (un garrafón)
- Una botella de Vidrio de 1 litro
- Una manguerita transparente de 5 mm de diámetro
- Un tapón de hule para sellar la garrafa de agua
- Tirro
- Una cuchara grande
- Un pichel
- Un colador
- Un vaso mezclador (agitador)
- Un guacal plástico o de aluminio
- Un guacal estrictamente metálico (para calentar)

Se prepara el té de Flor de Jamaica: Puede ser infusión o de cocción, este ultimo permite extraer el máximo de esencia a la flor, no se ha probado cual ofrece mejor resultado, si es infusión se depositan las flores en un guacal plástico o de aluminio y se le agrega agua hirviendo o muy caliente, y se deja unos quince minutos para que despida. Se repite esta misma operación hasta que termine de despedir la sustancia de la flor y se logre la cantidad de agua necesaria para llenar la garrafa (aproximadamente cinco galones). También se puede hacer por decocción depositando las flores en una olla de agua y poniéndolas a hervir hasta que despidan y luego se completa dentro de la garrafa con la cantidad de agua necesaria para los cinco galones, mezclándola muy bien. La garrafa no se llenara totalmente, si no que se deja un espacio para que no rebalse cuando comience a fermentarse y hacer espuma.

Se agregan al té las diez libras de azúcar, procurando una mezcla homogénea, es decir la garrafa debe contener una solución con azúcar, para lo cual se puede ir mezclando paulatinamente en la medida que se llena con el té de Flor de Jamaica, o si no, después que se llena con el té se deshace la azúcar junto con la levadura en un vaso agitador, poco a poco, obteniendo horchatas de azúcar, levadura y agua que se irán vertiendo y mezclando poco a poco en la garrafa, buscando la mejor manera de deshacer la azúcar y la levadura en la solución de Flor contenida en la garrafa. La azúcar y la levadura son los actores del proceso de fermentación que permitirá generar los alcoholes buscado para la preparación del vino.

Se introduce a presión la manguerita transparente en el tapón de hule, y este a su vez en la garrafa, procurando sellar muy bien para que no haya fuga de aire por el tapón, este es el mecanismo de alambique, por donde subirá el oxígeno que libera la solución de la garrafa hasta el agua contenida en la botella de vidrio

Con ese propósito se llena la botella con agua, la cual funciona como trampa de oxígeno para propiciar un ambiente anaeróbico dentro de la garrafa, lo que permitirá la producción de alcoholes productos de las levaduras que al actuar sobre los azúcares la descomponen y convierten en alcohol.

Este sistema se deja en un lugar oscuro fermentándose por un periodo no menos de ocho días, fecha en la cual estará listo para ser consumido, es de considerar que como todo vino, en la medida que se añeja es mejor, si se mantienen las condiciones anaeróbicas para la fermentación.

Si se quiere envasar en botellas, hay que pasteurizarlo, para lo cual se pone a calentar a una temperatura de 45 grados, que es cuando se comienzan a generar las primeras burbujitas en el calentamiento y no se deja hervir, luego inmediatamente se somete a un ambiente frío, para que por medio del shock térmico se mueran los microorganismos que pueden ocasionar putrefacción del líquido.⁷

⁷ Folleto proporcionado por Fundación Intervida

2.9 USOS, PROPIEDADES Y BENEFICIOS DE LA FLOR DE JAMAICA

2.9.1 USOS

La planta de Jamaica tiene varias posibilidades de uso:

- **La flor:** Es utilizada para hacer jaleas, mermelada, salsas, dulces, conservas y para la preparación de bebidas refrescantes y vinos de mesa, esta debe procesarse fresca antes que se deshidrate. Posteriormente se extrae el jugo para la jalea, el residuo se usa para la conserva. Solo los cálices deben utilizarse, pues la cápsula con semilla tiene vellosidad o pelillos agudos que pueden ser dañinos si se ingieren.
- **Las hojas tiernas:** Se consumen en ensaladas y como alimentos forrajeros.
- **Las semillas:** Contienen aceite comestible y constituyen un excelente alimento para las aves. Son algo amargas pero han sido molidas para ser agregadas a la comida que sirve de alimento humano tal es el caso en África y también se ha usado como un sustituto para el café.
- **El tallo:** Produce una fibra que puede sustituir al yute o al cáñamo en la fabricación de cordeles y sacos.⁸

Los estudios realizados han demostrado que la Flor de Jamaica puede ser usada como un desparasitante, también ayuda al proceso digestivo y renal, es útil para bajar de peso y para controlar el grado de colesterol en la sangre.

⁸ www.vinculando.org/mercado/flordejamaica.htm

2.9.2 PROPIEDADES Y BENEFICIOS

La Flor de Jamaica posee propiedades alimenticias y medicinales lo que la hace aceptable en muchos lugares del mundo.

Asimismo, posee otras propiedades terapéuticas y preventivas tales como:

- Cálculos Císticos (Cálculos en la vesícula)
- Cálculos Renales y dolor de riñones
- Disentería
- Disminución de las defensas del organismo
- Dolores estomacales
- Estreñimiento
- Fiebres
- Inflamación de encías
- Malestares de la resaca
- Tos⁹

⁹ www.alimentariaonline.com/bebidas_noticias_viewed.asp?did=119

Contiene además una amplia gama de vitaminas, minerales y otras sustancias como se refleja en el siguiente cuadro:

Cuadro N.4

Vitaminas, Minerales y Otras Sustancias que contienen cada una de las partes que conforman la planta de Flor de Jamaica

VALORES EN UNA PORCION DE 100g.			
Cálices		Semillas	
Humedad	9.2 g	Humedad	12.9%
Proteínas	1.145g	Proteínas	3.29%
Grasa	2.61g	Aceite Graso	12.9%
Fibra	12.0g	Celulosa	16.8%
Cenizas	6.9g	Pentosas	15.8%
Calcio	1263mg	Almidón	11.1%
Fósforo	273.2mg	Aminoácidos	
Hierro	8.98mg	Arginina	3.6 g
Tiamina	0.117mg	Cisteína	1.3 g
Riboflavina	0.277mg	Histidina	1.5 g
Niacina	3.765mg	Isoleucina	3.0 g
Ácido ascórbico	6.7mg	Leucina	5.0 g
Hojas Frescas		Lisina	3.9 g
		Metionina	1.0 g
		Fenilalanina	3.2 g
Proteína	1.7 - 3.2%	Treonina	3.0 g
Grasas	1.1%	Tirosina	2.2 g
Carbohidratos	10%	Valina	3.8 g
Cenizas	1.0%	Ácido Aspartico	16.3 g
Calcio	0.18%	Ácido Glutámico	7.2 g
Fósforo	0.04%	Alanina	3.7 g
Hierro	0.0054%	Glicina	3.8 g
Ácido Máfico	1.25%	Prolina	5.6 g
Humedad	86.2%	Serina	35.0 g

Fuente: hort.purdue.edu/newcrop/morton/roselle

3. EL "CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA" EN EL SALVADOR

3.1 EVOLUCIÓN

No se tiene un dato exacto de donde y cuando fue introducida la Flor de Jamaica en El Salvador, lo que se conoce es que fue traída a Centroamérica por los Jamaíquinos. El cultivo de Cáliz de Flor de Jamaica es catalogado como no tradicional, existe muy poca producción del mismo, por lo cual aparece integrado en las cuentas nacionales en el apartado de infusiones.

La forma de cultivo del Cáliz de Flor de Jamaica en el país es tradicional, muchas de las personas lo tipifican como una especie de planta que pueden sembrar en los jardines de sus casas o en terrenos cercanos a los hogares con fines de autoconsumo. Los productores que existen también lo cosechan de manera tradicional, llevando acabo el corte manualmente y secándolo directamente al sol a través de deshidratadoras artesanales, la mayoría lleva en promedio tres años produciendo el cáliz, por lo que la cultura de su consumo apenas inicia,

Gran parte de la existencia de este producto en los supermercados es importada desde Guatemala que junto con México son los países productores que más información presenta sobre el cultivo de esta planta. Es importante agregar que Guatemala considera que aun no es capaz de cubrir toda la demanda de este producto que recibe desde Alemania, por que el área que cultiva es poca, por la falta de interés que las entidades agrícolas dan a este cultivo.

3.2 TIPOS DE "CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA" Y UBICACIÓN GEOGRÁFICA

No existe un estudio específico sobre los tipos o variedades de semilla de Flor de Jamaica que se cultivan en el país, uno de los productores expreso que la variedad que utiliza es denominada cuarenteña y que su procedencia es Mexicana (**ver anexo 12, pregunta 2**) otros productores la tipifican como común y que es única que utiliza en El salvador. Las zonas donde se ha logrado establecer que se cultiva son: Guazapa (Cantón Loma de Ramos, Comunidad Los Héroes), Jucuapa (San Miguel), Sonsonate Y Santa Ana, se hace hincapié en que la producción es poca y muchas veces es cultivado para consumo propio y comercializado con especieros o con personas conocidas.

3.3 IMPORTANCIA DEL "CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA"

La importancia del Cáliz de Flor de Jamaica radica en el potencial medicinal que presenta, debido a la gama de propiedades curativas que se adjudican a esta planta, añadiendo a esto las características de los consumidores de hoy en día que son atraídos por los productos naturales que les permitan tener buena salud en un mercado en donde aquello que contenga pocas calorías es bueno.

Siendo la Flor de Jamaica un producto diurético tiene grandes oportunidades entre aquellos consumidores en que la apariencia física es de gran importancia, además la poca producción del mismo deja espacio para que nuevos productores se agreguen, permitiendo así encontrar otras maneras de generar ingresos y contribuir a la mejoras de las condiciones de vida de estos pequeños productores.

3.4 INNOVACIÓN EN EL "CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA"

Actualmente en el país la mayor innovación que se esta haciendo con el cáliz de Flor de Jamaica es la producción de vino que empezó en el año 2001, la producción de este vino es 100% natural, se hace a través de la fermentación de los cálices, esta fermentación consiste en que las levaduras se alimentan del azúcar haciendo un proceso metabólico que produce Dióxido de Carbono y Alcohol Etilico, los cálices fermentados deben reposar al menos 4 meses en recipientes de material plástico (Pet), colocándole en la boquilla del recipiente un sifón el cual permite la liberación del Dióxido de Carbono dejando en el recipiente el Alcohol Etilico, durante las primeras 3 o 4 semanas la actividad de las levaduras es intensa por lo que en algunas ocasiones es necesario destapar el sifón para una mejor liberación del Dióxido, una vez que la actividad a disminuido se vuelve a tapar para evitar la entrada de polvo o de pequeños insectos. Estos recipientes deben de permanecer en una bodega (**Ver Anexo 4**) cuya temperatura no tiene que ser mayor de 30 grados centígrados, debido a esto se le coloca a cada recipiente una manta preferiblemente de color blanco puesto que este color refracta la luz. Lo más importante en la elaboración del vino es la manipulación del proceso que se sigue para prepararlo. La mayoría de los materiales que se utilizan en la elaboración de este vino han sido traídos desde el Valle de Napa (EEUU), la calidad que se le da al vino empieza desde la preparación del suelo para la siembra, continuando con el cuidado constante del cultivo, la cosecha de los cálices, su deshidratación a través de paneles solares que proporcionan un mejor secado de los mismos, hasta colocarlos en la bodega la cual permanece lo menos húmeda posible.

Recientemente se ha comenzado a experimentar hacer licor de Flor de Jamaica a partir del vino por medio de un aparato de origen egipcio llamado "Alquitara " (Ver Anexo 5) una vez que la Alquitara ha destilado el vino produciendo licor de al menos 60 grados de alcohol (estos grados pueden variar a mediada que se convine el vino con agua) se le agregan los cálices deshidratados dejándolos reposar de 4 a 5 días para que tome el color y el sabor de la Jamaica, este proceso resulta costoso en términos monetarios, ya que se necesitan 5 botellas de vino para producir una de licor. Es importante recalcar que la producción de licor esta en la etapa de experimentación.¹⁰

3.5 CULTIVO DEL CALIZ DE FLOR DE JAMAICA EN EL SALVADOR

La planta de Flor de Jamaica es una planta foto periódica, significa que por fisiología florece en un periodo del año, en el caso de El Salvador lo hace en el mes de Noviembre. Su siembra debe comenzar en el inicio de la época lluviosa, es decir en el mes de Mayo. Un elemento importante en la siembra del cáliz es el distanciamiento y la cantidad de plantas que debe haber por postura, este cultivo debe cuidarse constantemente, durante el desarrollo de esta planta se necesita la aplicación constante de foliares, fungicidas e insecticidas, así como también se debe controlar la maleza, las enfermedades y las plagas que la atacan. En la parte de su germinación es atacada por el Sompopo que se convierte en una plaga que hay que combatir para evitar la pérdida de la planta.

Antes de comenzar a cultivar es necesario determinar la clase de suelo en la que se siembra para poder establecer los nutrientes que la tierra necesita, los suelos en el país son de muy mala calidad, pero si se les da un tratamiento agronómico se pueden condicionar al tipo de cultivo que se desea hacer en ellos.

Una buena parte del cultivo de esta planta en El Salvador se da en el cerro de Guazapa cuyo suelo es clasificado como clase 7 y clase 8, es decir que son considerados como no agrícolas, estos suelos se caracterizan por ser arcillosos y con mucha piedra por lo cual son conocidos como pesado, a pesar de que no son de vocación agrícola han sido condicionados para producir Cáliz de Flor de Jamaica de alta calidad.

¹⁰ Entrevista realizada al productor de vino, Comunidad Los Héroes, Cantón Loma de Ramos, Municipio de Guazapa.

Una vez que se ha determinado que clase de nutrientes necesita el suelo, comienza la siembra de la semilla que se hace a una distancia de 2*2 por postura, una postura comprende tres semillas, se le aplican todos los cuidados antes mencionados hasta que la planta florece en los primeros días del mes de noviembre, cuando la planta llega a una fase de maduración se corta con tijera cada Cáliz se despenica y se obtiene así la semilla y el Cáliz, el Cáliz se lleva a un proceso de deshidratación que se puede hacerse ya sea en una deshidratadora artesanal o a través de paneles solares que permiten una mejor evaporación de la humedad, la deshidratación dura entre 18 y 24 horas o inclusive mas tiempo hasta que el cáliz este totalmente seco, luego puede ser almacenado en sacos o en bolsas de celofán y no deben de ser expuestos al sol en ningún momento, esto garantiza la calidad del producto durante todo el periodo que permanece almacenado.

El rendimiento que ofrece esta planta en las condiciones climáticas y de suelo de El Salvador para un terreno de una manzana es el siguiente: El rendimiento por planta en suelos clase 7 y 8 es aproximadamente de 1.33 onz de Cáliz deshidratado, existen 3 plantas por postura por lo que se multiplica $3 * 1.33$ lo que da como resultado 3.99 onz por postura, cada postura se encuentra a una distancia de 2*2 por lo que se dividen los 7000mts cuadrados que existen en una manzana entre 4 mts y se obtiene 1,750 posturas por manzana, las 1,750 posturas se multiplican por las tres plantas que existen por postura y se tiene como resultado 5,250 plantas en una manzana, esto se multiplica por 1.33onz que da cada planta obteniendo 6,982 onz por manzana estas se dividen entre 16 onz que tiene una libra lo que da como resultado 436 libras, luego se dividen entre las 100 libras que hay en un quintal y se obtienen 4.36 quintales por manzana.¹¹

¹¹ Entrevista realizada al productor de vino, Comunidad Los Héroes, Cantón Loma de Ramos, Municipio de Guazapa.

4. FUNDACIÓN INTERVIDA EL SALVADOR

4.1 GENERALIDADES

FUNDACIÓN INTERVIDA es una ONG aconfesional, partidista y totalmente independiente, con estatus consultivo especial en el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas. Su objetivo es mejorar las condiciones de vida de miles de niños y sus familias en las zonas más necesitadas del planeta. Con este fin, lleva a cabo proyectos de desarrollo integral desde diversos sectores de actividad (salud, educación, producción, seguridad alimentaria, capacitación e infraestructuras) orientados a reducir las causas de la pobreza y no sólo sus consecuencias. En la actualidad, INTERVIDA está presente en Bolivia, Ecuador, Perú, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Bangladesh, Filipinas, India y Malí. Más de 343.000 familias españolas dan su apoyo a casi cuatro millones de personas de estos países mediante el apadrinamiento de niños.

Fundación Intervida El Salvador forma parte de Intervida World Alliance (INWA) una alianza mundial de organizaciones de desarrollo presentes en 28 países a nivel mundial.

Su misión es Facilitar los recursos materiales, humanos e intelectuales necesarios para que las poblaciones atrapadas en la espiral de pobreza consigan superar su situación.

INTERVIDA ha cumplido cinco años de actividad en El Salvador con el firme objetivo de promover el desarrollo económico, social y medioambiental de los habitantes de las 382 comunidades donde lleva a cabo proyectos de salud, educación, producción, infraestructura y cultura, que benefician en la actualidad a 90.000 niños y adultos de 41 municipios de los departamentos de San Salvador, La Paz, La Libertad, San Vicente y Usulután.

4.2 ANTECEDENTES

La primera intervención de INTERVIDA en El Salvador tuvo lugar en los meses de enero y febrero de 2001, cuando dos terremotos sacudieron el país dejando un saldo de más de 1.000 personas muertas, 8.000 heridos y más de un millón de damnificados. Un equipo de INTERVIDA Guatemala se desplazó hasta las zonas afectadas para prestar ayuda humanitaria y a partir de entonces comenzaron los trámites para iniciar proyectos de desarrollo en El Salvador. Esto se hizo realidad un año más tarde, en febrero de 2002, con la apertura de la primera TERRA (Territorio de Acción Solidaria) para apoyar a 13.000 personas del departamento de la Libertad. Cinco años después de los terremotos de 2001, INTERVIDA cuenta con cuatro TERRAS más en los departamentos de San Vicente, Usulután, La Paz, y Morazán.

En todas esas áreas se están desarrollando, entre otros, proyectos educativos dirigidos a más de 59.000 niños y niñas para mejorar el rendimiento escolar, fomentar el acceso a la educación y promover y divulgar los derechos de la infancia. En los últimos años se han realizado más de 200 obras de infraestructura escolar (aulas, cocinas, servicios higiénicos, espacios recreativos, etcétera.) y se han construido y rehabilitado 80 escuelas. También se han entregado más de 117.000 paquetes escolares y más de 3.000 paquetes con material didáctico para el personal docente. Pero INTERVIDA apuesta también por la alfabetización de adultos, una acción que cuenta con el apoyo del Ministerio de Educación y de la que hoy en día se benefician 525 hombres y mujeres. Como resultado de estas formaciones, más de 400 personas han recibido ya su certificado oficial.

4.3 TERRAS SVS

Las TERRAS SVS están ubicadas en el departamento de San Vicente, al cual pertenece el municipio de San Sebastián que por ende forma parte de los 11 municipios que abarca esta TERRA , siendo los municipios restantes: Tecoluca, Tepetitán, Guadalupe, San Cayetano Istepeque, San Estaban Catarina, Santa Clara, Verapaz, San Idelfonso, Apastepeque y Jerusalén.

4.4 INTERVIDA Y LOS PROYECTOS AGROEMPRESARIALES Y AUTOEMPLEO

Desde que Intervida inicio sus operaciones en el país, gesto la posibilidad de llevar a cabo proyectos de desarrollo junto a la población más necesitada, pero de manera más estable y con una visión integral.

De esta manera surgen los Proyectos de Productividad y Competitividad Agro empresarial y generación de Autoempleo. Estos proyectos productivos con cultivos de alto valor comercial se encuentran ubicados en los departamentos de La Libertad, San Vicente, La Paz y Usulután, estos proyectos incluyen actividades de producción de Tilapia, Camarón de agua dulce, producción de Miel de Abeja , producción de Flor de Jamaica, entre otros, siendo este último el de interés para la realización de esta investigación, el cual consiste en la implementación de tres parcelas demostrativas de cultivo de Flor de Jamaica, en las cuales se desarrollan diferentes tecnologías relacionadas con la agricultura convencional y principios de agricultura orgánica, a su vez se da la capacitación a los beneficiarios que están interesados en incursionar en dicho cultivo y en su producción, con el objetivo de que se convierta en la base para la creación de la microempresa productora de Flor de Jamaica, que les proporcione ingresos que les permitan mejorar sus condiciones Socioeconómicas.¹²

Dentro del Municipio de San Sebastián se encuentra la Comunidad Santa Teresa, es precisamente en ese lugar donde hay tres personas dispuestas a entrar en el proyecto de producción de Flor de Jamaica a las cuales la Fundación Intervida esta apoyando con la capacitación antes mencionada, esta capacitación es de dos tipos: una Agro empresarial y la otra es de carácter Técnico es decir, se les enseña como se cultiva y cosecha el cáliz.

¹² www.noticias.com/notaprensa/10-05-2006/fundacion-intervida/intervida-cumple-5-año.salvador-apoyando-sus-programas-ms-90000-niños.ca2.htm

5. ESTUDIO DE MERCADO

5.1. ESTUDIO DE MERCADO

Se le denomina así a la primera parte de la investigación formal del estudio, que consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. A través del estudio de mercado un investigador también puede palpar el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que se tendrá con la venta de un nuevo producto.

El estudio de mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar un producto (Canales de Comercialización), y contestar la primera pregunta importante del estudio: ¿existe un mercado viable para el producto se pretende elaborar?

5.1.1 ESTRUCTURA DEL ANÁLISIS DE MERCADO

Según Baca Urbina para el análisis del mercado se reconocen cuatro variables fundamentales que son:

El Análisis de Oferta: El propósito que se persigue con este análisis es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio.

El Análisis de la Demanda: En este análisis se persigue determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, la demanda es función de una serie de factores como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, etc.

El Análisis de los Precios: Se define como precio a la cantidad monetaria a los que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

En cuanto al análisis de los precios es preciso tener en cuenta que existe una discrepancia en la definición del mismo, para unos el precio viene dado por el costo y un porcentaje de ganancia, en algunos países el precio de los productos esta regulado por el gobierno por lo cual la definición dada al principio se vuelve obsoleta, lo cual no impide hacer un análisis de esta variable. El análisis de precios incluye: Los tipos de precios, su determinación y proyección.

El Análisis de la Comercialización: La comercialización se refiere a la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. El análisis de la comercialización esta compuesta por la determinación de los canales de distribución que existen y la naturaleza de los mismos, así como de la selección del canal más adecuado para la distribución del producto.¹³

5.1.2 FUENTES DE INFORMACIÓN

En el estudio de mercado se utilizan dos tipos de fuentes de información una de carácter primario que se obtiene por el propio usuario o consumidor del producto, de tal manera que para obtener información de él es necesario entrar en contacto directo, esta se puede ser en tres formas: la observación directa, el método de experimentación y el acercamiento y comunicación directa con el usuario (encuesta). La otra es de carácter secundario, es decir que se obtiene a través de estadísticas del gobierno, libros, boletines, entre otros que recogen datos escritos acerca del tema que se está investigando.¹⁴

¹³ Baca Urbina, Gabriel .Evaluación de Proyectos, México. Mc Graw Hill. 5ta. Edición

¹⁴ Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos, México. Mc Graw Hill. 5ta. Edición

5.2 VIABILIDAD TÉCNICA OPERATIVA

El estudio de Viabilidad Técnica Operativa se subdivide en cuatro partes que son: La determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis administrativo.

5.2.1 TAMAÑO OPTIMO DE LA PLANTA

La determinación del tamaño óptimo de la planta se refiere a la capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año.

Se distinguen tres tipos de capacidades dentro de un equipo. La capacidad de diseño que es la tasa de producción de artículos estandarizados en condiciones normales de operación. La capacidad del sistema, es decir la producción máxima de un artículo específico o una combinación de productos que el sistema de trabajadores y maquinas puede generar trabajando en forma integrada y por último la producción real que es el promedio que alcanza una entidad en un lapso determinado, teniendo en cuenta todas las posibles contingencias que se presenten en la producción y venta del producto.

5.2.2 FACTORES QUE DETERMINAN O CONDICIONAN EL TAMAÑO DE UNA PLANTA

Determinar el tamaño óptimo es una tarea que esta limitada por la relación reciproca que existe entre el tamaño y otros factores como lo son: La demanda, la disponibilidad de materia prima, la tecnología de los equipos y el financiamiento.

5.2.3 MÉTODOS QUE PUEDEN USARSE EN LA DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE UNA PLANTA.

Existen dos métodos que pueden utilizarse en esta parte del estudio económico uno de ellos es el método de Lange que define un modelo particular para fijar la capacidad óptima de producción de la nueva planta, basándose en la hipótesis real de que existe una relación funcional entre el monto de la inversión y la capacidad productiva del proyecto. El segundo método se llama de escalación este consiste en considerar la capacidad de los equipos disponibles en el mercado y a través de ello analizar las ventajas y desventajas de trabajar cierto número de turnos de trabajo y horas extras.¹⁵

5.3 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DE LA PLANTA

Es la que contribuye a lograr de mejor manera la mayor rentabilidad sobre la inversión o la obtención del valor mínimo del costo unitario.

El objetivo que se persigue es determinar la ubicación y la localización óptima de manera que genere la mayor rentabilidad posible.

Las consideraciones que se deben hacer para la determinación para la localización de la planta son:

- Es una decisión de largo plazo de difícil verificación
- Puede ser óptima ahora y no serlo en el futuro.

¹⁵ Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos, México. Mc Graw Hill. 5ta Edición

5.3.1 ETAPAS DEL PROCESO DE LOCALIZACIÓN Y LOS FACTORES QUE LAS DETERMINAN

5.3.1.1 MACROLOCALIZACIÓN:

- La localización del mercado de consumo
- Localización de las fuentes de abastecimiento
- Disponibilidad y características de la mano de obra
- Facilidad de Transporte
- La disponibilidad de la energía eléctrica y combustible
- Fuentes de suministro de agua
- Disposiciones legales o de políticas
- Servicios públicos diversos

5.3.1.2 MICROLOCALIZACIÓN

- El tipo de edificación a construir
- El área inicial y las expansiones futuras
- El acceso interno
- El consumo de energía eléctrica y combustible
- Volumen y características de los residuos
- Volumen producido de desperdicios, gases, humo y otros contaminantes
- Las instalaciones requeridas para los equipos y las maquinarias.

5.4 MÉTODOS UTILIZADOS EN LA DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

Los métodos que se utilizan pueden ser tanto cualitativos como cuantitativos, uno de los métodos cualitativos valga la redundancia es: El método cualitativo por puntos, que consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización; entre los factores que se pueden considerar están: Factores geográficos, institucionales, sociales y económicos.

En cuanto a los métodos cuantitativos se puede mencionar el método de Vogel, este método apunta a los costos de transporte, tanto de la materia prima como de los productos terminados. El problema del método consiste reducir al mínimo los costos de transporte destinados a satisfacer los requerimientos totales de demanda y abastecimientos de materiales. Los supuestos en que se basa son considerados una desventaja del método, estos son:

- Los costos de transporte son una función lineal del número de unidades embarcadas tanto como la oferta como la demanda se expresan en unidades homogéneas.
- Los costos unitarios de transporte no varían de acuerdo con la cantidad transportada.
- La oferta y la demanda deben de ser igual
- Las cantidades de la oferta y la demanda no varían con el tiempo
- No consideran más efectos de localización más que los costos de transporte.

5.5 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto tiene doble función:

- Aportar información que permita realizar la evaluación económica financiera del proyecto.
- Establecer la base técnica sobre la cual se construirá e instalará el proyecto.

El objetivo principal de la ingeniería del proyecto se define mediante la instalación y funcionamiento de la planta para lo cual se requiere:

- El diseño técnico del producto
- Los procesos
- La maquinaria y el equipo
- La distribución en planta
- Estructura organizativa (sistemas y procedimientos)
- El marco legal.

Los principales aspectos que por lo general se consideran en la ingeniería del proyecto son los siguientes:

- La evaluación técnica de la materia prima
- Obtención de información sobre productos, procesos y patentes
- Selección de proceso o sistema de producción
- Adaptación o confirmación técnica del proceso
- La elaboración de diagramas de flujo
- Diseño de los sistemas de manejo y transporte de materia prima
- Selección y especificación de la maquinaria y equipo
- Selección y especificación de servicios auxiliares
- Distribución de los equipos en los edificios
- Los planos de distribución en planta
- Las especificaciones de la obra civil a construir
- La programación de la construcción, instalación y puesta en marcha.

5.6 ORGANIZACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ELEMENTOS LEGALES DE UN PROYECTO

En este apartado se establece el soporte organizativo, administrativo y legal para el desarrollo del proyecto.

El estudio organizativo permite establecer con claridad lo siguiente:

- Numero y dimensiones de oficina y equipo (Costo de inversión inicial)
- Niveles de cargos funcionales (remuneraciones del personal)
- Procedimientos administrativos (operaciones)

El estudio organizativo considera los siguientes aspectos:

- El establecimiento de las funciones básicas
- Funciones a desarrollar en la organización y fuera de ella (Administración, ventas, producción, mantenimiento, calidad, entre otros.)
- Tamaño de la organización
- Organización de proyectos similares
- Técnicas organizacionales y tipo de organización a adoptar y
- Otras según la naturaleza del proyecto.¹⁶

¹⁶ Chain, Sapag, Reynaldo y Nasser. Preparación y Evaluación de Proyectos. 3ra. Edición

5.7 ASPECTOS LEGALES

Los aspectos legales se refieren a las normas permisivas, prohibitivas e imperativas que pueden afectar al proyecto en todas sus áreas; deben de revisarse específicamente las normas relativas a la forma de organización, es decir, a la constitución de una empresa.

Es obvio señalar que tanto la constitución, como una gran parte de los códigos y reglamentos locales, regionales y nacionales, repercuten de alguna manera sobre un proyecto y por tanto deben tomarse en cuenta, ya que toda actividad empresarial y lucrativa se encuentra incorporada a determinado marco jurídico.

Aunque parezca que en este aspecto solo es importante el conocimiento de las leyes debe visualizarse que el conocimiento profundo de estas permiten un mejor aprovechamiento de los recursos con que ella cuenta; por ejemplo, en el área de mercado se puede tener información sobre la legislación sanitaria de los permisos que deben obtenerse, la forma de presentación de los productos, sobre todo en el caso de los alimentos, así como también la elaboración y funcionamiento de los contratos con proveedores y clientes.¹⁷

¹⁷ Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos, México. Mc Graw Hill. 5ta Edición.

6. ANÁLISIS F.O.D.A

Es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso a través del cual se toman decisiones de acuerdo con los objetivos y políticas formuladas.

Es un análisis interno y externo, en el interno se identifican las fortalezas y debilidades por medio de los tipos de producto que se tienen, los recursos con los que se cuentan, el clima laboral, las estructura organizativa, entre otros. El análisis externo determina las oportunidades y amenazas que se establecen haciendo un estudio de las condiciones económicas, tecnológicas, sociales, demográficas, políticas y legales del entorno.

En síntesis la Matriz FODA es un marco conceptual que permite hacer un Análisis Sistemático que facilita el apareamiento entre las amenazas y oportunidades externas con las debilidades y fortalezas interna de una organización.

La identificación de las fortalezas y debilidades, así como de las oportunidades y amenazas se considera una actividad común de las empresas; lo que suele olvidarse es que la combinación de estos factores puede requerir de distintas decisiones estratégicas. La Matriz FODA surgió justamente como una respuesta a las necesidades de sistematizar esas decisiones.

6.1 FACTORES DEL ANÁLISIS F.O.D.A

Fortalezas: Son los recursos y capacidades especiales con que cuenta la empresa debido a los que posee una posición privilegiada frente a la competencia.

Oportunidades: Son aquellas posibilidades favorables que se deben de reconocer o descubrir en el entorno en el que actúa una organización, que permita obtener ventaja competitiva.

Debilidades: Son aquellos factores internos que provocan una posición desfavorable frente a la competencia.

Amenazas: Son aquellas situaciones que provienen del entorno que pueden llegar a atentar incluso con la permanencia de la organización.¹⁸

¹⁸ Harold, Koontz. Administración una Perspectiva Global, México. Mc Graw Hill. 11ª Edición

6.2 MATRIZ F.O.D. A

Del análisis efectuado a los factores surgen las estrategias que una organización puede tomar para enfrentar el medio de negocio en el que se desenvuelve, las cuáles se detallan a continuación:

ANÁLISIS INTERNO	FACTORES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	FORTALEZAS	Estrategias Ofensivas Maxi - Maxi	Estrategias Defensivas Maxi - Mini
	DEBILIDADES	Estrategias Adaptativas de reorientación Mini - Maxi	Estrategias de Supervivencia Mini - Mini
	A N A L I S I S E X T E R N O		

Estrategia maxi – maxi: La situación más deseable es aquella en la que una compañía puede hacer uso de sus fortalezas para aprovechar oportunidades. Las empresas deberían proponerse pasar de las demás ubicaciones de la matriz a esta. Si resienten debilidades, se empeñaran en vencerlas para convertirlas en fortalezas, así mismo si enfrentan amenazas, pueden sortearlas para concentrarse en las oportunidades.

Estrategia maxi- mini: Esta estrategia se basa en las fortalezas de la organización para enfrentar las amenazas de su entorno. El objetivo es optimizar las primeras y reducir al mínimo las segundas.

Estrategia mini – maxi: Esta estrategia pretende la reducción al mínimo de las debilidades y la optimización de las oportunidades. De esta forma las empresas que detectan debilidades en algunas áreas pueden desarrollar estas áreas, o bien adquirir las aptitudes necesarias en el exterior, a fin de aprovechar las oportunidades que las condiciones externas ofrecen.

Estrategia mini – mini: Persigue la reducción al mínimo tanto de las debilidades como de las amenazas. Puede implicar para una compañía la formación de una sociedad en participación o incluso la liquidación de la misma.¹⁹

7. MEZCLA DE MARKETING (ANÁLISIS DE LAS 4 P)

Se refiere a la combinación de un producto, la forma en que este se distribuye y promueve y su precio, juntos estos cuatro componentes de las estrategias deben de satisfacer las necesidades del mercado y al mismo tiempo lograr los objetivos de la organización.

Alguno de los desafíos que encaran los gerentes en el desarrollo de una mezcla de marketing son:

Producto: Se requieren estrategias de que producto hay que introducir, para administrar los productos existentes en el tiempo y para desechar los productos que ya no son viables.

Precio: Poner el precio base para un producto es una decisión de marketing, otras estrategias necesarias corresponden al cambio de precio. Una decisión especialmente difícil es de elegir el precio de un producto nuevo.

Distribución: Las estrategias se relacionan con el o los canales por los cuales se transfiere la propiedad de los productos del productor al cliente y en muchos casos, los medios por los cuales los bienes se mueven de donde se producen a donde lo compra el usuario final. Además, se debe seleccionar a los intermediarios como mayoristas y detallistas asignándole a cada uno su rol.

¹⁹ Harold, Koontz. Administración una Perspectiva Global, México. Mc Graw Hill. 11ª Edición

Promoción: Se necesitan estrategias para combinar los métodos individuales, como: La publicidad, las ventas personales y la promoción de venta en una campaña de comunicaciones integrada.

Los cuatro elementos de la mezcla de marketing se interrelacionan; las decisiones en un área afectan a las acciones en otro.²⁰

8. ESTRATEGIAS DE MERCADO

8.1 DIMENSIONES DE LA ESTRATEGIA DE MERCADO

Las estrategias de mercado tratan con las perspectivas de los mercados a servir estas perspectivas pueden ser determinadas de diferentes formas por ejemplo, una empresa puede servir a todo un mercado o disertarlo en segmentos claves sobre la cual concentra sus mayores esfuerzos.

En pocas palabras las principales estrategias de mercado que una compañía puede perseguir:

- Estrategias del campo en el Mercado
- Estrategias de la geografía del Mercado
- Estrategia de la entrada en el Mercado
- Estrategia del compromiso en el Mercado
- Estrategia de la dilución del Mercado²¹

²⁰ Philip, Kotler. Dirección de Marketing (la edición del milenio), México. Prentice Hall (Pearson Educación). 10ª Edición.

²¹ Subhas, Jain. Dirección de Marketing, Planificación de Marketing y Estrategia, México 1990

8.1.1 ESTRATEGIA DEL CAMPO EN EL MERCADO

La estrategia del campo del Mercado trata con la cobertura del mercado. Una unidad de negocio puede servir el mercado entero o concentrarse en una o mas partes de este.

Cuadro N.5

Estrategia del campo del mercado	
Estrategia de Mercado Individual	Todos los esfuerzos de una compañía se concentran en un segmento individual de mercado.
i.Estrategia de Mercado Múltiple	Una compañía opta por servir algunos segmentos distintos. Es necesario elegir aquellos segmentos en que esta se sienta más confortable y es en la que la compañía puede evitar confrontarse con compañías que sirven al mercado entero.
Estrategia de Mercado Total	Esta estrategia sirve a todo el mercado al vender diferentes productos que van dirigidos a diferentes segmentos. Se desarrolla a través de años de evolución de la compañía. La estrategia de Mercado Total es muy arriesgada; por esta razón solo un pequeño número de compañías en una industria siguen esta estrategia.

Fuente: Subhas, Jain. Dirección de Marketing, Planificación de Marketing y Estrategia, Dimensiones de las Estrategias de Mercado

8.1.2 ESTRATEGIA GEOGRÁFICA DEL MERCADO

La geografía ha sido usada por mucho tiempo como una variable estratégica para darle forma a la estrategia de mercado. La historia del negocio provee varios ejemplos de cómo un negocio empezó a funcionar localmente y gradualmente se fue extendiendo a nivel nacional o inclusive a veces a niveles internacionales.

Cuadro N.6

Estrategía Geográfica del mercado	
Estrategia de Mercado Local	En los tiempos modernos la importancia de la estrategia local puede estar limitada a mercados minoristas y a organizaciones de servicio como por ejemplo los bancos. En muchos casos, las dimensiones geográficas al hacer un negocio son decididas por la ley.
i.Estrategia de Mercado Regional	El enfoque regional de un negocio puede variar desde operaciones en dos o tres estados hasta aquellos que han sido extendidos sobre un sector del país. La extensión regional se asegura que si un negocio en un sector es puesto a presión, condiciones favorables pueden operar en otros sectores o regiones para que así el negocio total sea satisfactorio.
ii.Estrategia de Mercado Nacional	Se presume que moverse de un mercado regional a uno nacional abre las oportunidades aun mas para un crecimiento. En algunos casos las ganancias económicas de la industria requiere el hacerse nacional en esta estrategia se necesita que exista un compromiso por parte de la administración, puesto que una gran inversión se requiere inicialmente para promover y distribuir.
iii.Estrategia de Mercado Internacional	Los mercados internacionales proveen oportunidades adicionales sobre los negocios domésticos. En algunos casos una compañía puede encontrar un segmento en el mercado internacional como una alternativa para el mercado doméstico.

Fuente: Subhas, Jain. Dirección de Marketing, Planificación de Marketing y Estrategia, Dimensiones de las Estrategias de Mercado

8.1.3 ESTRATEGIA DE ENTRADA EN EL MERCADO

Esta estrategia se refiere a la regulación del tiempo de la entrada en el mercado básicamente hay tres opciones que una compañía puede escoger:

- Ser el primero en el mercado
- Estar entre los primeros que entran
- Ser un perezoso

Cuadro N° 7

Estrategia de Entrada en el Mercado	
Estrategia de los Primeros en el Mercado	<p>Ser el primero en el mercado de un producto provee una ventaja definitiva, una compañía puede crear una delantera para ella misma que otros pueden encontrar difícil de igualar, sin embargo no es invulnerable a los peligros</p>
.Estrategia de Entradas Tempranas	<p>Varias compañías pueden estar trabajando en el mismo camino para desarrollar un nuevo producto. Cuando una compañía introduce el producto primero, las otras restantes son forzadas a implementar la estrategia de entradas tempranas, ya sea que haya planeado ser de las primeras o por que haya esperado a propósito que alguien más tomara el liderazgo.</p>
Estrategia de Entrada Tardía en el Mercado	<p>Se refiere a la entrada en el mercado hacia finales de la fase de crecimiento del mercado o en la fase de madurez. Hay dos alternativas principales a escoger cuando se hace una entrada tardía: entrar como imitador o como iniciador. Un imitador entra en el mercado como un competidor que dice yo también, el iniciador busca la manera de desalojar a los competidores establecidos.</p>

Fuente: Subhas, Jain. Dirección de Marketing, Planificación de Marketing y Estrategia, Dimensiones de las Estrategias de Mercado

8.1.4 ESTRATEGIA DEL COMPROMISO EN EL MERCADO

La estrategia del compromiso en el mercado se refiere al grado de participación que una compañía busca en un mercado en particular, mundialmente se cree que no todos los clientes son igualmente importantes para una compañía. El compromiso con un mercado puede ser categorizado como: fuerte, Promedio o Frágil.

Cuadro N.8

Estrategia de Compromiso en el Mercado	
Estrategia de Compromiso Fuerte	Esta estrategia requiere que la compañía planee operar en el mercado en condiciones óptimas por medio de la realización de las economías de escala en la promoción, distribución y producción. Una compañía con un fuerte compromiso en el mercado debe rehusar a estar contento con las cosas como están.
Estrategia de Compromiso Promedio	Cuando una compañía tiene un interés estable en el mercado debe recalcar el mantenimiento del estatus quo. Esto lleva a que haga solo un tipo de compromiso promedio en el mercado.
Estrategia de Compromiso Débil	Una compañía puede tener un interés pasajero en el mercado, por lo cual solo hará que exista un compromiso débil. El interés pasajero puede ser explicado con la realidad de que el mercado esta paralizado, su potencial es limitado o esta saturado, con un compromiso débil una compañía opera pasivamente sin hacer movidas nuevas.

Fuente: Subhas, Jain. Dirección de Marketing, Planificación de Marketing y Estrategia, Dimensiones de las Estrategias de Mercado

Las estrategias de mercado se apoyan sobre las perspectivas que tiene la compañía del cliente. Este enfoque en el cliente es un factor muy importante en las estrategias de mercado con la delineación diligentes de los mercados a servir, una compañía puede competir efectivamente en una industria aun con compañías ya establecidas.²²

²² Subhas, Jain. Dirección de Marketing, Planificación de Marketing y Estrategia, México 1990

9. CANALES DE DISTRIBUCION

Un canal de distribución consiste en el conjunto de personas y empresas comprendidas en la transferencia de derecho de un producto al paso de éste del productor al consumidor.

9.1 DISEÑO DE CANALES DE DISTRIBUCION

Las empresas que desean canales de distribución que no solo satisfagan las necesidades de los consumidores, sino que este aporte una ventaja diferencial. Para diseñar canales que satisfagan a los consumidores y superen a la competencia requiere de un procedimiento organizado para lo que se sugiere una secuencia de cuatro decisiones:

- Especificar la Función de la Distribución dentro de la Mezcla de Marketing.
- Seleccionar el Tipo de Canal de Distribución.
- Determinar la Intensidad Apropiada de la Distribución.
- Elegir Miembros Específicos del Canal

En esta secuencia de diseño, la primera decisión se relaciona con la estrategia de marketing amplia, la segunda y tercera decisión se relaciona con la estrategia de canal, y la última con tácticas específicas.

9.2 SELECCION DEL TIPO DE CANAL

Las empresas pueden apoyarse en los canales existentes o idear nuevos canales para servir mejor a los clientes actuales y alcanzar a nuevos prospectos.

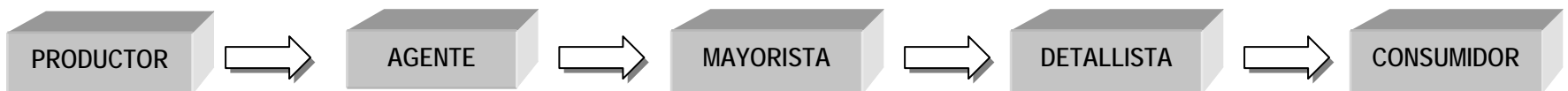
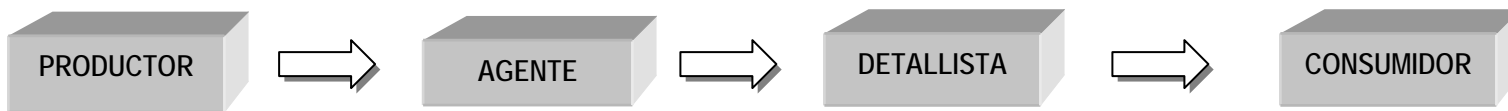
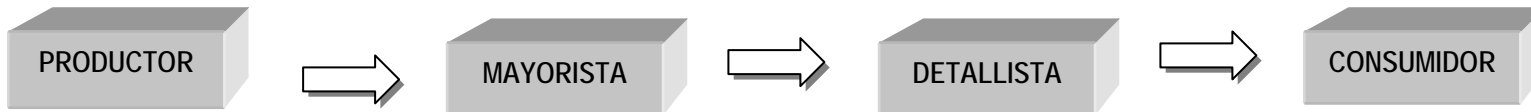
En la mayoría de los canales de distribución participan intermediarios, pero no en todos. Un canal que consta solo del productor y el cliente final, sin intermediarios que provean ayuda, recibe el nombre de Distribución Directa. Un canal de productor, cliente final y por lo menos un nivel de intermediarios representa la Distribución Indirecta. En un canal indirecto pueden participar un nivel de intermediarios como lo son los detallistas, pero no mayoristas.

9.3 PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCION

En la actualidad hay varios canales de distribución, los canales más comunes para los bienes de consumo son:



Es el canal de distribución más corto y sencillo para los bienes del consumo no comprende intermediarios



9.4 FACTORES QUE AFECTAN LA ELECCION DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Una compañía que se orienta al cliente, sus canales de distribución están determinados por los patrones de compra del consumidor, en consecuencia la naturaleza del mercado debe ser el factor clave en las decisiones gerenciales de distribución. Otras consideraciones son el producto, los intermediarios y la propia compañía.

Consideraciones de Mercado:

Un punto de partida lógico es considerado un mercado meta sus necesidades, la estructura y el comportamiento de la compra.

Consideraciones de Producto:

Aun cuando son numerosos los factores que se consideran en relación al producto, dentro de estos se destacan tres:

El Valor Unitario: El precio asignado a cada unidad de producto afecta la cantidad de fondo disponibles para la distribución.

El Carácter Perecedero del Producto: Algunos bienes, incluidos muchos productos agrícolas, se deterioran físicamente con extraordinaria rapidez por lo cual, requieren de canales directos o muy cortos.

Naturaleza Técnica: Un producto de negocio altamente técnico suele distribuirse directamente a los usuarios del negocio.

Consideraciones de Intermediarios:

Una compañía no puede disponer exactamente de los canales que desea puesto que debe considerar:

- Los servicios proporcionados por los intermediarios.
- La disponibilidad de los intermediarios deseados y
- Las políticas de los productores y de los intermediarios

Consideraciones de la Compañía:

Antes de elegir un canal de distribución de un producto, la organización debe considerar su propia situación:

- **El deseo de tener el control del canal:** Algunos productores establecen canales directos por que quieren controlar los canales de sus productos, aun cuando un arreglo directo puede ser más costoso que un indirecto.
- **Servicios proporcionados por el vendedor:** Algunos productores toman decisiones acerca de sus canales basándose en las funciones de distribución que los intermediarios desean.
- **Capacidad de la Administración:** La experiencia de mercadeo y las capacidades gerenciales de un productor influyen en las decisiones acerca de cual canal se va a utilizar.
- **Recursos Financieros:** Un negocio con las finanzas adecuadas puede establecer sus propios fuerzas de ventas, otorgar créditos a sus clientes o almacenar sus propios productos.²³

9.5 PRINCIPALES CENTROS DE COMERCIO EN LA ZONA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR.

Los principales lugares de comercio en la zona metropolitana de San Salvador están conformados por una serie de centros comerciales que albergan a las diferentes sucursales de las cadenas de Supermercados existentes en el país, y por los diferentes mercados municipales.

A nivel nacional existen tres cadenas de Supermercados reconocidas: Calleja S. A. de C.V. (**Súper Selectos**) esta cadena cuenta con mas de 20 sucursales en la zona entre la cuales se pueden mencionar Súper Selectos Plaza Mundo, Metrocentro, Multiplaza, San Luis, Rubén Darío, Zacamil, San Jacinto, entre otras , Operadora del Sur esta conformada comercialmente por tres súper mercados **la Despensa de Don Juan, Despensa Familiar y los Hiper Paiz** , estos últimos solo son dos , uno esta ubicado sobre el Boulevard del Ejercito y el otros en el Hiper Mall las Cascadas Santa Elena , la otra cadena es Europa S.A. de C.V. conocido a nivel comercial como almacenes **Europa e Hipereuropa**. Estos forman parte del comercio formal que existe en San Salvador.

Los mercados municipales también son parte importante del comercio en la zona y forman el comercio informal siendo los de mas afluencia el Mercado Central, Sagrado Corazón , San Miguelito y La Tiendona, estos son visitados por gran parte de la población de San Salvador y suplen en gran medida las mismas necesidades que suplen los supermercados a costo mas bajos.

²³ Stanton, William y Otros. Fundamento de Marketing, 13ª Edición, Mc Graw Hill, México 2004.

10. EXPORTACIONES

Para poder exportar desde El Salvador, toda persona debe conocer que los trámites se realizan en el CENTREX de trámites de Exportación conocido como CENTREX, los pasos a seguir en cada trámite dependen de la personalidad jurídica del Exportador, es decir si es persona natural o Sociedad, también la clase del producto a exportar tiene que ver con la documentación a entregar, es necesario que la persona interesada en exportar conozca de los beneficios o de las restricciones de los Tratados de Libre Comercio que El Salvador ha firmado con otros países. Los requisitos generales a seguir se detallan a continuación:

Requisitos para efectuar el trámite:

Si es Persona Natural:

Original y fotocopia de:

- Número de Identificación Tributaria (NIT), actualizado como "importador"
- Carné de Contribuyente del IVA.
- Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del exportador y de los funcionarios que autorizarán las exportaciones en nombre del exportador.

[Carné de la Dirección General de la Pesca y Acuicultura \(CENDEPESCA\)](#), si exporta productos pesqueros.

Diario Oficial de la autorización del [Ministerio de Economía](#), si la empresa está calificada como Depósito para Perfeccionamiento Activo o acogida a la Ley de Reactivación de las Exportaciones.

Si es Empresa:

Original y fotocopia de:

- Número de Identificación Tributaria (NIT), actualizado como "importador"
- Carné de Contribuyente del IVA.
- Escritura de Constitución de la empresa

- Punto de Acta y/o Poder vigente de la representación legal de la empresa (si de acuerdo a la Escritura de Constitución está vencida u otros).

Para el caso de sucursales extranjeras, no inscritas en el Registro de Comercio, no aplican los numerales 3 y 4, sin embargo, debe presentar el Poder del Representante Legal, en idioma español y en el idioma extranjero que corresponda, autenticado por el Cónsul de El Salvador, en el país de origen de la empresa y del Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador; o en su defecto, con la APOSTILLE, según el Convenio de Corte Internacional de Justicia, de la Haya, de 1961, sobre "Eliminación del Requisito de Legalización de Documentos Públicos Extranjeros".

Para el caso de Cooperativas, no aplica el numeral 3; sin embargo, debe presentar el Acuerdo del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), publicado en el Diario Oficial.

Documento Único de Identidad (DUI), Carné de Residente o Pasaporte, del Representante Legal y de los funcionarios que autorizarán las exportaciones en nombre de la empresa.

[Carné de la Dirección General de la Pesca y Acuicultura \(CENDEPESCA\)](#), si exporta productos pesqueros.

Diario Oficial de la autorización del [Ministerio de Economía](#), si la empresa está calificada como Depósito para Perfeccionamiento Activo o acogida a la Ley de Reactivación de las Exportaciones.

Contrato de Arrendamiento y de Cesión de Beneficios vigente celebrado entre el administrador de la Zona Franca privada y el exportador, cuando éste último opere en Zona Franca. **(Ver Anexo N° 6)**

NOTAS

- Debe solicitar previamente el NIT de Importador en el Ministerio de Hacienda.
- Se debe estar debidamente inscrito en el Registro de Comercio

ACLARACION

Los originales de los documentos serán devueltos inmediatamente después de haber sido confrontados con las respectivas fotocopias. Si alguno de los documentos no puede ser presentado en original, deberá presentarlo notariado.

Las personas registradas en la Solicitud de Inscripción de Exportador, son las únicas que podrán autorizar vía Internet las exportaciones y/o firmar las distintas operaciones de exportación; por esta razón, si un funcionario designado por el exportador deja de laborar o es removido del cargo, es importante notificarlo inmediatamente al CENTREX mediante carta firmada por el representante legal cuando es empresa o por el interesado si es persona natural.

Existe toda una serie de aspectos a considerar para lo cual se anexan pasos y documentación a tomar en cuenta en los trámites de exportación. **(Anexo 10)**

CAPITULO II

METODOLOGÍA DEL ESTUDIO DE MERCADO Y ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL CÁLIZ DE FLOR DE JAMAICA PRODUCIDO EN EL MUNICIPIO DE SAN SEBASTIÁN, DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES

El Salvador es el país más pequeño y más densamente poblado de América Central. Su ubicación geográfica lo convierte en un país vulnerable ante diferentes desastres naturales como terremotos, erupción de volcanes, huracanes, inundaciones y deslizamientos de tierra. Por este motivo, son prioritarias las acciones encaminadas a la protección contra los riesgos naturales así como los proyectos de reforestación, ya que el país es el segundo más deforestado de América Latina.²⁴

Todos estos problemas se producen como consecuencia de un desarrollo no sostenible provocado por la falta de un verdadero modelo de desarrollo socio-económico que respete y proteja los recursos naturales. Por otro lado, la baja del precio del café provocó que muchos salvadoreños abandonaran sus plantaciones y perdieran de esta forma el único recurso económico del que disponían.

Además, la difícil situación a la que se enfrenta el país se ha visto agravada, en gran medida, por los terremotos que durante el 2001 azotaron El Salvador, y por las fuertes y constantes lluvias que trajo consigo el huracán Mitch, dejando a su paso un panorama desolador en todo el país.²⁵

²⁴ www.noticias.com/notaprensa/10-05-2006/fundacion-intervida-cumple-cinco-años.salvador-apoyando-susprogramas-ms90000-niñosyadultos-ca2.htm

²⁵ www.intervida.org/inter/proyecto/dondetrabajamos/elsalvador

Sin embargo en los últimos años se ha presentado un leve crecimiento económico, pero este no es suficiente para solventar los problemas de pobreza que vive el país, ejemplo de ello es la población de la comunidad Santa Teresa del municipio de San Sebastián, dicha comunidad enfrenta inconvenientes entre los cuales están: el difícil acceso a la zona y la carencia de los servicios básicos. Como una alternativa de solución de estos problemas, Fundación Intervida propone realizar proyectos que ayuden a disminuir la pobreza en la zona.

En este sentido surge el proyecto agroempresarial de Producción y Comercialización del Cáliz de la Flor de Jamaica; el cual consiste en la implementación de tres parcelas demostrativas de cultivo de Flor de Jamaica, como estrategia para impulsar la diversificación de los sistemas de producción existentes y fortalecer las capacidades técnicas de los beneficiarios.

Para determinar la problemática se plantearon las siguientes interrogantes:

¿Conocen los consumidores de la existencia del Cáliz de Flor de Jamaica?

¿Saben los consumidores de los usos, propiedades y beneficios del Cáliz de Flor de Jamaica?

¿Que cantidad de Cáliz de Flor de Jamaica estarán las personas dispuestas a consumir y cada cuanto tiempo lo consumirían?

¿Que estándares mínimos de calidad esperan los consumidores del producto?

¿Cuál es el precio que está dispuesto a pagar por el producto?

¿Estarán dispuestos a consumir el Cáliz de Flor de Jamaica deshidratado o prefieren otra presentación del producto?

¿En que lugares prefieren encontrar este tipo de producto?

De lo antes mencionado nace la necesidad de realizar un Estudio de Mercado que permita determinar la viabilidad de la Producción y Comercialización del Cáliz de La Flor de Jamaica en la comunidad Santa

Teresa, municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente, para dar respuesta al problema planteado, el cual se enuncia a continuación :

1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Permitirá el Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa identificar a los consumidores potenciales del Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica, sus gustos y preferencias, los canales de Comercialización mas adecuados para hacer llegar el producto al consumidor final, entre otros elementos importantes del estudio?

2. OBJETIVOS

2.1. GENERAL

Realizar un Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la comercialización del Cáliz de Flor de Jamaica en el municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente

2.2 ESPECIFICOS

- Verificar que existe un mercado potencial insatisfecho y que es viable desde el punto de vista operativo, introducir en el mercado el cáliz de Flor de Jamaica.
- Demostrar que tecnológicamente es viable producir el Cáliz de Flor de Jamaica en el municipio de San Sebastián.
- Demostrar que económicamente es rentable para la comunidad producir y comercializar el cáliz de Flor de Jamaica.

3. METODOS Y TECNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.1. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología de la investigación se refiere a la guía sistemática de los procedimientos que se realizarán para llevar a cabo la investigación. Por lo que se han utilizado métodos y técnicas que facilitaron el proceso de esta investigativo.

3.1.1 MÉTODOS

El método es el modo de proceder, ordenando la actividad para un fin determinado. El método científico, como proceso requiere del uso de dos tipos de procedimientos: Racionales y Empíricos. Entre los procedimientos racionales están el Análisis y la Síntesis que a su vez operan como métodos auxiliares del método científico. En este trabajo de investigación se han usado los métodos Analítico y Sintético.

3.1.2 ANALISIS

Es la descomposición del todo en sus partes, lo cual ha permitido estudiar cada una de esas partes para determinar si las condiciones del mercado son las óptimas para producir y comercializar el Cáliz de Flor de Jamaica.

3.1.3 SINTESIS

Es la operación inversa y complementaria del análisis, el término síntesis quiere decir juntar las partes en un todo con el objetivo de explicar el comportamiento de las partes como una visión integral de ese todo. En este caso en particular ha contribuido a explicar los elementos y factores que debe cumplir el Cáliz de Flor de Jamaica Deshidratado para tener un lugar en el mercado.

3.2 TÉCNICAS

Las técnicas utilizadas para llevar a cabo este estudio han sido la observación directa, la entrevista y la encuesta

3.2.1 OBSERVACIÓN DIRECTA

Sirvió para obtener información objetiva de la producción de Flor de Jamaica, con los resultados obtenidos ha sido posible medir la capacidad productiva que se tiene para cultivar la Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa y a la vez ayudar a la descripción de la misma.

3.2.2 LA ENTREVISTA

Permitió obtener información más directa con las personas que se dedican al cultivo de esta planta, dicha técnica se realizó por medio de una guía de preguntas dirigida a los productores de Flor de Jamaica, también se utilizó para determinar la demanda que este producto tiene en el sector del comercio informal.

3.2.3 ENCUESTA

Permitió recopilar los datos necesarios para identificar la existencia de un mercado del cáliz de Flor de Jamaica y a su vez a identificar las características de este mercado en cuanto a gustos y preferencias. El instrumento utilizado ha sido el cuestionario y fue dirigido al segmento de mercado que se esperaba aceptara el cáliz de Flor de Jamaica deshidratado.

3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación descriptiva busca especificar las propiedades importantes de persona, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis; miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar; se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga; por tanto la realización de este estudio es de tipo Descriptivo, debido a que describe las condiciones en que el mercado está

dispuesto a consumir el Cáliz de Flor de Jamaica Deshidratado, así como también otros aspectos importantes relativos al estudio

3.4 TIPO DE DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Para concebir la manera práctica y concreta de responder las preguntas de investigación se debe seleccionar o desarrollar un diseño de investigación y aplicarlo al contexto particular del estudio. Para la investigación se uso el diseño no experimental.

La investigación no experimental es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables independientes y se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos. Se basa en variables que ya ocurrieron o se dieron en la realidad sin la intervención directa del investigador, por lo que es conocida como investigación ex post- facto. Dentro de la investigación no experimental hay dos tipos de diseño, siendo el más adecuado para esta investigación el transaccional.

Con ésta información se obtuvieron los datos necesarios para el estudio en un tiempo único, puesto que el propósito es describir variables y analizar la interacción en un momento dado entre dichas variables. Para poder obtener los datos que se consideran importantes, se hace necesario aplicar éste tipo diseño al momento de encuestar a los sujetos de investigación.

3.5 FUENTES DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

Son las que permitieron obtener las necesidades específicas de información, esta investigación fue clasificada de dos tipos: cuantitativa y cualitativa.

La primera se obtuvo por medio de encuestas que fueron dirigidas a los potenciales consumidores del Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica con el objetivo de conocer sus gustos y preferencias y determinar así la situación actual del mercado en cuanto al consumo de dicho producto. **(Ver Anexo 7)**

La segunda consistió en realizar entrevistas tanto a los productores como a los distribuidores del Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica con el propósito de obtener datos referentes a la cantidad producida de

Cálculos así como también de las importaciones del mismo, puesto que no existe información de fuentes secundarias en cuanto a este producto. (**Anexo 8**)

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

La información específica que se utilizó en esta investigación fue encontrada en:

- Libros
- Internet
- Folletos proporcionados por Fundación Intervida
- Información proporcionada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

3.6. INSTRUMENTOS

El instrumento utilizado fue el cuestionario, este contenía los dos criterios básicos para diseñar instrumentos de investigación, la relevancia y la exactitud, los tipos de pregunta con el que estaba diseñado eran de tipo cerradas; otros de los instrumentos empleados fue la guía de preguntas.

3.7 DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO

El universo está compuesto por los habitantes de la zona metropolitana de San Salvador la cual está dividida en cinco distritos y cuenta con una población de 510,367 habitantes.*

3.8 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra se calculó a través de la fórmula para poblaciones finitas debido al número de personas que habitan la Área Metropolitana de San Salvador. Se tomó como referencia aquellas personas que visitan los principales supermercados de la zona metropolitana de San Salvador (que forma parte de el Gran San Salvador), tales como: Súper Selectos, Hiper Paiz y la Despensa de Don Juan, así como también los mercados municipales más frecuentado por los potenciales consumidores entre los

* Fuente: Proyecciones de Población de El Salvador 1995- 2025, Digestyc.

cuales se tomara en cuenta: Mercado Central, Sagrado Corazón, Tineti, La Tiendona, entre otros; Además se incluyeron todos aquellos centros que se dedican a la venta de medicina natural.

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

Donde:

n: Tamaño de la muestra

Z: Nivel de confianza

P: Probabilidad de éxito

Q: Probabilidad de fracaso

N: Tamaño del universo

E: Error de estimación.

Los valores para cada variable de la fórmula anterior se obtuvieron así:

1. El tamaño del universo es de 510,367 habitantes de la población del área Metropolitana de San Salvador. **(Anexo N° 9)**
2. El nivel de confianza que se determinó para trabajar es del 95%: Z=1.96 **(Anexo 10)**
3. Los valores de "P" y "Q" P= 0.5 y Q= 0.5
4. Se determinó que el error máximo que puede ser aceptado es de E= 7%, ya que las variaciones superiores reducirán demasiado la validez de información.

APLICANDO LA FORMULA

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (510,367)}{(0.07)^2 ((510,367)-1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{420,315.9326}{2,500.7934 + 0.82355625}$$

$$n = \frac{490,156.4668}{2,501.7538}$$

$$n = 196 \text{ Encuestados}$$

3.9. TABULACIÓN DE DATOS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

La distribución de frecuencias es un conjunto de puntuación ordenada en sus respectivas categorías. En ocasiones son tantas que es necesario resumirlas. Estas pueden completarse agregando la frecuencia relativa y la acumulada.

El primero se refiere a los porcentajes de casos en cada categoría, en cambio el segundo consiste en los porcentajes que se van acumulando en cada categoría desde la más baja hasta la más alta o viceversa.

Se encuestó un total de 196 personas las cuales pertenecían a la zona metropolitana de San Salvador. Los resultados obtenidos con respecto a las preguntas se vaciaron en cuadros de tabulación las cuales reflejan la cantidad de persona encuestadas; posteriormente se analizaron e interpretaron los datos. Se inicio del hecho de que el interés se enfoca en reunir los elementos necesarios para el Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para producir Cáliz de Flor de Jamaica Deshidratado cuyo efecto es determinar si existe un mercado para venderlo y a su vez identificar la capacidad técnica de producirlo.

3.10 LIMITANTES DE LA INVESTIGACIÓN

Las limitantes en la investigación estuvieron basadas en la poca información que se tiene en el país de este cultivo, del cual no se encuentra ningún tipo de estadística debido al bajo nivel de producción y al comercio de éste de manera informal, para lograr tener algunos datos fue necesario establecer la ubicación de los productores lográndose contactar con tres de ellos, por medio de los cuales se obtuvo datos como la variedad de semilla que se cultiva, el rendimiento promedio de esta planta en las condiciones climatológicas del país entre otros datos importantes .

Con respecto a los distribuidores de este producto no se pudo entrevistar a todos puesto que este se comercializa mas en los mercados municipales por lo que se tomo como muestra el mercado central y el mercado San Miguelito, el primero fue tomado en cuenta por que es uno de los que tiene mas afluencia de compradores, el segundo se tomo por la cercanía de éste.

Tampoco se encontró datos estadísticos que ayudaran a sustentar la proporción del mercado de Cáliz de Flor de Jamaica existente en la zona metropolitana de San Salvador.

Lo anterior se ve respaldado por la opinión de los pocos productores contactados como es el caso del señor Adolfo Sánchez productor de vino de Flor de Jamaica, también se visitó el Ministerio de Agricultura y Ganadería tanto de San Salvador como otras dependencias de este en el interior del país, en donde la información fue poca; obteniéndose mas que todo números telefónicos de los diferentes agronegocios para que se consultara si en esa zona existía la producción de Cálices (**Anexo 13**)

4. DIAGNOSTICO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO DIRIGIDA A CONSUMIDORES, PRODUCTORES Y DISTRIBUIDORES

El diagnostico de la investigación de mercado del Cáliz de Flor de Jamaica se iniciara con la descripción de este, seguido de su clasificación, usos, especificaciones, características, variedades, precios; entre otros elementos importantes para describir la situación actual de mercado del Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica.

4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

4.1.1 Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica

Es una bellota de forma ovoide de color rojo que contiene numerosas semillas. Su ciclo vegetativo es de 150 días, cuando esta en su fase de maduración es cortado y secado al sol para su deshidratación.

4.1.2 Clasificación

Es clasificado como producto de consumo que puede ser envasado de forma sencilla en bolsas de celofán para una mejor conservación del mismo.

4.1.3 Usos y Especificaciones del Cáliz de Flor de Jamaica

El Cáliz de Flor de Jamaica es utilizado para ser consumido como té o refresco, también para producir vino, licores y conservas. Posee propiedades medicinales y alimenticias entre las más conocidas se mencionan su capacidad diurética, el control del colesterol en la sangre, la eliminación de parásitos, la regulación del aparato digestivo y renal, entre otras.

4.1.4 Características del Cáliz de Flor de Jamaica

El cáliz deshidratado de Flor de Jamaica es de color rojo, existen de varios tamaños todo depende de la semilla que se utilice, su cosecha se da entre los meses de Noviembre y Diciembre, se corta cuando se considera que esta sazón, en su interior se encuentran el sépalo que contiene la semilla que son utilizadas para una nueva siembra o para producir aceites comestibles y también café.

4.1.5 Variedades y Calidad del Cáliz de Flor de Jamaica

Con respecto a esto no se conoce ninguna variedad, ya que para determinar variedades en las plantas se tienen que hacer pruebas de ADN para observar alguna diferencia, lo más frecuente es designar nombres a las diferencias morfológicas que tiene cada planta o sea que si una planta presenta flores o colores diferentes se asume que es una variedad diferentes, pero los nombres que se les pone a las variedades son nombre que se manejan a nivel de país, región o aun entre el mismo país a las plantas les llaman de diferentes nombre aunque sean las mismas especies. Sin embargo los productores si identifican una variedad específica, mencionando que la conocen común o Cuarenteña. (Ver anexo 12 , pregunta 2)

4.1.6 Campos de Utilización del Cáliz de Flor de Jamaica

El Cáliz de Flor de Jamaica es utilizado tanto en la medicina como en la industria alimenticia, en la primera se han realizado estudios que demuestran su efectividad como tratamiento contra el colesterol malo en la sangre logrando reducirlo en 1%, es considerado como un reconstituyente de los minerales perdidos a través del sudor durante el ejercicio, diversos experimentos han demostrado que disminuye la

absorción del alcohol, degradando sus efectos en el organismo, en la segunda es empleado en la elaboración de refresco, té, conserva, vino, jalea, jugo, licor, entre otros.

4.1.7 Productos Sustitutos, Similares y Complementarios

Entre los productos sustitutos se pueden mencionar el Tamarindo y la Mora de los cuales también se pueden sacar bebidas refrescantes, del Tamarindo pueden producirse dulces así como de la jamaica conservas. Los productos similares del Cáliz de Flor de Jamaica son el resto de los diferentes té que existen, ya que de una u otra manera también son medicinales y combaten el mismo tipo de enfermedades que la Jamaica. Ejemplo de ello es el té de Manzanilla que al igual que la jamaica combate la tos.

En cuanto a los productos complementarios puede decirse que el azúcar forma parte de ellos, puesto que para endulzar el refresco es utilizada; así mismo es fundamental para la fermentación del vino que es producido a base de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica.

4.1.8 Precios y Costos Actuales

Los precios en el mercado nacional oscilan entre 2.00 y 4.00 dólares por libra. Entre los meses de Julio y Noviembre aumenta de precio debido a que el producto comienza a escasearse.

Estos precios dependen del lugar en que se comercializa en los supermercados tiene un precio promedio de \$1.75 por 175grms que equivale a mas de 5 onza, también puede encontrarse en bolsitas de té cuyo precio varia según la marca y la cantidad neta contenida, por ejemplo una caja de 20 bolsitas de 1grm cada una, alcanza un precio de \$1.19 por caja, si se compra en el mercado puede encontrarse de \$2.00 a \$2.50 la libra, en este lugar es posible comprar \$0.25 la cual no tiene un peso específico debido a que las personas lo miden al calculo. **(Anexo N° 8)**

Los mejores precios se obtienen cuando se vende empaquetada, es decir en bolsas de 4 onzas (150grms) y 8 onzas (300grms) al consumidor final cuyo precio alcanza \$1 y \$2 respectivamente.²⁶ **(Ver Anexo N° 8 pregunta 6)**

²⁶ Creado por el autor con información obtenida en entrevistas realizada a productores y vendedores de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica

Lo anterior es en cuanto a los precios que el consumidor final puede comprarlo, los comercializadores de este producto pagan aproximadamente \$.1 por libra, es decir \$100 por quintal. **(Anexo 7 pregunta 4)**

4.2 CONSUMIDORES REALES Y POTENCIALES DEL CALIZ DE FLOR DE JAMAICA

Personas que ya han consumido Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica y estarían dispuestos a seguirlo consumiendo

Las características que presenta el **Mercado Real** de los consumidores de Cáliz de Flor de Jamaica son las siguientes:

De la muestra investigada resultó que un 76% de las personas ya han consumido con anterioridad Cáliz de Flor de Jamaica **(Anexo 7 pregunta 1)**.

Por lo tanto se infiere que este porcentaje de los habitantes de la zona metropolitana de San Salvador (387,879) constituyen el mercado demandante de los Cálices.

De las personas que ya han consumido cálices deshidratados de Flor de Jamaica el 96% **(Anexo 11)** está dispuestos a seguir consumiendo Cáliz de Flor de Jamaica por que ya han comprobado sus propiedades medicinales.

El 75% de las personas que desean seguir consumiendo Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica son mujeres, el resto son hombres, por lo que puede decirse que el sector femenino es el mas dispuesto a consumir esta clase de producto. **(Anexo 11)**

Un buen porcentaje (39%) de las personas que están dispuestas a seguir consumiendo cáliz deshidratados de Flor de Jamaica perciben ingresos que oscilan entre \$150 y \$300 **(Anexo 11)** y en su mayoría sus ingreso provienen de su actividad como empleado **(Anexo 11)** , las amas de casa son la segunda actividad que predomina (18%).

Sus grupos familiares están compuestos en su mayoría por 2 o 3 miembros, lo que indica que pertenecen a familias pequeñas **(Anexo 11)**

Los lugares en los que les gustaría adquirir el producto son: el supermercado y el mercado (**Anexo 11**)

Las características que consideran que influyen al momento de realizar la compra son: la Calidad (32%), el Precio (23%) y el empaque (20%), restándole importancia al sabor.

Persona que no han consumido Cáliz de Flor de Jamaica, pero que están dispuestos a consumirlo

Se consideran como **Mercado Potencial** debido a que no han consumido con anterioridad este producto, pero expresan que están dispuestos a consumirlo, este mercado potencial presenta las siguientes características:

El 24% del total de encuestados no han consumido Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica (**Anexo 7 pregunta 1**) pero el 56% de ellos está dispuesto a consumirlo al conocer las propiedades medicinales que posee este producto (**Ver Anexo 11**).

Del total que no han consumido, pero que están dispuestos a demandarlo el 59% son mujeres, el resto son hombres (**Anexo 11**)

La mayor parte de las personas (41%) perciben ingresos entre los \$150 y \$300 (**Anexo 11**), la actividad económica de la cual perciben ese ingreso es de su trabajo como empleado (**Anexo 11**).

Su grupo familiar está conformado por 2 ó 3 miembros, también existe un porcentaje considerable que manifiesta que su grupo familiar está constituido por 4 ó 5 miembros; al igual que en el mercado real puede decirse que las familias a las que pertenecen son pequeñas interpretándose que son familias nucleares, es decir padre, madre e hijos (**Anexo 11**)

El lugar en el que están dispuestos a adquirir el producto es el supermercado manifestando que lo eligen por la higiene del lugar, pero hay un número de consumidores potenciales que desean adquirirlo en el mercado por el precio más bajo que existe en estos lugares. (**Anexo 11**).

Las características que predominan al momento de realizar la compra de este clase de productos son: Calidad, precio y empaque (**Anexo 11**)

4.3 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Dadas las características que presenta el mercado de Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica, se pudo identificar 2 tipos de competencia:

Competencia Formal y competencia Informal

4.3.1 Competencia Formal

La competencia formal está constituida por los importadores que traen este producto desde Guatemala y lo comercializan empaquetado en los Supermercados mas prestigiosos del país de los cuales no se tiene un dato exacto de la cantidad que importan anualmente, entre estos importadores está la empresa Tomsal S.A. de C.V.

4.3.2 Competencia Informal

La competencia informal esta conformada por los diferentes proveedores que traen desde Guatemala el producto y lo venden en el mercado, estos proveedores en su mayoría son de origen guatemalteco, éstos poseen sus propios establecimientos en los mercados y desde ahí realizan la distribución del producto. **(Anexo 8)**

También constituyen competencia informal los pocos productores que hay en el país que en su mayoría no están registrados y venden sus producto directamente con los consumidores que generalmente son personas conocidas, el único productor que se logró determinar que está registrado como tal, no vende el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica propiamente dicho; sino que lo transforma en vino. **(Anexo 8)**

4.4 MECANISMOS DE DISTRIBUCIÓN

Los productores nacionales los distribuyen en su mayoría directamente con el consumidor final, puesto que lo comercializan entre sus conocidos, es decir que utilizan un canal directo de distribución

Es importante resaltar que la mayor parte de existencia de este producto en El Salvador es traída desde Guatemala, proveedores de este país van directamente a los mercados municipales a ofrecer el producto

e inclusive unos son dueños de los puestos en los que se vende el Cáliz Deshidratado, hay casos en que el mismo vendedor del sector informal (mercado) se dirige directamente a Guatemala a comprar el producto. También existen importadores formales que traen este producto para ser comercializado en los supermercados mas reconocidos del país.

4.5 ANALISIS DE LA EXPORTACIÓN, IMPORTACIÓN, PRODUCCIÓN Y CONSUMO APARENTE

No existen estadísticas en cuanto a exportaciones, importaciones, producción y consumo del Cáliz de Flor de Jamaica, los únicos datos con los que se cuentan han sido obtenidos a través de las entrevistas realizadas a los pocos productores que están en el país, así como también a los vendedores de dicho producto y por medio de las encuestas suministradas a los consumidores potenciales.

Según estos resultados puede decirse que el mayor de los productores, cosecha alrededor de 2 manzanas por año, pero no comercializa el Cáliz Deshidratado como tal si no que lo procesa en vino y tiene como canal de comercialización el Súper Hiper Europa y las tiendas de Aeropuerto internacional del país (**Anexo 12**), el resto de los productores cultiva menos de una manzana que producen de tres a seis quintales que distribuyen en el transcurso del año entre sus conocidos,

De las importaciones se sabe que la mayor parte es traída desde Guatemala, como se ha mencionado en apartados anteriores son los propios Guatemaltecos quienes por años se han encargado de traer el cáliz de Jamaica al país, se conoce que una parte es cultivado en Guatemala, otra es importada por ellos desde México que algunas veces la importa de Sudan y resulta ser mas barata que la cultivada en Guatemala, la propia Guatemala la importa del país anteriormente mencionado. En cuanto a las exportaciones se tiene entendido que Cáliz Deshidratado como tal no se exporta.

Si se habla del consumo se determinó que las personas que se dedican a la comercialización de este producto vende aproximadamente dos quintales bimestralmente esto dependiendo de la época del año, por ejemplo en los meses de diciembre y enero es cuando mayor demanda tiene el producto ya que es el tiempo en que se da la cosecha (**Ver Anexo 8**)

5. ESTUDIO DE VIABILIDAD TÉCNICA OPERATIVA

En este apartado se detalla el tamaño y la ubicación actual de los terrenos en los que se cultiva el Cáliz de Flor de Jamaica, así como también el proceso de producción, preparación del suelo, la siembra de la semilla, el cuidado constante del cultivo entre otros.

5.1 TAMAÑO DEL TERRENO A CULTIVAR

La determinación del tamaño del terreno fue realizada por la Fundación Intervida, la cual tomó como factor de decisión la disponibilidad de los terrenos que poseen los agricultores interesados en la producción de Cáliz Deshidratados de Flor de Jamaica. Por lo tanto el tamaño de los terrenos es de: **875 mts** cuadrados cada uno.

5.2 LOCALIZACIÓN DE LOS TERRENOS A CULTIVAR

Al igual que el tamaño de los terrenos, la localización de estos fue determinada por la disponibilidad de los agricultores cuyos terrenos se encuentran ubicados en el cantón Santa Teresa, las tres parcelas están localizadas en diferentes zonas del cantón, cerca de la zona de habitación de cada uno de los productores interesados en cultivar.

5.3 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

El proceso de producción del Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica empieza desde la preparación del suelo para su cultivo hasta la deshidratación del mismo., los cuales se describen a continuación:

5.3.1 PROCESO DE CULTIVO

Preparación del suelo

Consiste en el terrasiado del terreno para la posterior siembra de las semillas. En esta parte se hacen estudios para determinar cuáles serán los nutrientes que el suelo necesitará para lograr un mejor rendimiento del cultivo.

Siembra de las semillas

Las semillas se siembran a una distancia de 2 metros cada una, a esto se le conoce como postura debe tenerse el cuidado de sembrar al menos cuatro semillas por postura, debido que más de una no nacerá, la distancia de 2 metros de respetarse para dar a la planta el espacio suficiente para crecer.

Cuidado constante del cultivo

Durante el desarrollo de la planta debe cuidarse de las plagas y la maleza por lo cual se debe podar por lo menos una vez a la semana, en cuanto a las plagas se debe tener el cuidado de eliminarlas o acabarlas con la planta, del mismo modo es necesario abonar la planta con el abono que contenga los nutrientes que el suelo necesita para tener un mejor rendimiento.

5.3.2 PROCESO DE COSECHA

Cosecha de los cálices

En esta fase comienza el proceso productivo propiamente dicho, cuando los cálices están en la fase de maduración están listos para ser cortados, este proceso se divide en: la corta, picado o despulpado y colocado de los cálices para su deshidratación.

Cortado de los cálices

Se puede realizar de dos formas.

- Corte completo de cáliz y cápsula, para luego ser cortada por la mitad (con una navaja o con la mano), esta forma de corte permite recolectar la semilla.

- Separación del cáliz, dejando la cápsula en la planta para que éste se seque. Se recolecta la semilla al cosechar los frutos, 15 días después de la cosecha de los cálices.

El corte se hace sobre las plantas, cortando cada 3 ó 4 días los cálices, los que se recolectan en canastos para facilitar la selección posterior. La cápsula permanece en la planta para recolectarla más tarde y obtener las semillas, método que requiere mucho tiempo y mano de obra.

Las máquinas recolectoras no son apropiadas para la Rosa de Jamaica, porque el corte de los frutos es selectivo y su maduración es gradual.

Picado o Despulpado de los Cálices

Una vez que los cálices han sido cortados se cortan a la mitad para una mejor deshidratación de los mismos.

Deshidratación de los cálices

Cuando los cálices ya han pasado por el proceso de picado son colocados en una deshidratadora artesanal que ha sido construida con anterioridad, este proceso dura de 18 a 24 horas, tiempo en que los cálices son expuestos al sol, este es el único momento en que deben de recibir el sol, nunca mas deben ser expuestos.

Almacenado de los cálices

Los cálices son guardados en sacos que deben estar totalmente secos para una mejor conservación, luego son pesados en una báscula para determinar la cantidad que contiene cada uno de ellos y como siguiente paso son almacenados en una bodega.

Este proceso se determino por la experiencia de los productores ya existentes, debido a que el proyecto se encuentra en la etapa de experimentación

A continuación se presenta en forma de fluxograma los procesos de cultivo y cosecha de los Cálices los cuales permiten observar los pasos que se realizan para llevar a cabo cada uno de los procesos.

5.3.3 DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS A TRAVÉS DEL FLUXOGRAMA ANALÍTICO

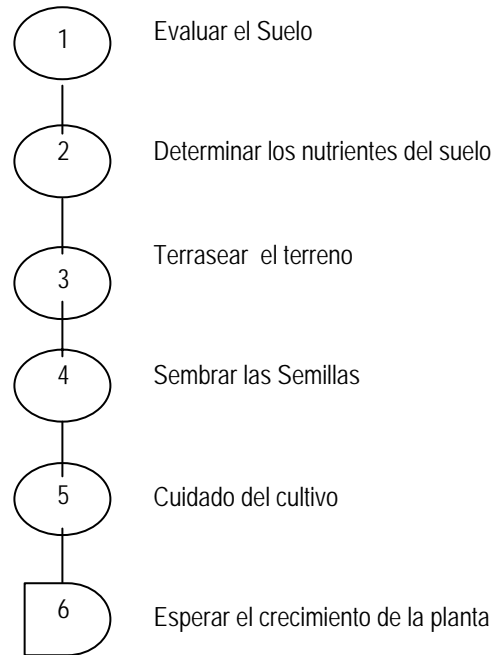
5.3.3.1 Proceso de Cultivo de los Cálices Deshidratados

FLUXOGRAMA ANALÍTICO DEL CULTIVO DEL CALIZ DESHIDRATADO							
ACTIVIDAD		SÍMBOLOS					
Operación		○					
Transporte		⇒					
Espera		D					
Inspección		□					
Almacenamiento		▽					
Pasos	Descripción	Símbolo					Observaciones
		○	⇒	D	□	▽	
1	Evaluar el Suelo						Manual
2	Determinar los nutrientes del Suelo						Manual
3	Terraciar el terreno						Manual
4	Sembrar las Semillas						Manual
5	Cuidado del Cultivo						Manual
6	Esperar el crecimiento de la planta						

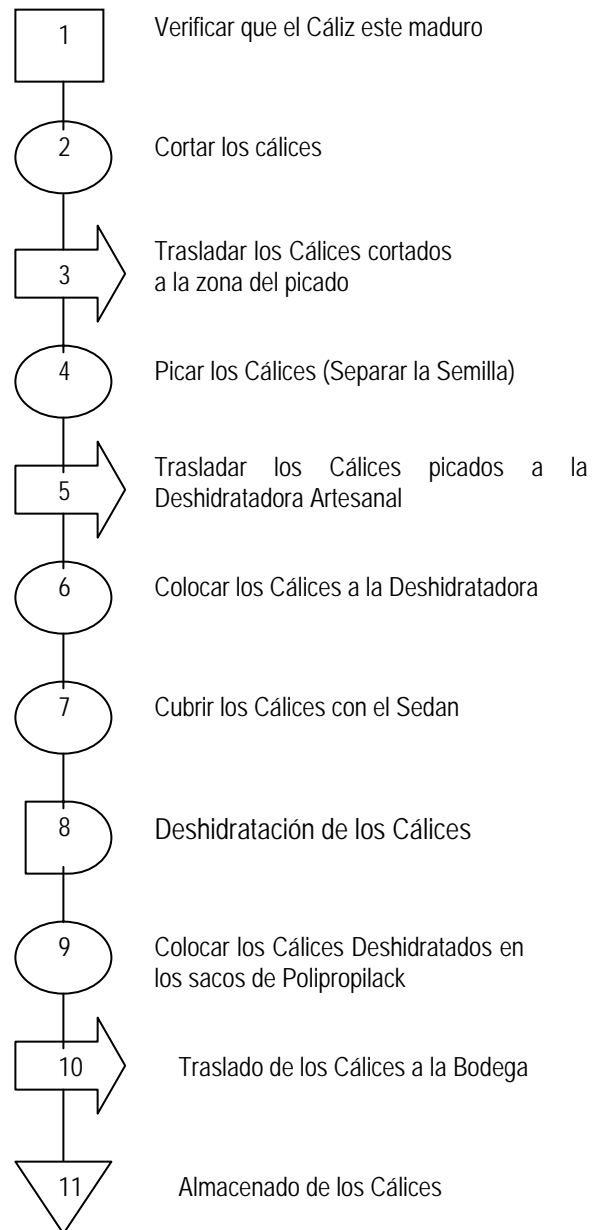
5.3.3.2 Proceso de Cosecha de los Cálices Deshidratados

FLUXOGRAMA ANALÍTICO DE COSECHA DEL CALIZ DESHIDRATADO							
ACTIVIDAD		SÍMBOLOS					
Operación		○					
Transporte		⇒					
Espera		D					
Inspección		□					
Almacenamiento		▽					
Pasos	Descripción	Símbolo					Observaciones
		○	⇒	D	□	▽	
1	Verificar que el cáliz este maduro						Manual
2	Cortar los Cálices						Manual
3	Trasladar los Cálices cortados a la zona del picado						Manual
4	Picar los Cálices (Separar la Semilla)						Manual
5	Trasladar los Cálices picados a la Deshidratadora Artesanal						Manual
6	Colocar los Cálices a la Deshidratadora						Manual
7	Cubrir los Cálices con el Sedan						Manual
8	Deshidratación de los Cálices						Artesanal
9	Colocar los Cálices Deshidratados en los sacos de Polipropilack						Manual
10	Traslado de los Cálices a la Bodega						Manual
11	Almacenado de los Cálices						Manual

5.3.3.3 FLUXOGRAMA ANALÍTICO DEL PROCESO DEL CULTIVO DE LOS CALICES DESHIDRATADOS



5.3.3.4 FLUXOGRAMA ANALÍTICO DEL PROCESO DE COSECHA DE LOS CALICES DESHIDRATADOS



5.4 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

La capacidad de producción de los terrenos es poca debido al tamaño de estos, se sabe que una manzana produce un promedio de 4.5 quintales de cálices deshidratados en el año, tomando en cuenta este factor se tiene que:

Una manzana mide 7000mts cuadrados, los terrenos en que esta haciendo el cultivo miden 875mts cada uno haciendo en sus totalidad 2625mts cuadrados, empleando una regla de tres simple se obtiene que la capacidad productiva de los terrenos en su conjunto es de 1.68 quintales en un año, de una manera mas amplia los cálculos pueden determinarse de la siguiente manera:

una planta da 1.33 onza de cálices deshidratados, existen en promedio 3 plantas por postura para determinar cuantas posturas existen en 2625mts se dividen estos entre 4 que es el distanciamiento existente entre cada postura, una vez encontrado el numero de postura se multiplica por el número de planta que hay en cada postura obteniéndose así el numero de plantas existentes en el terreno, estas se multiplican por 1.33 onza que da cada planta obteniéndose como resultado la capacidad del los terrenos en onzas por lo cual se divide el resultado entre 16 para obtener la cantidad en libras.

Cálculos:

$$2625 / 4 = 656.25 \text{ Posturas}$$

$$656.26 * 3 = 1968.75 \text{ plantas}$$

$$1968.75 * 1.33 = 2618.44 \text{ onza}$$

$$2618.44 / 16 = 163.65 \text{ libras}$$

$$163.65 / 100 = 1.64 \text{ quintales}$$

Esta es la capacidad productiva técnica, pero se calcula que los terrenos con el cuidado adecuado pueden producir un mínimo de 100 libras y un máximo de 300 libras por cada una de las parcelas

5.5 MAQUINARIA Y EQUIPO

La maquinaria y el equipo necesario para producir cálices deshidratados son sencillos y artesanales., actualmente los productores no cuentan con ningún equipo debido a que el proyecto se encuentra en su fase de experimentación, sin embargo para poder recolectar la cosecha necesitan tener al menos el siguiente equipo:

CUADRO N° 9
EQUIPOS A UTILIZAR

Nombre del equipo	utilidad
Tijeras de Podar	Corta de los cálices
Canastos	Recolección de los cálices
Deshidratadora Para esta se necesita : Troncos Alambre de Púas Grapas Sacos Cedazo o maya solar	Secado de los cálices
Lazos	Amarrado de los sacos de polipropilack
Báscula de Plataforma	Pesar una cantidad de libras Cálices guardadas en los sacos
Sacos de Polipropilack	Almacenado de los cálices

Fuente: Información creada por los autores

5.6 ANALISIS DE MANO DE OBRA

Como se mencionó en el apartado anterior el proyecto se encuentra en una etapa de experimentación por lo que la mano de obra empleada han sido cada uno de los productores quienes directamente se han encargado de la siembra y el cuidado del cultivo

Para un terreno de las medidas antes expuestas se necesita de una persona que este pendiente del cultivo una vez por semana para cortar la maleza y eliminar las posibles plagas que invadan al cultivo; en cuanto a la cosecha se necesitan dos personas por cada una de las parcelas que se encarguen de la corta, picado y colocado de los cálices en la deshidratadora así como también de su almacenamiento.

5.7 MATERIA PRIMA E INSUMOS

La materia prima que se requiere es solo la semilla, en el país la primera vez se obtiene por medio de los demás productores, después la misma planta da la semilla para su siembra. En cuanto a los insumos se necesita el abono para darle un mayor crecimiento y desarrollo a la planta. Pero su precio en el mercado es de \$25 la libra.

En este proyecto se conoce que la semilla fue donada a las autoridades de Intervida para llevar a cabo las actividades de experimentación

5.8 FUENTES DE ABASTECIMIENTO

5.8.1 ORIGEN Y CONCENTRACIÓN

Lo que se conoce por información es que la semilla es traída de México y de Guatemala y que en el país los pocos productores que existen donan la semilla a las personas que quieran sembrarla.

5.8.2 COSTOS DE TRANSPORTE

Los costos de transporte no se tienen debido a la razón expuesta con anterioridad, el proyecto esta en su fase de experimentación por lo que no se tienen esos datos.

Los pocos productores que existen en el país utilizan diferentes medios para transportar el producto, estos medios van desde el transporte publico hasta la utilización de vehículos.

6. DIAGNOSTICO DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS DE LA PRODUCCIÓN DE CÁLIZ DESHIDRATADO DE FLOR DE JAMAICA.

Fundación Intervida pretende desarrollar económicamente a la comunidad del cantón Santa Teresa a través del impulso del proyecto de Producción y Comercialización de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica con el propósito de introducir en el mercado un producto con un valor agregado al ya existente, para el cual es necesario identificar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del mercado actual.

Para conocer los factores antes mencionados se llevo a cabo un Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para poder identificarlos.

6.1 FORTALEZAS

- El Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica presenta una excelente aceptación en el mercado de consumo actual, el 76% de las personas expresaron su disposición de consumirlo.
- Los productores están recibiendo por parte de Fundación Intervida capacitaciones agro empresariales para cultivar los cálices Deshidratados de Flor de Jamaica, factor importante para lograr la calidad del producto, característica la que los consumidores tanto reales como potenciales consideran la mas importante cuando deciden comprarlo.
- Los costos en que se incurren para producir son bajos porque la misma planta produce la semilla que es reutilizable para la siguiente cosecha del mismo.
- Los cálices deshidratados de Flor de Jamaica no necesitan de químicos para su conservación en buen estado, basta con mantenerlo en un lugar seco para lograr su durabilidad durante un año sin perder sus potenciales medicinales.

6.2 OPORTUNIDADES

- Existencia de Consumidores Potenciales del Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica.
- En el país existen pocos productores de Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica, es decir que hay poca competencia en cuanto a producción dando la oportunidad de introducirse en la producción de este producto.
- El Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica puede ser procesado para la elaboración de otros productos como lo son: La conserva, Jalea, El vino, etc. se identificó que el 78% de las personas están dispuestas a consumirlo en otras formas por otro lado el resto de las partes que conforman la planta pueden ser utilizadas para la obtención de diferentes productos lo que permite la búsqueda de nuevos mercados.
- Preferencia por parte de los clientes en el consumo de productos naturales, característica que los Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica poseen, puesto que no sufren ninguna transformación química.
- La posibilidad de cambiar los hábitos de consumo de las personas que ingieren bebidas que contienen químicos que dañan el organismo, por el consumo de productos de origen natural.
- Las propiedades medicinales de la planta contribuyen a la aceptación del producto y al alto consumo que las personas dicen estar dispuestas a comprar.
- La distribución de los cálices puede ser tanto formal como informal, permitiendo esta última ofrecer un precio relativamente bajo a los consumidores, característica a la que estos le asigna un peso importante a la hora de adquirir el producto

6.3 DEBILIDADES

- La capacidad productiva de los terrenos no permite producir la cantidad de producto que el mercado requiere para cubrir la demanda, debido a su tamaño.
- El difícil acceso a la zona de producción, debido al mal estado del camino.
- Las parcelas están ubicadas en diferentes zonas de la comunidad
- No se realizó el estudio técnico del suelo para determinar la factibilidad de este para cultivar los Cálices
- Poca experiencia de los productores en el cultivo y cosecha de los Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica

6.4 AMENAZAS

- Pérdida del cultivo por el ataque de plagas, sobre todo en la etapa de desarrollo
- La cantidad de Cálices deshidratados que son importados desde Guatemala
- La fuerte competencia por parte del sector informal
- Los efectos que pueden producir los cambios climáticos en el crecimiento y desarrollo de la planta, al igual que en el rendimiento productivo de la misma.
- Bajo rendimiento productivo de la planta.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de realizar un Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa, entrevistas realizadas a los productores y distribuidores, y encuestas realizadas a los consumidores se plantean las siguientes Conclusiones y Recomendaciones:

CONCLUSIONES

- No existen datos estadísticos con relación a la producción y consumo de Cáliz de Flor de Jamaica que demuestre su comportamiento en los últimos 5 años
- El Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica es un producto que tiene aceptación en el mercado, puesto que posee propiedades medicinales que las personas reconocen.
- Los consumidores que están dispuestos a comprar el Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica muestran tener preferencia hacia la calidad y el precio al momento de adquirir el producto.
- Los consumidores están dispuestos a consumir los cálices en otras formas tales como: Vino, Jalea, Conservas, entre otras.
- La competencia del mercado informal del Cáliz de Flor de Jamaica es fuerte, por su accesibilidad de precios al momento de adquirir el producto, sin embargo este no posee una presentación adecuada, ni una marca establecida. A pesar de lo antes mencionado, es un producto que se encuentra con facilidad en el mercado.
- Las personas que están dispuestas a consumir el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica prefieren comprarlo en el supermercado debido a las condiciones de higiene que éste presenta.
- En el país existen pocos productores de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica por lo que la producción es mínima.
- Una parte del mercado esta cubierto por las importaciones que se realizan desde Guatemala.
- El canal de distribución que utilizan los productores es directo y el único productor que tiene un canal de distribución indirecto es el productor de vino debido a que no utiliza el cáliz deshidratado para la venta sino que lo transforma además ha establecido sus estrategias de comercialización.
- El tamaño de las parcelas no es suficiente para producir la cantidad que se demanda en el mercado.

RECOMENDACIONES

- Aprovechar la gran aceptación del producto, buscando que el consumidor prefiera la producción nacional y explotando las propiedades medicinales de los cálices.
- Ofrecer al mercado de los consumidores un producto de calidad y precio accesible.
- Al largo plazo se deben buscar otras opciones de consumo como el vino, la conserva y jalea de tal manera que se satisfagan los gustos y preferencias de los consumidores.
- Crear una imagen y marca al cáliz deshidratado de flor de jamaica para que este sea diferenciado por su calidad y tenga una mejor aceptación en los superrecados, que es el lugar que las personas prefieren para adquirir este producto puesto que los consumidores buscan la higiene del mismo, mientras que para el sector del mercado informal se debe buscar su diferenciación por medio de la calidad y su bajo precio
- Debido a que existen pocos productores, se debe estimular a las personas a introducirse en la producción de este aprovechando la aceptación que el producto tiene, a su vez debe proporcionárseles las capacitaciones en cuanto al cultivo; logrando a su vez la mejora de las condiciones de vida y el crecimiento económico tanto para el productor como para su comunidad.
- Diseñar estrategias de mercado para introducir el producto y poder competir con la gran oferta de este por parte del mercado internacional (Guatemala y México)
- Diseñar los Canales de Distribución más adecuados para este producto; que permitan llevarlo a las manos del consumidor sin alterar demasiado su precio en el mercado
- Aumentar el tamaño de las parcelas a largo plazo para cubrir la demanda de el mercado o aumentar el número de persona que participan en el proyecto.

CAPITULO III

PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN Y VIABILIDAD TECNICA OPERATIVA DEL CALIZ DESHIDRATADO DE FLOR DE JAMAICA PARA LOS PRODUCTORES DEL CANTÓN SANTA TERESA, MUNICIPIO DE SAN SEBASTIAN, DEPARTAMENTO DE SAN VICENTE

1. INTRODUCCIÓN

De acuerdo al diagnóstico realizado en el capítulo II se diseñaron estrategias para la producción del Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, Municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente de igual manera se establecieron las estrategias para su comercialización en los principales centros comerciales de la zona metropolitana de San Salvador, las que permitirán que los productores introduzcan el Cáliz de Flor de Jamaica al mercado así como también para que optimicen las condiciones de producción de este.

A través de la propuesta de estrategia de producción y comercialización del cáliz de Flor de Jamaica, todos y cada uno de los que forman parte del proyecto podrán encaminar sus esfuerzos en forma ordenada, coordinando sus actividades para lograr mas eficientemente y productivamente el éxito de los objetivos y estrategias propuestas, que orienten el desarrollo del proyecto por un rumbo que alcance el crecimiento económico del mismo y el de sus ejecutores; ayudando a su vez a diversificar las opciones de cultivos para el nuevo impulso que merece la agricultura.

A continuación se detallan los objetivos y estrategias de la propuesta como resultado del análisis de la situación actual del mercado al que se introducirá el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica, de igual manera se describe la propuesta de posicionamiento del producto (marca e imagen), así como también la proyección financiera resultante de la implementación de las estrategias.

2. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

2.1 GENERAL

Diseñar las estrategias de Producción y Comercialización de Cáliz de Flor de Jamaica para la puesta en marcha del proyecto en el cantón Santa Teresa, que sirvan de guía en la introducción de los Cálices Deshidratados al mercado de la zona metropolitana de San Salvador.

2.2 ESPECIFICOS

- Proponer estrategias para el posicionamiento del producto mediante el desarrollo de la marca e imagen del mismo
- Desarrollar una mezcla estratégica de Comercialización que proporcione el aprovechamiento de las oportunidades que presenta el mercado y disminuya las amenazas de la competencia formal e informal.
- Proponer las estrategias de producción que permitan un mejor rendimiento del cultivo
- Diseñar Estrategias que permitan la diversificación de los productos derivados de los Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica.
- Establecer las proyecciones de rentabilidad de la producción y comercialización de Cálices Deshidratados de acuerdo a la capacidad de los terrenos.

3. MEDIO AMBIENTE DEL NEGOCIO

Antes de establecer las estrategias, se debe analizar el ambiente del negocio por el que se ven rodeados los productores de Cáliz Deshidratados de Flor de Jamaica, el cual esta conformado por los siguientes elementos:

Figura No 1
ENTORNO DEL PRODUCTOR DE CALIZ DESHIDRATADO DE FLOR DE JAMAICA DEL CANTÓN SANTA TERESA



Fuente: información construida por los autores

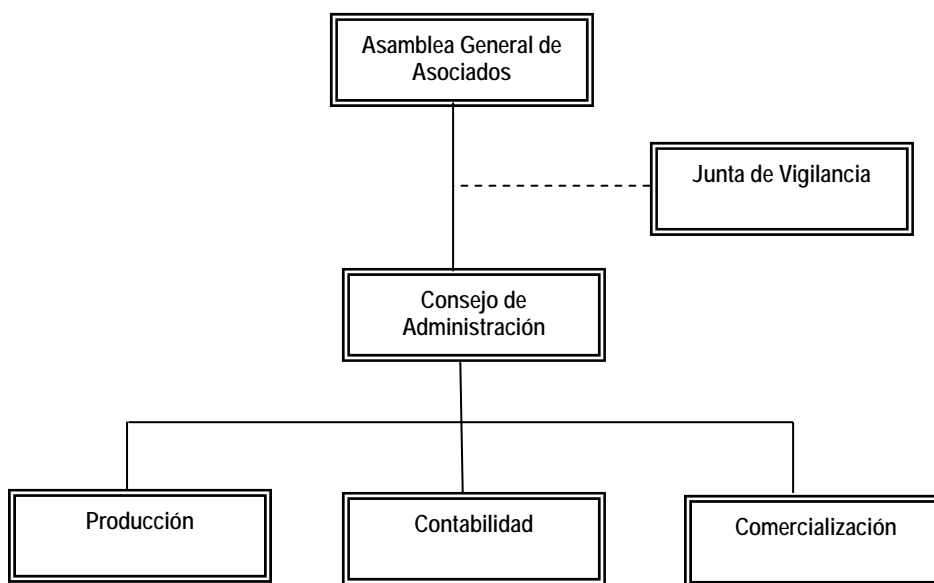
Cada uno de los elementos intervienen de la manera siguiente:

- **Centro de Trámites de Exportación (CENTREX):** Unidad del Ministerio de Economía donde se inscriben las Empresas o Personas Naturales dedicadas a las exportaciones e importaciones.
- **Ministerio de Salud:** institución donde se obtiene el registro de salubridad de un producto alimenticios
- **Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG):** institución que se encarga de apoyar el desarrollo agrícola del país
- **Empresas distribuidoras e importadoras:** Principales compradores del Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica en el exterior para distribuirlo en el país.
- **ONG'S:** Entidades o instituciones que brindan apoyo técnico y financiero con el fin de impulsar el desarrollo a los pobladores a nivel comunal, tal es el caso de FUNDACIÓN INTERVIDA.
- **Productores:** Compuestas por las persona dedicadas a la actividad agrícolas de las diferentes zonas del país con el objetivo de distribuir Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica.
- **Alcaldías:** Encargadas de establecer las condiciones para promover el desarrollo local de la población. En este caso en el arreglo de las calles que conduce al cantón Santa Teresa.
- **Ministerio de Hacienda:** emite los documentos legales para el registro y el control de impuesto.
- **CNR:** Institución donde se registran las empresas mercantiles, la marca de un producto, entre otros
- **Importadores Informales:** Principales compradores del Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica traído de Guatemala para distribuirlo en los mercados de mayor afluencia en el país.

3 A. ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN

En cuanto a la estructura organizativa se recomienda que los productores se organicen en una cooperativa que ayude a canalizar de mejor manera las actividades a realizar para poner en marcha el proyecto.

La estructura organizativa propuesta para los productores de Flor de Jamaica es:



* Organigrama propuesto por el Grupo Investigador.

Las funciones que se deben realizar en cada una de las unidades son:

Asamblea General de Asociados:

Esta unidad estará conformada por los miembros de la cooperativa, cuyas funciones son

- Establecer la misión, visión, objetivos y políticas que definan el rumbo a seguir por la cooperativa.
- La toma de decisiones más importantes de la cooperativa y de aquellas actividades que no forman parte del resto de unidades.
- Aprobar los planes de trabajo y estratégicos de la cooperativa.

Consejo de Administración:

Es el que se encarga del funcionamiento administrativo de la cooperativa y a su vez se convierte en el instrumento ejecutivo de la Asamblea General de Asociados el cual tiene la facultad de dirigir y administrar los asuntos de la asociación. Las funciones que debe realizar son:

- Representar legalmente a la cooperativa en las actividades económicas y sociales.
- Planificar las actividades de las unidades y velar por el cumplimiento de los objetivos y políticas de la cooperativa.
- Responder ante la Asamblea General de los Asociados por el éxito o fracaso de la cooperativa.

Junta de Vigilancia:

Supervisa las actividades de la cooperativa y fiscaliza los actos de las unidades administrativas y de los empleados.

- Auditar los resultados económicos y financieros de la cooperativa de igual manera todos aquellos documentos referidos a la gestión administrativa.
- Cuando se presenten irregularidades debe investigar el porque de estas y da fe de la transparencia de la gestión administrativa.
- Supervisa las transacciones económicas realizadas por la cooperativa.

Producción:

Esta unidad es la encargada de llevar a cabo todas las actividades necesarias para el cultivo y cosecha del Cáliz de Flor de Jamaica.

- Planear, coordinar y supervisar las actividades de cultivo y cosecha del cáliz.
- Promover la diversificación de los productos derivados del Cáliz de Flor de Jamaica.
- Implementar las técnicas y métodos que ayuden a mejorar la cosecha de los cálices.

Contabilidad:

Esta se encarga de mantener el Sistema Contable que permitan controlar las transacciones de la Cooperativa. Entre sus funciones están:

- Llevar a cabo la Contabilidad de la Cooperativa de acuerdo a las Normas Contables Legales.
- Autorizar cualquier tipo de compra necesaria para las diferentes unidades.

Comercialización:

Es la encargada de coordinar las actividades de comercialización para los productos.

- Programar y coordinar actividades para la comercialización de los productos.
- Establecer los canales de distribución para la venta de los productos.
- Mantener contacto con los clientes.
- Elaborar los pronósticos de venta.

Esta estructura se ira estableciendo a medida vaya creciendo la Cooperativa, cuyas actividades se realizaran con el apoyo y asesoramiento de Intervida.

4. INVERSIÓN , COSTOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN DEL PROYECTO

4.1 Inversión

La inversión del proyecto esta compuesta por los costos de elaboración de la deshidratadora artesanal que proporciona una mejor deshidratación del producto así como también del equipo necesario para la cosecha del mismo.

Tales costos se detallan a continuación:

Cuadro No 10

Inversión en deshidratadora artesanal por parcela / 875mts²

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Vara de Bambú	12 de 1.40mt	\$1.00	\$12.00
Tela Sedan	6 yardas	\$7.00	\$42.00
Sacos rojos de papa	16	\$0.25	\$4.00
Alambre de púas	1/4 quintal	\$23.95	\$5.99
Grampas	1/4 quintal	\$0.95	\$0.24
Alambre de Amarre	100 varas	\$10.55	\$10.55
Nylon	½ libra	\$4.80	\$2.40
Mano de Obra	2 persona	\$5.00	\$10.00
Total			\$87.18

Fuente: Cotizaciones en ferreterías (ver anexo No14)

Figura No2

Dishidratadora Artesanal



Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 11
Inversión en el equipo para la cosecha y empacado por parcela/ 875mts²

EQUIPO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Tijera de Podar	4	\$4.99	\$19.96
Bascula Romana (100lbs)	1	\$9.00	\$9.00
Martillo	1	\$3.30	\$3.30
Sacos de Polipropilak	8	\$0.25	\$2.00
Canastos	4	\$1.75	\$7.00
Corvo	1	\$5.00	\$5.00
Cuma	1	\$5.00	\$5.00
Selladora (8 pulg)	1	\$49.95	\$49.95
Total			\$100.61

Fuente: cotizaciones en Ferreterías y Mercados (ver anexo No14)

Figura No 3

Tijera de podar y saco de Polipropilak



Figura No 4

Báscula Romana



Figura No 5

Corvo



El total de la inversión es de: \$87.18 + \$100.61 = **\$187.79**

4.1.1 Gastos Financieros

Los productores necesitan invertir inicialmente \$187.79 cuyo financiamiento económico puede dársele Intervida por medio de un préstamo o puede ser financiado por un banco cuya tasa efectiva anual para préstamo a empresarios agrícolas es de 12.63% anual. (Ver anexo N°19)

Si el préstamo se realiza para dos años la cuota anual que los productores tendrán que pagar será:

$$A = \$187.79[(1 + 0.1263)^2 * 0.1263 / (1 + 0.1263)^2 - 1]$$

$$A = \$187.79 (0.160 / 0.1268)$$

$$A = \$187.79 (0.5970) = \$112.11, \text{ Esta Cuota constituye el gasto financiero.}$$

4.2 Costos de Producción y Operación

Los costos en los que se incurre para cultivar y cosechar los cálices están conformados por la mano de obra utilizada en la siembra, el cuidado y la cosecha del producto; también la materia prima (Semilla) y los insumos, estos son los siguientes:

Cuadro No 12

Materia Prima e Insumos requeridos por parcela/875mts²

Producto	Unidad de medida	Precio	Cantidad	Total monetario
Semilla de Flor de Jamaica	Libra	\$25.00	3	\$75.00
Fertilizante Foliar Bayfolan Forte	Litro	\$4.75	1	\$4.75
Fertilizante 15-15-15 Formula Química, saco de 200 libras	Unidad	\$32.80	1	\$32.80
Insecticida Monarca en frasco de 500 cc	Unidad	\$11.56	2	\$23.12
Insecticida, Karate	Litro	\$20.00	1	\$20.00
Abono Orgánico	Quintal	\$4.00	5	\$20.00
Sacos de Henequén, saco de 100 Kg.	Unidad	\$1.46	10	\$14.58
Total				\$190.25

Fuente: Información proporcionada por Intervida

Cuadro No 13

Mano de Obra requerida para el cultivo y cuidado por parcela/875mts²

Detalle	Unidad	Precio	Personas	Total monetario
Mano de obra utilizada en la preparación del terreno	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la siembra	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la fertilización	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en la resiembra	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en el control de malezas	Unidad	\$4.00	4	\$16.00
Mano de obra utilizada en el control de plagas	Unidad	\$4.00	3	\$12.00
Total				\$52.00

Fuente: Información proporcionada por Intervida

Según esta información los costos de producción suman \$242.25 por cada parcela, pero dentro de estos costos no se ha contemplado el costo de la mano de obra que se utiliza en la corta y el despulpado de los

cálices que para terrenos de estas dimensiones se necesitan al menos dos personas que cortarían y despulparían la cosechas en un aproximado de 10 días a un costo de \$4 por personas, tomando como base estos datos se obtiene que:

Cuadro No 14
Mano de Obra requerida en la Cosecha por parcela /875mts²

Detalle	Precio Unitario	Personas	Duración de la cosecha	Total Monetario
Mano de obra para la cosecha	\$4	2	10 días	\$80

Fuente: información construida por los autores en base a la investigación

Con los datos anteriores se calcula que el costo de producción de cultivar una libra de Cálices Deshidratados, el cual esta dado por:

Costo = Mano de Obra + Materia Prima e Insumos / libras cultivadas

En el capítulo II se estableció que la capacidad productiva de cada uno de los terrenos es de 100 libras como mínimo y el máximo se espera oscile entre 230 y 300 libras; considerando este intervalo los resultados son: (suponiendo que el máximo sea 230 libras)

Cuando la producción es mínima

$$\begin{aligned} \text{Costo} &= \$132.00^* + \$190.25/100 \\ &= \$322.25/100 \\ &= \mathbf{\$3.22} \end{aligned}$$

Cuando la producción es máxima

$$\begin{aligned} \text{Costo} &= \$132.00^* + \$190.25/300 \\ &= \$322.25/230 \\ &= \mathbf{\$1.40} \end{aligned}$$

los costos de operación se calculan en \$113.00 anuales si los cálices son vendidos a granel, si son vendidos en empaques de 250g el costo aumenta a \$214.40 cuyo detalle es:

* costo total de la mano de obra (\$52+\$80)

Cuadro No 15
Costos de Operación si los cálices son vendidos a granel (por parcela/875mt²)

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
2.3 Cientos de Bolsas plásticas de 5 libras	\$1.00	\$2.30
Transporte (costo fijo)	\$110.00	\$110.00
Total		\$112.30

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 16
Costos de Operación si los cálices son vendidos en empaques de 250g (por parcela/875mt²)

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
54 pliegos de papel celofán	\$0.40	\$21.60
105 Impresiones de Etiqueta delantera	\$ 0.20	\$21.00
209 Impresiones etiqueta posterior	\$0. 20	\$41.80
Mano de obra de empaque	\$ 4.00	\$20.00
Transporte (costo fijo)	\$110.00	\$110.00
Total		\$214.40

Fuente: información construida por los autores (ver anexo No 15)

De la información anterior se determina que los costos fijos y variables quedan conformados de la siguiente manera:

Cálices vendidos a Granel

Costos Variables: $\$2.30 + \$322.25 = \$324.55$

Costos Fijos: **\$110.00**

Cálices vendidos en empaques de 250g

Costos Variables: $\$104.40 + \$322.25 = \$426.65$

Costos Fijos : **\$110.00**

Conforme a la información establecida anteriormente se establecen las estrategias de producción que se deben seguir en la puesta en marcha de este proyecto.

5. ESTRATEGIAS DE PRODUCCIÓN

Las estrategias de producción proporcionaran a los productores involucrados en el proyecto una guía básica de las actividades que deben realizarse para obtener el mayor rendimiento de la planta al mas bajo costo de producción y con la mejor calidad posible, logrando así un mejor precio para introducir el producto al mercado.

Estrategia 1: Rotación de Cultivo

Objetivo

Lograr que el suelo obtengas los nutrientes necesario adicionales a los proporcionados por los fertilizantes, para obtener un mejor rendimiento del cultivo.

Estrategia

Utilizar la rotación de cultivos para proporcionar a los terrenos los nutrientes que el suelo pierde cada vez que se cosecha, de modo que la tierra no se vuelva infértil y siempre tenga la capacidad de dar el máximo de rendimiento.

Consiste en:

Sembrar en un lugar diferente cada vez que inicie un nuevo ciclo de producción, por ejemplo la siembra de frijol abonero proporciona al suelo el fósforo perdido en otras clases de cosechas que a la larga dan como resultado la infertilidad de la tierra. Esta estrategia es posible porque los productores cultivan granos básicos dentro de sus terrenos.

Acciones a Tomar

- Sembrar la cosecha en un terreno diferente cada vez que empiece un nuevo ciclo de producción.
- Realizar esta acción por lo menos cada dos años

Estrategia 2: Siembra Adecuada de la Semilla

Objetivo

Lograr que se respete el distanciamiento que debe existir entre cada semilla sembrada para que la planta al crecer tenga el espacio suficiente para extenderse logrando así un mayor número de producto cosechado.

Estrategia

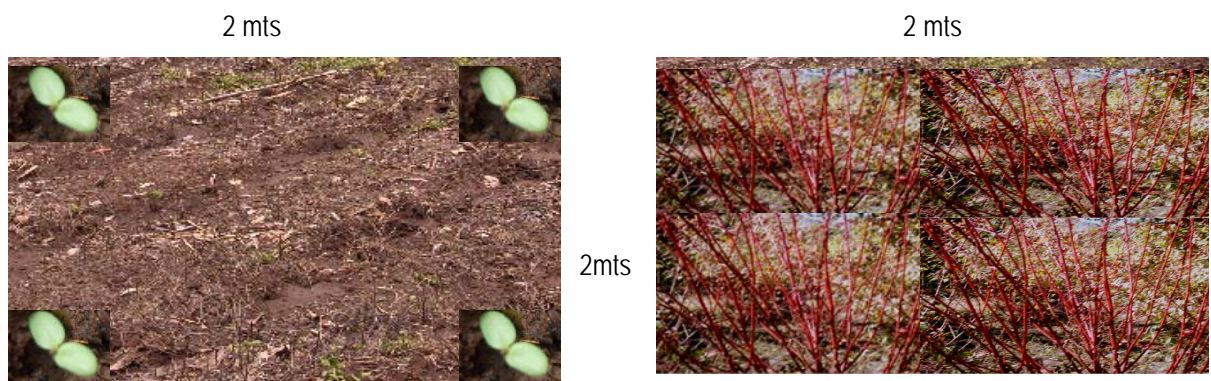
Sembrar las semillas en el distanciamiento establecido de modo que la planta se expanda lo mejor posible, para que esta tenga el espacio que necesita en la etapa de crecimiento y desarrollo, este factor es importante en el rendimiento que puede dar el cultivo.

Consiste en:

Sembrar las semillas a una distancia de 2 metros por 2 metros una de la otra, en cada una de estas posturas se colocan al menos tres semillas, las cuales deberán estar previamente seleccionadas.

Acciones a Tomar

- Seleccionar las semillas de la planta que produjo mejor rendimiento en tamaño y en número de cálices.
- Las semillas se sembrarán a una distancia de 2 mts por 2 mts
- En cada postura deben sembrarse al menos 3 semillas debido a que no todas nacerán



Estrategia 3 : Cuidado Continuo del Cultivo

Objetivo

Mantener el cultivo libre de plagas y malezas para evitar la pérdida de este.

Estrategia

Proporcionar al terreno un cuidado constante en los primeros meses, puesto que en esta etapa es cuando el cultivo se ve atacado por plagas que si no son eliminadas acaban con la planta en días; de igual manera la maleza que crece entre las plantas debe ser eliminada para no estropear el crecimiento de esta.

Consiste en:

Una vez a la semana se debe cortar cualquier planta que crezca cerca de la flor puesto que esta necesita suficiente espacio para desarrollarse; al mismo tiempo debe de controlarse la existencia de plagas, las cuales tienen que ser eliminadas con insecticidas.

Acciones a Tomar

- Evitar el crecimiento de la maleza que se forma alrededor de la planta cortándola cuando menos un día a la semana.
- Fumigar el cultivo cada vez que se encuentren plagas en el, tales como el sompopo que se convierte en el principal enemigo de la planta.

Como se observa cada una de estas estrategias van encaminadas a lograr el máximo de producción puesto que si la producción es mínima el precio que se obtiene es superior al del precio promedio del mercado que es de \$2.5 la libra y la producción esta por debajo del punto de equilibrio.

Utilizando el punto de equilibrio se obtiene que la producción mínima que debe de existir para que el costo de producción se iguale al precio de mercado y no se obtengan ni pérdidas y ganancias.

Punto de Equilibrio = Costos Totales/ precio de Venta

Datos (producto vendido a granel)

Precio = \$2.5 (precio promedio del mercado)

Costo total = Costos Fijos + Costos Variables

$$= \$110 + \$324.55$$

$$= \$434.55$$

Sustituyendo

Punto de Equilibrio = $434.55 / 2.5$

$$= 173.82 \text{ libras}$$

Datos (producto vendido en paquetes de 250g)

Precio = \$1.75 el paquete (precio promedio del mercado)

$1.75/250 = \$0.007$ el gramo

Costo total = Costos Fijos + Costos Variables

$$= \$110 + \$426.65$$

$$= \$536.65$$

Sustituyendo

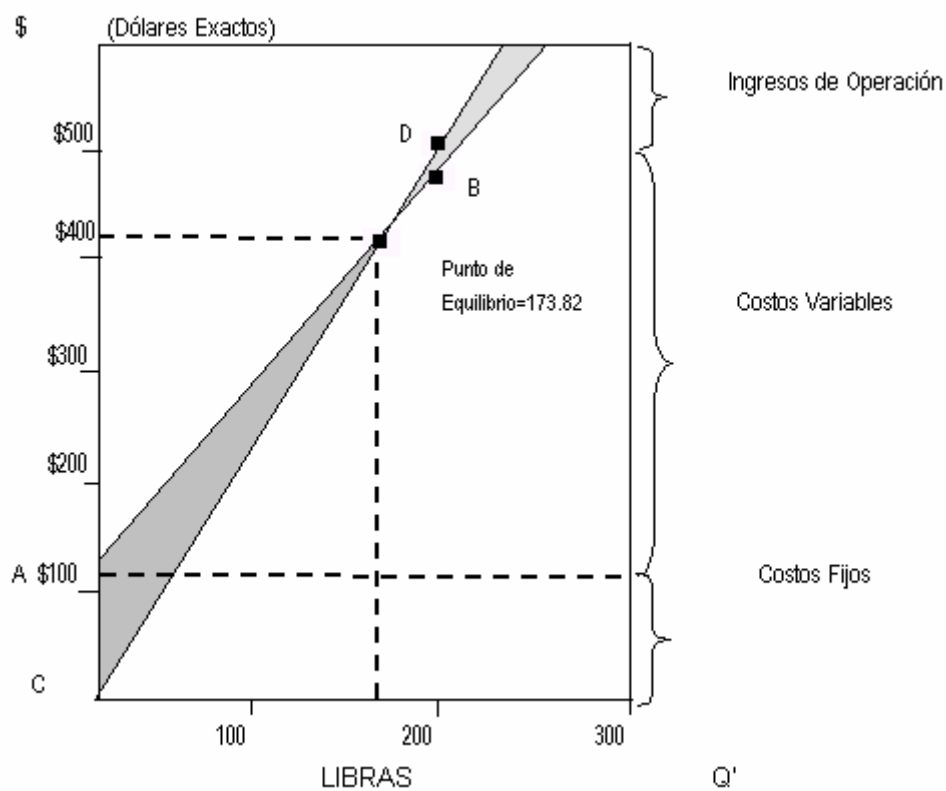
Punto de Equilibrio = $536.65 / 0.007$

$$= 76,664.29 \text{ gramos lo que equivale a } 168.66 \text{ libras (Ver Anexo 16)}$$

El gráfico muestra la producción mínima en libras de Cálices Deshidratados que deben de producirse para no obtener ni pérdidas ni ganancias y el costo de producción obtenido sea igual al precio promedio de mercado, también muestra los costos fijos y variables del nivel mínimo de producción, de igual manera por medio del gráfico pueden obtenerse los costos fijos y variables en los que se incurre en los diferentes niveles de producción.

Gráfico No 1

Primer Punto de Equilibrio



Fuente: Información construida por los autores

Estos costos pueden disminuirse a través de la eliminación del uso de fertilizantes artificiales, puesto que se ha comprobado por medio de la experimentación efectuada por Intervida que tanto el abono orgánico como el químico producen los mismos resultados de rendimiento y no afectan la calidad del producto final (Cáliz Deshidratados), también puede eliminarse los sacos de henequén, que son sustituidos por sacos de polipropilak o nylon que ya han sido considerados como parte de la inversión. Si se elimina ese costo, el nuevo costo de producción es:

El costo anterior es de \$322.25 restándole el costo de los fertilizantes químicos y los sacos de Henequén

Producto	Precio
Fertilizante Foliar Bayfolan Froté	\$4.75
Fertilizante 15-15-15 Formula Química, saco de 200 libras	\$32.80
Sacos de Henequén	\$14.58
Total	\$52.13

resulta: $\$322.25 - \$52.13 = \$ 270.12$

Utilizando este nuevo costo de producción, el costo unitario de producir una libra de Cálices Deshidratados es:

Cuando la producción es mínima

$$\begin{aligned} \text{Costo} &= \$132.00^* + \$138.12/100 \\ &= \$270.12/100 \\ &= \mathbf{\$2.70} \end{aligned}$$

Cuando la producción es máxima

$$\begin{aligned} \text{Costo} &= \$132.00^* + \$138.12/230 \\ &= \$270.12/230 \\ &= \mathbf{\$1.17} \end{aligned}$$

La nueva conformación de los costos fijos y variables y el punto de equilibrio es :

Cálices vendidos a Granel

$$\text{Costos Variables: } \$2.30 + \$270.12 = \mathbf{\$272.42}$$

* costo total de la mano de obra (\$52+\$80)

Costos Fijos: \$110.00

Cálculos vendidos en empaques de 250g

Costos Variables: \$104.40 + \$270.12 = \$374.52

Costos Fijos: \$110.00

Punto de equilibrio

Datos (producto vendido a granel)

Precio = \$2.5 (precio promedio del mercado)

Costo total = Costos Fijos + Costos Variables

$$= \$110.00 + \$272.42$$

$$= \$382.42$$

Punto de Equilibrio = $382.42 / 2.5$

$$= 152.97 \text{ libras}$$

Datos (producto vendido en empaques de 250g)

Precio = \$1.75 el paquete (precio promedio del mercado)

$1.75 / 250 = \$0.007$ el gramo

Costo total = Costos Fijos + Costos Variables

$$= \$110.00 + \$374.52$$

$$= \$484.52$$

Sustituyendo

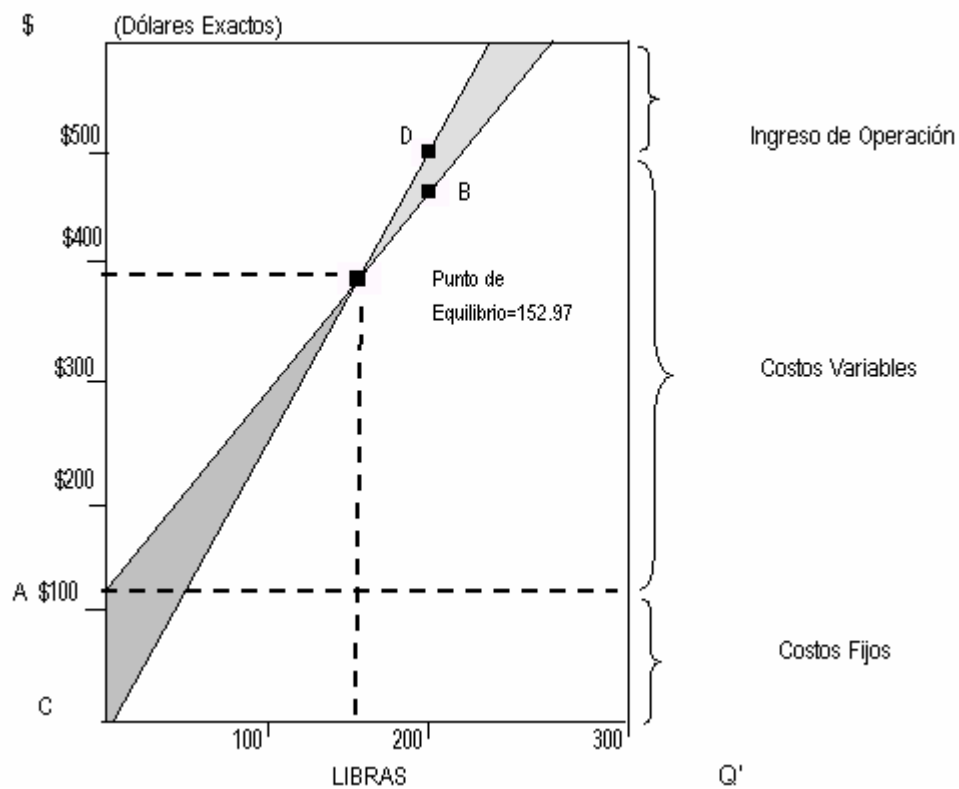
Punto de Equilibrio = $484.52 / 0.007$

$$= 69217.14 \text{ gramos lo que equivale a } 152.28 \text{ libras (Ver Anexo 16)}$$

El gráfico muestra la producción mínima en libras de Cálices Deshidratados que deben de producirse para no obtener ni pérdidas ni ganancias y el costo de producción obtenido sea igual al precio promedio de mercado, para el nuevo costo de producción , también muestra los costos fijos y variables del nivel mínimo de producción, de igual manera por medio del gráfico pueden obtenerse los costos fijos y variables en los que se incurre en los diferentes niveles de producción a este nuevo costo de producir los Cálices Deshidratados.

Gráfico No 2

Segundo Punto de Equilibrio



Fuente: Información construida por los autores

Estrategia 4: Aprovechamiento Efectivo de la Etapa de Cosecha

Objetivo

Lograr una distribución eficiente del equipo y de las tareas a realizar para optimizar el tiempo de corte y despulpado de los cálices

Estrategia

Ubicar el equipo en un área lo más accesible al terreno cultivado, logrando que el proceso de corte y despulpado del producto sea fluido para alcanzar una mayor eficiencia en el proceso de cosecha de los cálices. Es necesario hacer una distribución adecuada del equipo a utilizar en esta etapa, que permita al productor realizar el trabajo en el menor tiempo posible, lo que a su vez contribuye a que la producción cosechada no se pierda.

Consiste en:

El corte se hace al pegue del cáliz; una vez cortados se introducen en canastos o sacos que posteriormente son pesados, cada persona tendrá que cortar un máximo de producto fresco, después de cortar se pasará al proceso de despulpado este consiste en separar los cálices del sépalo que contiene la semilla, no se debe cortar una cantidad mayor a la que pueda despulpar el mismo día debido a que se corre el peligro de que el cáliz se eche a perder.

Los productores deberán ubicar el área de despulpado de los cálices a un costado del terreno del cultivo, en esta área deberá estar disponible la báscula y los canastos en los que se separan los sépalos del cáliz que será deshidratado. La ubicación de la deshidratadora tiene que estar en un espacio libre de sombra para una mejor deshidratación, la altura de los bambú requeridos para construirla es de 1.40 metros; a la elevación de 1 metro se empieza a tejer los costales para crear una cámara de 40 cm entre los costales y la tela sedan o maya tapa sol, en dicha cámara se colocaran los cálices, dentro de la deshidratadora se ubicaran sacos con el objetivo de que su traslado a los recipientes en los que serán almacenados sea más fácil y a su vez evitar que el producto se maltrate. **(Ver figura 2, Pág. 82)**

Acciones a Tomar

- Cortar los cálices con tijeras podadoras, resulta más fácil que hacerlo con navaja.
- Colocar los cálices frescos en canastos o sacos debidamente limpios y secos
- La cantidad máxima a cortar es de 60 libras
- Despulpar los cálices, colocando el sépalo en un recipiente a parte para su posterior maduración
- Introducir los cálices en la deshidratadora a más tardar un día después del despulpado, lo más recomendable es que se realice el mismo día.

Estrategia 5: Maximización de la Calidad

Objetivo

Hacer del producto final, un producto competitivo que se diferencie del de la competencia

Estrategia

Seguir cuidadosamente cada uno de los pasos que deben realizarse desde la preparación del suelo hasta el almacenamiento de los cálices ya deshidratados, procurando que la etapa de deshidratación se realice de forma adecuada.

Consiste en:

El productor debe de cerciorarse de que el suelo contenga los nutrientes necesarios para la siembra de la semilla, como ya se ha establecido con anterioridad al cultivo debe proporcionársele un cuidado constante a través de la fertilización y el cortado de la maleza así como también del control efectivo de las plagas que atacan a la planta, cuando la planta ya ha logrado su maduración los cálices deben ser cortados y deshidratados, la etapa de deshidratación es importante en el logro de la calidad del producto, esta no debe hacerse directamente al sol debido a que pueden quemarse, los cálices deben ser expuestos al sol solamente el tiempo que dure la deshidratación; ya deshidratados se colocaran en sacos de nylon o polipropilak por la impermeabilidad que estos proporcionan al producto siendo esta otra parte importante para lograr la calidad de los cálices, la humedad debe evitarse porque de no hacerlo se pudren, manteniéndolos en un lugar seco el producto dura aproximadamente un año sin perder sus propiedades medicinales.

En síntesis la calidad del cáliz comienza desde su siembra hasta su almacenado.

Acciones a Tomar

- Realizar la deshidratación de los cálices en la deshidratadora artesanal previamente construida
- Depositar los cálices deshidratados en sacos de nylon limpios y totalmente secos
- Almacenar el producto en un lugar libre de humedad.

Estrategia 6: Diversificación de productos derivados de la planta de Flor de Jamaica

Objetivo

Lograr que en el largo plazo los productores (5 años) exploten nuevos productos que son derivados tanto de los cálices deshidratados de Flor de Jamaica como de las otras partes de la planta.

Estrategia

Producir vino artesanal de Flor de Jamaica que es uno de los derivados que las personas desean consumir y del cual se posee la información suficiente para su elaboración

Consiste en :

Utilizar los Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica como materia prima para elaboración de Vino artesanal de calidad por su proceso 100% natural.

Acciones a Tomar

- Capacitar a los productores en la elaboración del vino
- Utilizar equipo económico para la fermentación (cubetas, garrafrones de agua)
- Llevar a cabo al pie de la letra cada uno de los pasos necesarios para la elaboración del vino

Para lo anterior en el **anexo 18** se muestra un manual detallado de cómo se elabora el vino.

6. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

6.1 Estrategia Genérica de Comercialización

Posteriormente del análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta la producción, comercialización y distribución de Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica en el país, se elige la estrategia genérica de Comercialización a implementarse por parte de los productores interesados en incursionar en el cultivo de esta planta en la Cantón Santa Teresa, esta estrategia será de **Diferenciación**, ya que creará a los productores una posición definible a largo plazo y les permitirá competir en el mercado y sobresalir entre la competencia.

El objetivo primordial de la propuesta de comercialización es ofrecer al mercado de los consumidores un producto de calidad a precio accesible. Para poder diferenciarse deberán tener en cuenta ciertos aspectos que se detallan a continuación:

La presentación del producto debe ofrecer al mercado la imagen higiénica y seguro, que promueva en el consumidor la confiabilidad de estar adquiriendo un producto de calidad

Su empaque deberá estar debidamente etiquetado, dicha etiqueta debe contener la suficiente información de las propiedades medicinales del producto, así como también su respectivo registro sanitario en un mediano plazo

Crear una marca comercial al producto para que el consumidor lo reconozca dentro del resto de productos (Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica). Investigar los gustos y preferencias de los consumidores.

Para implementar esta estrategia los productores tendrán que coordinar los recursos que poseen, con el fin de que en un futuro puedan cubrir un buen porcentaje del mercado, volviéndose competitivos y logrando establecer la micro empresa productora de Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica.

6.2 Determinación de la Mezcla Estratégica de Comercialización

A continuación se presenta un conjunto de **estrategias** respecto a las decisiones sobre el producto, el precio y la comercialización que los productores deben de adoptar como base para planificar y ejecutar las actividades de comercialización con el fin de aprovechar las oportunidades del mercado.

6.2.1 Producto

En cuanto a esta variable se formulan estrategias que ayuden a los productores a ofrecer un producto más atractivo, que cumpla con las características que el consumidor a determinado como necesarias para adquirirlo.

Línea de Producto

Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica

Objetivo del Producto

Lograr la calidad del producto de modo que satisfaga los gustos y preferencias del consumidor de tal manera que permita la aceptación del mercado.

Estrategia del Producto

Promover en el mercado un producto de calidad a precio accesible, haciendo énfasis en que es un producto 100% natural, con el fin de satisfacer los requerimientos de los consumidores.

Acciones a Tomar

- Calidad del producto, la cual se obtendrá a través del cuidado constante del cultivo, el proceso adecuado de deshidratación y el almacenamiento del producto en un lugar seco.
- Cumplir con los requisitos que exige las de salud
- Empacar los cálices en bolsas de celofán que aseguren la higiene del producto.
- Distribuirlo en la presentación de mayor demanda (250g)

- MARCA

La creación de la marca de el producto que elaboren los productores de Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica permitirá diferenciarlo del resto de la competencia.

Objetivo de la marca

Diferenciar el producto del de la competencia, logrando que el consumidor lo identifique.

Estrategia de la marca

Crear una marca para los Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica que este debidamente registrada para asegurar la exclusividad de la misma.

Acciones a Tomar:

- Debe ser agradable y fácil de recordar para el consumidor
- Originalidad y Vistosidad en su diseño
- Debe dar la imagen de un producto higiénico y confiable.

Nombre da la Marca:

En este apartado se sugiere el nombre que podría llevar el producto, acompañado de su respectivo logo y eslogan.

Para poder entrar en el mercado nacional y cumplir con lo exigido por los consumidores es necesario establecer una marca que identifique a los Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica producida por los productores del Cantón Santa Teresa. Lo cual se propone la siguiente marca:

Figura No 6
Etiqueta Delantera



Fuente: Información construida por los autores

- EMPAQUE

El empaque deberá reafirmar la higiene del producto y a la vez proporcionar una atractiva presentación del mismo ante el consumidor.

Objetivo del Empaque

Proporcionar una presentación atrayente que muestre la calidad e higiene del producto y a la vez utilizarlo como forma de almacenamiento y de distribución en el mercado.

Estrategia del Empaque

Empacar los Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica en bolsas de celofán transparentes para que el producto tenga una presentación higiénica y segura la cual permita una introducción efectiva en el mercado.

Acciones a tomar

- Empacar el producto en bolsas de Celofán transparente
- Etiquetar el producto, dicha etiqueta deberá contener:
- Marca Comercial y Logotipo
- Contenido en gramos
- Propiedades Medicinales
- Indicaciones

- Composición Nutricional
- Código de Barra
- Número de Registro Sanitario
- Número de Teléfono
- Empaque de Almacenamiento: Caja de cartón que de protección a 25 bolsas de Cálices deshidratados de Flor de Jamaica.

La presentación de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica debe contener los siguientes elementos:

Contenido: Cálices Deshidratados

Color de la Bolsa: Transparente

Material de la Bolsa: Papel (Celofán)

Rotulación de la Bolsa: Etiqueta pegada en la bolsa

Contenido de la Rotulación

Nombre del Producto: Santa Teresa

Volumen: 250grs

Fabricante: productores cantón Santa Teresa

Dirección: Cantón Santa Teresa, Municipio de San Sebastián, San Vicente

Número de Registro

Supervisión: Fundación Intervida de El Salvador

Los anteriores están distribuidos en la etiqueta delantera (**figura 6**) y la etiqueta posterior (**Figura 7**) que se presenta a continuación:

Figura No 7

Etiqueta Posterior

Propiedades medicinales de los cálices

Contribuyen a la reducción del colesterol en la sangre, ayuda al buen funcionamiento de los riñones y del aparato digestivo, la bebida que se prepara con ellos restituye los minerales perdidos en el sudor, disminuye los malestares provocados por la tos; entre otros

Indicaciones

Para Refresco: coloque una pequeña cantidad de cálices en un recipiente con agua, déjelos reposar hasta que estos hayan despedido, luego agréguele azúcar y hielo a su gusto

Para Te: ponga un recipiente con agua a hervir cuando el agua este en punto de ebullición, deposite una pequeña cantidad de cálices, déjelos reposar durante cuatro minutos agréguele azúcar a su gusto

Composición Nutricional

Proteínas	1.145g
Grasa	2.61g
Fibra	12.0g
Cenizas	6.9g
Calcio	1263mg
Fósforo	273.2mg
Hierro	8.98mg
Tiamina	0.117mg
Riboflavina	0.277mg
Niacina	3.765mg
Ácido ascórbico	6.7mg

Supervisado por: 

Producto elaborado en :
Cantón Santa Teresa, San Sebastián
San Vicente



Registro No: en tramite

Libre de Químicos

Fuente: Información construida por los autores

6.2.2 Precio

Para la fijación de precios se debe tomar en cuenta tanto los precios de la competencia como los costos de producción logrando así un precio suficientemente bajo para que sea competitivo y lo bastante alto para cubrir todos los costos y proporcionar una utilidad a los productores.

Objetivo del Precio

Ajustar los precios de los Cálices deshidratados de Flor de Jamaica de modo que sean competitivos en el mercado proporcionando utilidades a los productores.

Estrategia del Precio

Fijar el precio de venta en base al costo mas un porcentaje de utilidad tomando en cuenta a su vez los precios de la competencia.

6.2.3 Plaza

Por medio de esta variable se busca que el producto este accesible para que el mercado meta lo adquiera.

Objetivo de la Plaza

Lograr una canal de distribución adecuada que facilite la compra los cálices deshidratado de Flor de Jamaica a los consumidores.

Estrategia de la plaza

Ejecutar un canal de distribución en el cual los Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica lleguen al mercado meta justo a tiempo con el mínimo de costos.

Acciones a Tomar

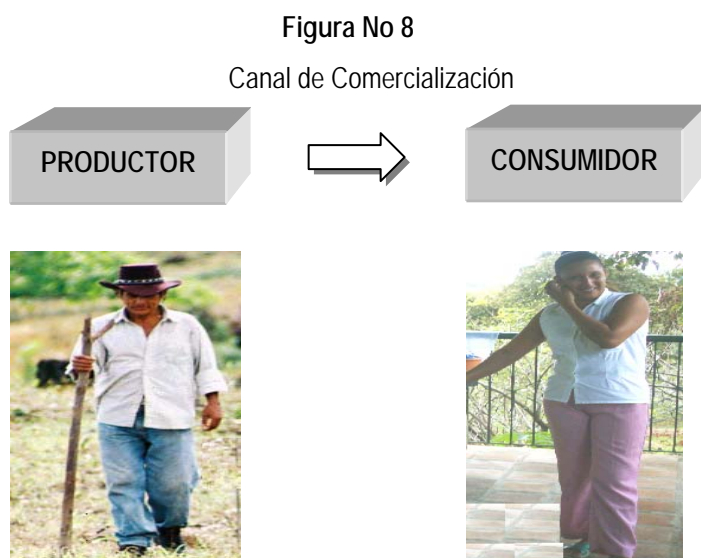
Intervida puede convertirse en un intermediario de apoyo entre los productores y el mercado, la Flor de Jamaica no es el único proyecto que esta en ejecución, la instalación de ferias son una plataforma en la cual puede mostrar tanto los Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica como el resto productos que apoya, tales como: la miel de abeja, la tilapia y camarón de agua dulce, encurtidos, panadería, leche de cabra y otros; a dicha feria se deben invitar empresas como lo son supermercados, restaurantes, así como también al público en general; con el objetivo de que los consumidores conozcan el producto, la entrega de un brochure contribuirá a ser mas expansivo el conocimiento de éste, explicando en ellos los

usos y los benéficos (propiedades medicinales) que produce el consumo de los cálices en una bebida refrescante.

Estas ferias pueden organizarse en los días festivos de los diferentes pueblos en los que Intervida tiene acción, de igual manera puede coordinarse con las alcaldías. A tales ferias se les puede dar realce con la promoción de estas en las radios mas reconocidas del país tal y como lo hacen otras organizaciones que apoyan proyectos similares.

De igual manera puede contactarse con el Ministerio de Agricultura y Ganadería quienes realizan una pequeña plaza dentro de sus instalaciones los días jueves, de esta manera pueden empezar a incursionar en el mercado y poco a poco llegar al mercado de zona de metropolitana de San Salvador.

El tipo de canal que se implementaría en este caso es de carácter directo.



Fuente: Información construida por los autores

6.2.4 Promoción

Objetivo

Dar a conocer el producto a los diferentes consumidores a los que se desea llegar

Estrategia

Elaborar material publicitario (brochure) que será repartido en las ferias, así como también la entrega de pequeñas muestras de la bebida refrescante que puede hacerse con los cálices.

Acciones a tomar

- El brochure elaborado deberá especificar la zona en la que el producto es cultivado resaltando la calidad de la tierra en la que son cosechados.
- Mencionara la colaboración y supervisión de Intervida en el proceso de cultivo de los cálices.
- Contendrá la marca del producto, pero lo más importante a resaltar serán las propiedades y beneficios medicinales del la planta (Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica).

A continuación se presenta la propuesta del brochure que se puede utilizar en la promoción del producto en la ferias que se organicen para darlo a conocer a si como también el presupuesto para realizarlo, la impresión y copias de estos puede ser hecha con la colaboración de Intervida, en cada feria realizada se pueden distribuir al menos 50 ejemplares.

Presupuesto por cada feria

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Fotocopias (revez y derecho)	50 ejemplares	\$0.04	\$2.00

Productos Derivados de la Flor de Jamaica



¡Refresco!



¡Té!



*¡Cáliz
Deshidratado
de Flor de
Jamaica!*

*Producto elaborado en :
Cantón Santa Teresa, San Sebastián
San Vicente
Con colaboración y supervisión de :*



*Cultivados en las Tierras más fértiles
de San Sebastián*

Composición Nutricional

Vitaminas y Minerales

Proteínas	1.145g
Grasa	2.61g
Fibra	12.0g
Cenizas	6.9g
Calcio	1263mg
Fósforo	273.2mg
Hierro	8.98mg
Tiamina	0.117mg
Riboflavina	0.277mg
Niacina	3.765mg
Ácido ascórbico	6.7mg

Cálices Deshidratados de Flor de Jamaica

Este producto es cultivado bajo las mejores condiciones de calidad

Como poseedor de una gama de propiedades y beneficios medicinales contribuye al organismo en la reducción del colesterol en la sangre, ayuda al buen funcionamiento de los riñones, regula el aparato digestivo; es considerado como un reconstituyente de los minerales perdidos por el sudor, entre otros beneficios adjudicados a esta planta con la cual se puede elaborar una deliciosa bebida refrescante y nutritiva

100% natural, totalmente libre de químicos

Enfermedades que Cura

*Cálculos Renales
Y Dolor de Riñones*



Reduce el Colesterol en la Sangre



Alivio de la Tos



7. DETERMINACIÓN DE DATOS PARA REALIZAR LAS PROYECCIONES DE RENTABILIDAD DEL PRODUCTO.

7.1 Determinación de la Demanda

Demanda de Consumidores

El análisis de la demanda de los consumidores se ha realizado por medio del estudio de mercado, puesto que no se han encontrado estadísticas de consumo de este producto, este estudio reveló que un 76% de las personas encuestadas consumen el producto y en su mayoría están dispuestas a consumir 250grs semanalmente con su grupo familiar (3 personas en promedio), lo que equivale a 4 paquetes (2 libras) mensuales

7.2 Determinación del Precio Projectado

El precio proyectado se determinó en base al porcentaje de inflación que para el año 2007 se espera sea del 4%+ 5% de crecimiento del margen de contribución, manteniendo esos porcentajes se tiene que el precio proyectado para los cuatro primeros años será: Sugiriendo tomar como base el precio promedio de mercado.

Cuadro No 17
Cálices Vendidos a Granel

Año	Precio (libra)	Tasa	Precio Proyectado
2007	\$2.50	-----	\$2.50
2008	\$2.50	9%	\$2.73
2009	\$2.73	9%	\$3.00
2010	\$3.00	9%	\$3.27

Fuente: información construida por los autores (ver anexo No 17)

Cuadro No 18
Cálices Vendidos en empaques de ½ Lb (250 grs)

Año	Precio (250g)	Tasa	Precio Proyectado
2007	\$1.75	----	\$1.75
2008	\$1.75	9%	\$1.90
2009	\$1.90	9%	\$2.00
2010	\$2.00	9%	\$2.20

Fuente: información construida por los autores (ver anexo No 17)

7.3 Proyecciones de la Capacidad de Producción

Cuadro No 19

Proyección de la producción anual

Año	Producción
2007	230 libras
2008	250 libras
2009	270 libras
2010	300 libras

Fuente: información construida por los autores

Las capacidad máxima de producción de cada uno los terrenos se espera que oscile entre estos rangos, considerando que con el cuidado efectivo año con año lleguen a dar el máximo de producción que sería de 300libras.

7.4 Proyecciones de los Costos de Producción y Operación

Se considera que los costos de producción excepto la mano de obra, aumentaran a partir del 2do año en el 4% de la inflación (porcentaje promedio) y se mantendrá constante

Costos de Producción y Operación para una Producción de 230 libras (104,545.45g)

1er año

Cuadro No 20

Materia Prima e Insumos requeridos por parcela/875mts²

Producto	Unidad de medida	Precio	Cantidad	Total monetario
Semilla de Flor de Jamaica	Libra	\$25.00	3	\$75.00
Insecticida Monarca en frasco de 500 cc	Unidad	\$11.56	2	\$23.12
Insecticida, Karate	Litro	\$20.00	1	\$20.00
Abono Orgánico	Quintal	\$4.00	5	\$20.00
Total				\$138.12

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 21
Mano de Obra requerida por parcela/875mts²

Producto	Unidad	Precio	Personas	Total monetario
Mano de obra utilizada en la preparación del terreno	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la siembra	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la fertilización	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en la resiembra	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en el control de malezas	Unidad	\$4.00	4	\$16.00
Mano de obra utilizada en el control de plagas	Unidad	\$4.00	3	\$12.00
Total				\$52.00

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 22
Mano de Obra requerida en la Cosecha por parcela /875mts²

Producto	Precio Unitario	Personas	Duración de la cosecha	Total Monetario
Mano de obra para la cosecha	\$4	2	10 días	\$80

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 23
Costos de operación si los cálices son vendidos a granel (por parcela/875mt²)

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
2.3 Cientos de Bolsas plásticas de 5 libras	\$1.00	\$2.30
Transporte	\$110.00	\$110.00
Total		\$112.30

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 24Costos de operación si los cálices son vendidos en empaques de ½ Lb (250g) por parcela/875mt²

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
54 pliegos de papel celofán	\$0.40	\$21.60
105 Impresiones de Etiqueta delantera	\$ 0.20	\$21.00
209 Impresiones etiqueta posterior	\$0. 20	\$41.80
Mano de obra de empaque	\$ 4.00	\$20.00
Transporte	\$110.00	\$110.00
Total		\$214.40

Fuente: información construida por los autores

Costos de Producción y Operación para una Producción de 250 libras (113,636.36 g)

2do año

Cuadro No 25Materia Prima e Insumos requeridos por parcela/875mts²

Producto	Unidad de medida	Precio	Cantidad	Total monetario
Insecticida Monarca en frasco de 500 cc	Unidad	\$12.02	2	\$24.04
Insecticida, Karate	Litro	\$20.80	1	\$20.80
Abono Orgánico	Quintal	\$4.16	5	\$20.80
Total				\$65.64

Fuente: información construida por los autores

Para el segunda año se elimina el costo de la semilla debido a que por medio de la primera cosecha se obtienen la semilla para la próxima producción.

Cuadro No 26
Mano de Obra requerida por parcela/875mts²

Producto	Unidad	Precio	Persona	Total monetario
Mano de obra utilizada en la preparación del terreno	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la siembra	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la fertilización	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en la resiembra	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en el control de malezas	Unidad	\$4.00	4	\$16.00
Mano de obra utilizada en el control de plagas	Unidad	\$4.00	3	\$12.00
Total				\$52.00

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 27
Mano de Obra requerida en la Cosecha por parcela /875mts²

Producto	Precio Unitario	Persona	Duración de la cosecha	Total Monetario
Mano de obra para la cosecha	\$4	2	10 días	\$80

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 28
Costos de operación si los cálices son vendidos a granel (por parcela/875mt²)

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
2.5 Cientos de Bolsas plásticas de 5 libras	\$1.04	\$2.60
Transporte	\$114.40	\$114.40
Total		\$117.00

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 29

Costos de operación si los cálices son vendidos en empaques de ½ Lb (250g) por parcela/875mt²

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
57 pliegos de papel celofán	\$0.42	\$23.94
114 Impresiones de Etiqueta delantera	\$ 0.21	\$23.94
227 Impresiones etiqueta posterior	\$0. 21	\$47.67
Mano de obra de empaque	\$ 4.00	\$20.00
Transporte	\$114.40	\$114.40
Total		\$229.95

Fuente: información construida por los autores

Costos de Producción y Operación para una Producción de 270 libras (122,727.27 g)

3er año

Cuadro No 30

Materia Prima e Insumos requeridos por parcela/875mts²

Producto	Unidad de medida	Precio	Cantidad	Total monetario
Insecticida Monarca en frasco de 500 cc	Unidad	\$12.50	2	\$25.00
Insecticida, Karate	Litro	\$21.63	1	\$21.63
Abono Orgánico	Quintal	\$4.33	5	\$21.65
Total				\$68.28

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 31

Mano de Obra requerida por parcela/875mts²

Producto	Unidad	Precio	Persona	Total monetario
Mano de obra utilizada en la preparación del terreno	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la siembra	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la fertilización	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en la resiembra	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en el control de malezas	Unidad	\$4.00	4	\$16.00
Mano de obra utilizada en el control de plagas	Unidad	\$4.00	3	\$12.00
Total				\$52.00

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 32
Mano de Obra requerida en la Cosecha por parcela /875mts²

Producto	Precio Unitario	Persona	Duración de la cosecha	Total Monetario
Mano de obra para la cosecha	\$4	2	10 días	\$80

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 33
Costos de operación si los cálices son vendidos a granel (por parcela/875mt²)

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
2.7 Cientos de Bolsas plásticas de 5 libras	\$1.08	\$2.92
Transporte	\$118.98	\$118.98
Total		\$121.84

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 34
Costos de operación si los cálices son vendidos en empaques de 230g (por parcela/875mt²)

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
62 pliegos de papel celofán	\$0.44	\$27.28
123 Impresiones de Etiqueta delantera	\$ 0.22	\$27.06
245 Impresiones etiqueta posterior	\$0. 22	\$53.90
Mano de obra de empaque	\$ 4.00	\$20.00
Transporte	\$118.98	\$118.98
Total		\$247.22

Fuente: información construida por los autores

Costos de Producción y Operación para una Producción de 300 libras (136,363.63 g)

4to año
Cuadro No 35

Materia Prima e Insumos requeridos por parcela/875mts²

Producto	Unidad de medida	Precio	Cantidad	Total monetario
Insecticida Monarca en frasco de 500 cc	Unidad	\$13.00	2	\$26.00
Insecticida, Karate	Litro	\$22.50	1	\$22.50
Abono Orgánico	Quintal	\$4.50	5	\$22.50
Total				\$70.0

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 36

Mano de Obra requerida por parcela/875mts²

Producto	Unidad	Precio	Persona	Total monetario
Mano de obra utilizada en la preparación del terreno	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la siembra	Unidad	\$4.00	2	\$8.00
Mano de obra utilizada en la fertilización	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en la resiembra	Unidad	\$4.00	1	\$4.00
Mano de obra utilizada en el control de malezas	Unidad	\$4.00	4	\$16.00
Mano de obra utilizada en el control de plagas	Unidad	\$4.00	3	\$12.00
Total				\$52.00

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 37

Mano de Obra requerida en la Cosecha por parcela /875mts²

Producto	Precio Unitario	Persona	Duración de la cosecha	Total Monetario
Mano de obra para la cosecha	\$4	2	10 días	\$80

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 38

Costos de operación si los cálices son vendidos a granel (por parcela/875mt²)

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
3 Cientos de Bolsas plásticas de 5 libras	\$1.12	\$3.36
Transporte	\$123.74	\$123.74
Total		\$127.10

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 39

Costos de operación si los cálices son vendidos en empaques de ½ Lb (250g) por parcela/875mt²

Detalle	Precio Unitario	Precio Total
68pliegos de papel celofán	\$0.46	\$31.28
136 Impresiones de Etiqueta delantera	\$ 0.23	\$31.28
273 Impresiones etiqueta posterior	\$0. 23	\$62.79
Mano de obra de empaque	\$ 4.00	\$20.00
Transporte	\$123.74	\$123.74
Total		\$269.09

Fuente: información construida por los autores

El resumen de los costos anteriores se detalla a continuación:

Cuadro No 40

Cuadro Resumen de Costos, si los Cálices son Vendidos a Granel

Costos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Costo de Producción	\$270.12	\$197.64	\$200.28	\$202.00
Costo de Operación	\$112.40	\$117.00	\$121.84	\$127.10

Fuente: información construida por los autores

Cuadro No 41

Cuadro Resumen de Costos, si los Cálices son Vendidos en Empaque de ½ Lb (250g)

Costos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Costo de Producción	\$271.70	\$199.76	\$200.90	\$201.65
Costo de Operación	\$114.00	\$229.95	\$247.22	\$269.01

Fuente: información construida por los autores

8. PROYECCIONES DE RENTABILIDAD DEL PRODUCTO

Después de determinar los costos en que se incurrirán en cada uno de los años proyectados, se presenta la rentabilidad de producir y comercializar Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica tanto si se vende a Granel (Libra) o en empaque de 250gr.

8.1 Estado de Resultado Proyectado Cálices Vendidos a Granel
 Productor de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica Santa Teresa
 Estado de Resultado Proyectado
 (Expresados en dólares de EEUU)

	Año1	Año 2	Año 3	Año 4
Ventas*	\$575.00	\$682.50	\$810.00	\$981.00
-Costo de Producción**	(\$270.12)	(\$197.64)	(\$200.28)	(\$202.00)
=Utilidad Bruta	\$304.88	\$484.86	\$609.72	\$779.00
-Costos de Operación***	(\$112.40)	\$(117.00)	(\$121.84)	(\$127.10)
=Utilidad de Operación	\$192.48	\$367.86	\$487.88	\$651.9
-Gasto Financiero****	(\$112.11)	(\$112.11)	-----	-----
=UAI	\$80.37	\$255.75	\$487.88	\$651.9
-ISR (25%)	(\$20.09)	(\$63.94)	(\$121.97)	(\$162.98)
=Utilidad Neta	\$60.28	\$191.81	\$365.91	\$488.92

* Ver anexo 17

** Ver Cuadro No 40, Pág. 116

*** Ver cuadro No 40, Pág. 116

**** Ver Pág. 87

8.2 Estado de Resultado Proyectado Cáliz Vendidos en Empaque 250g
Productor de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica Santa Teresa
 Estado de Resultado Proyectado
 (Expresados en dólares de EEUU)

	Año1	Año 2	Año 3	Año 4
Ventas*	\$731.50	\$862.60	\$980.00	\$1199.00
-Costo de Producción**	(\$271.70)	(\$199.76)	(\$200.90)	(\$201.65)
=Utilidad Bruta	\$459.80	\$662.80	\$779.10	\$997.35
-Costos de Operación***	(\$214.00)	(\$229.95)	(\$247.22)	(\$269.09)
=Utilidad de Operación	\$245.80	\$432.87	\$531.88	\$728.26
-Gasto Financiero	(\$112.11)	(\$112.11)	-----	-----
=UAI	\$133.69	\$320.76	\$531.88	\$728.26
-ISR (25%)	(\$ 33.42)	(\$80.19)	(\$132.97)	(\$182.06)
=Utilidad Neta	\$100.27	\$240.57	\$398.91	\$546.20

* Ver Anexo 17

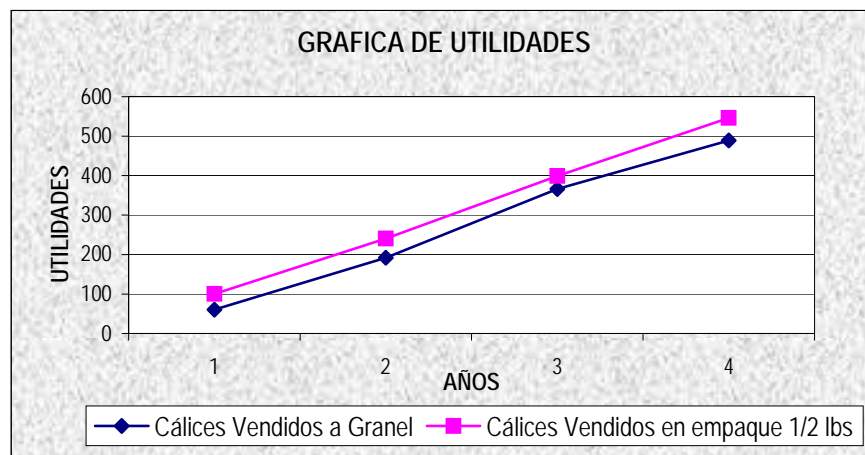
** Ver Cuadro No 41, Pág. 116

*** Ver Cuadro No 41, Pág. 116

**** Ver Pág. 87

8.3 Grafica de Utilidades

Grafico No 3



Fuente: información construida por los autores

8.4 Evaluación Financiera del Proyecto

Para determinar la rentabilidad del negocio se ha utilizado el VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno)

Los datos fueron obtenidos por medio de las formulas de Excel

Rentabilidad si los Cálices vendidos a Granel

INVERSIÓN	-\$187.79
FNE1	\$60.28
FNE2	\$191.81
FNE3	\$365.91
FNE4	\$488.92
TIR	85%
VAN	\$512.17

Rentabilidad si los Cálices son vendidos en empaques de 1/2 Lbs (250gr)

INVERSIÓN	-\$187.79
FNE1	\$100.27
FNE2	\$240.57
FNE3	\$398.91
FNE4	\$546..20
TIR	103%
VAN	\$629.93

Según los datos anteriores el proyecto es rentable tanto si se vende a granel como si se venden en empaques de ½ Lbs (250gr),

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Anderson Sweeney, William. (1999). "Estadística para administración y economía". (7ª Ed.). México: Thomson.
- Baca Urbina, Gabriel. "Evaluación de Proyectos." México Mc Graw Hill 4ta. Edición.
- Bonilla, Gidalberto. (1988). "Métodos prácticos de inferencia estadística". (2ª Ed.). San Salvador: UCA.
- Chain, Sapag, Reynaldo y Nasser, "Preparación y Evaluación de Proyectos". 3ra. Edición.
- Harold, Koontz. "Administración una Perspectiva Global México", Mc Graw Hill, 11 va Edición.
- Hernández Sampieri, Roberto y otros. "Metodología de la Investigación" México. Mc Graw Hill 3ra. Edición.
- Hernández Sampieri, Roberto. (2003). "Metodología de investigación". (3ª Ed.). México: Mc Graw Hill.
- Horngren, Charles T. Y Otros (1996). "Contabilidad de Costos". (8ª Ed.). México: Prentice Hall.
- Lehmann, Donal R. (1993). "Investigación y análisis de mercado". México: Continental.
- Muñoz Campos, Roberto. (1992). "Guía para trabajos de investigación universitaria". (3ª Ed.). El Salvador: Publitéx.
- Philip, Kotler. (2001) "Dirección de Marketing (la Edición del Milenio)". México Prentice Hall (Pearson Educación) 10 ma Edición.
- Rojas, Soriano Raúl. (1989). "Guía para realizar investigaciones sociales". (Ed.). México: UNAM.
- Stanton, W, Etzel, M, y Waker, B. (2004). "Fundamento de Marketing". (13ª Ed.). México: Mc Graw Hill.
- Subhash Jain. (1990). "Dirección de Marketing, Planificación de Marketing y Estrategias", México.

Sitios Web

- www.agroelsalvador.com
- www.agronegocios.gob.sv
- www.alimentariaonline.com/bebidas_noticias_viewed.asp?did=119
- www.digestyc.gob.sv
- www.elsalvadororganico.com.sv
- www.elsalvadorturismo.gob.sv/iglesiasv.htm
- www.intervida.org/inter/proyectos/dondetrabajamos/elsalvador.
- www.mag.gob.sv
- www.noticias.com/notaprensa/10-05-2006/fundacion-intervida-cumple-cinco-años_salvador-apoyando-susprogramas-ms90000-niñosy adultos-ca2.htm.
- www.pmministries.com/ministeriosalud/medicinanatural/NotiNatur2001.htm LaFlordeJamaica.
- www.vinculando.org/mercado/flor_jamaica.htm
- www.voelanamerica.org/spip/IMG/doc/EstudioMercadoRosaJamaica- Altertec.doc

Otros

- Folleto de Intervida
- Resumen Ejecutivo de Intervida
- Folletos del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)
- Monografía del Municipio de San Sebastián

GLOSARIO

Producción: Los costos en que se incurren están conformados por la mano de obra utilizada, la materia prima y los insumos.

Mercado: Conjunto de consumidores y compradores que ejerce una demanda específica sobre un producto o tipo de producto servicio.

Mercadotecnia: Sistema global de actividades de negocios proyectados para planear, establecer el precio promover y distribuir bienes y servicios que satisfacen deseos de clientes actuales y potenciales.

Mezcla de Marketing: Conjunto de herramientas tácticas de marketing controlables, producto, precio, plaza y promoción que la empresa combina para producir la respuesta deseada en el mercado meta.

Exportación: Envío de un producto a otro país.

Importación: Introducción de productos de otro país.

Estrategia: Programa general para definir y alcanzar los objetivos de a organización.

Viabilidad Técnica Operativa: La que pretende resolver las preguntas referente a: ¿dónde? ¿Cuánto? ¿Cuándo? ¿Cómo? Y con que producir lo que se desea.

Producto: Todo aquello que se ofrece a la atención de un mercado para su adquisición uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo.

Precio: Es la cantidad monetaria a que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio. Cuando la oferta y demanda están en equilibrio, manda están en equilibrio.

Plaza o Distribución: Es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria.

Detallista: Es el intermediario que se caracteriza en que este vende directamente al consumidor

Mayorista: Es el intermediario que adquiere productos en grandes cantidades para suministrar a los detallistas, el mayorista ofrece al fabricante la posibilidad de simplificar su distribución.

Promoción: Es la combinación de métodos individuales como publicidad, ventas personales, y la promoción de venta en una campaña de comunicaciones integrada.

Publicidad: Diferentes medios pagados utilizados para dar a conocer un producto, bien o servicio.

Demanda: Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Oferta: Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Comercialización: Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio a consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

Diversificación: Estrategia para hacer crecer una empresa iniciando o adquiriendo negocios que están fuera de los productos y mercados actuales de la empresa.

Empaque: Es lo que protege el producto cuidando que este se dañe o se deteriore.

Marca: Es un nombre, palabra, letra y/o números que pueden ser vocalizados.

Etiqueta: Es la parte del producto que contiene información acerca del este.

Logo: Es la parte de la marca que la identifica y aparecen en forma de símbolo o de dibujo.

Eslogan: Es una frase publicitaria que está orientada a la promoción del producto.

Proyecto: Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema a resolver generalmente una necesidad humana.

Productor: Personas dedicadas a la actividad agrícola.

Tamaño de la Planta: Se refiere a la capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año.

Localización de la Planta: Es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo.

Deshidratación: Secado de la planta

Flor: Parte de un vegetal que contiene los órganos de la reproducción.

Fruto: Órgano de la planta que contiene la semilla que dará origen a nuevas plantas.

Semilla: Cada uno de los cuerpos que forman parte del fruto que da origen a una nueva planta.

Cáliz de Flor de Jamaica: Cubierta externa de las flores.

Hoja: Sale del tallo o de las ramas de la planta. Es el órgano en donde se realiza la respiración y la fotosíntesis.

Tallo: Su función es sostener las ramas, hojas, flores y frutos. Transporta el agua y los nutrientes para toda la planta.

Raíz: Es la parte de la planta que está dentro de la tierra. Le sirve de soporte y también para absorber nutrientes del suelo.

Cultivo: Acción de cultivar dar a la tierra y a las plantas las labores necesarias para que fructifiquen.

Cosecha: Conjunto de frutos recogidos.

Cortar: Separar por medio de un instrumento afilado.

ANEXOS

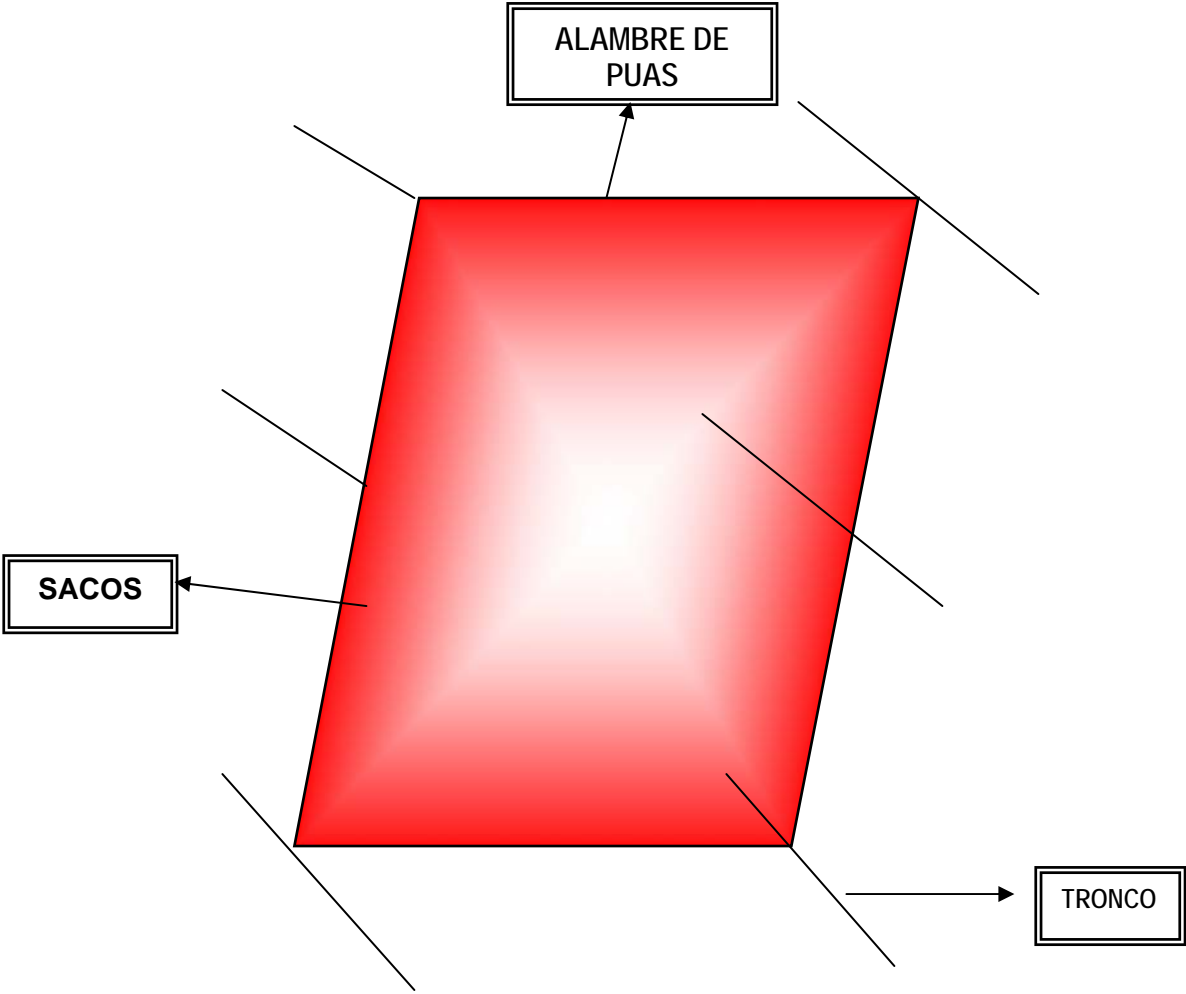
ANEXO N°1
MUNICIPIO DE
SAN SEBASTIAN

ANEXO N°2
FLOR DE JAMAICA



ANEXO N°3
DESHIDRATADORA
ARTESANAL

DESHIDRATADORA ARTESANAL



ANEXO N°4
BODEGA DEL VINO
DEL CALIZ DE FLOR
DE JAMAICA



ANEXO N°5

**APARATO PARA LICOR EL
CALIZ DE FLOR DE JAMAICA**



ANEXO N°6

MODELOS DE FORMULARIOS

PARA EXPORTAR

CERTIFICADO SANITARIO
De los Productos de la Pesca y la Acuicultura que se destina a la exportación a la Comunidad Europea

No. de Referencia: _____

País Expedidor	
Autoridad Competente ⁽¹⁾	

I. Datos de Identificación de los Productos

Descripción de los productos de la pesca/acuicultura ⁽²⁾: _____
- especie (nombre científico): _____
- presentación y tipo de tratamiento ⁽³⁾: _____
Número de Código (en su caso): _____
Tipo de envasado: _____
Número de envases: _____
Peso Neto: _____
Temperatura requerida de almacenamiento y transporte: _____

II. Origen de los Productos

Nombre del establecimiento, buque, factoría, almacén, frigorífico o buque congelador del que proceden los productos, con su número de autorización/registro oficial de la autoridad competente para la exportación a la Comunidad Europea.

III. Destino de los Productos

Los productos se expiden:
De: _____
(lugar de expedición)
a: _____
(país y lugar de destino)
Por el medio de transporte siguiente: _____
Nombre y dirección del expedidor: _____
Nombre del consignatario y dirección del mismo en el lugar de destino: _____

IV. Health attestation

The official inspector hereby certifies that the fishery or aquaculture products specified above:

1. - have been caught, landed where appropriate packaged handled, marked, prepaid, processed, frozen, thawed, stored and transported under conditions at least equivalent to those laid down in council directive 91/493/EEC of 22 July 1991 laying down the health conditions for the production and the placing on the market of fishery products.
- have undergone health controls at least equivalent to those laid down in directive 91/493/EEC and in the implementing decisions thereto;
- do not come from toxic species containing biotoxins;
2. In addition, in the case of frozen or processed bivalve molluscs, the later have been gathered in production areas subject to conditions at least equivalent to those laid down in council directive 91/492/EEC of 15 July 1991 laying down the health conditions for the production and the placing on the market of live bivalve molluscs.
The undersigned official inspector hereby declares that he is aware of the provisions of directives 91/492/EEC, 91/493/EEC and decision 97/296/EC.

Done at _____ on _____
(place) (date)



Signature of official inspector (*)

(Name in capital letters, capacity and qualifications of person signing)

¹ Nombre y dirección.

² Táchese lo que no procede

³ Vivos, refrigerados, congelados, en salmuera, ahumados, en conserva, etc.

SOLICITUD DE USUARIOS PARA OPERAR EN SICEX (*)

Yo, _____ en Representación Legal de la
Empresa _____ atentamente solicito
RAZON SOCIAL
autorizar a las siguientes personas como usuarios del SICEX. Asimismo, nos comprometemos a acatar las
Normas y Disposiciones relativas al uso de las claves de acceso para operar el SICEX.

TIPO DE USUARIO:

- Exportador Gremiales
 Agente Aduanal Otros _____
 Institución del Estado

	Nombre	Correo electrónico	Teléfono en la Empresa
1.	_____	_____	_____
2.	_____	_____	_____
3.	_____	_____	_____
4.	_____	_____	_____
5.	_____	_____	_____

SELLO

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

PARA USO OFICIAL DE CENTREX

Aprobado: _____
Fecha: _____

OBSERVACIONES: _____

(*) Los usuarios solicitados, deben tener su firma registrada en la Tarjeta de Inscripción de Exportadores, para autorizar documentos de exportación en CENTREX, en nombre de la empresa/persona natural.

REQUISITOS POR PRODUCTO
(Cuadro 1)

TIPO DE PRODUCTO <small>Para todos los casos y dependiendo el país hacia el cual se realice la exportación, debe anexar Certificado de Origen (Varíale los Requisitos por País)</small>	SOLICITUD DE EXPORTACION	COPIA DE FACTURA DE EXPORTACION	RESOLUCION MINISTERIO HACIENDA Y TRABAJO (2)	RESOLUCION MINISTERIO DE ECONOMIA (2)	ORIGINAL CERTIFIC. DE SALUD EXTENDIDO POR MEDICO VETERINAR. (4)	CONSTANCIA INSPECCION DE PRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL (IPOA) (2)	ORIGINAL Y COPIA PERMISO DE EXPORTACION DEL CONSEJO SALV. DEL CAFE (2)	CERTIFICADO CITES ORIGINAL Y COPIA (2)	ORIGINAL CONSTANCIA DE TRATAMIENTO QUIMICO (3)	FOTOCOPIA CERTIFICADO DE USO Y LIBRE VENTA DEL MAG	CARNE DE AUTORIZACION (CENDEPESCA)	PRECERTIFICACION DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
ANIMALES VIVOS (1)	•	•			•							
Excepciones:												
Fauna Silvestre	•	•			•			•				
PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL	•	•			•							
Excepciones:												
Carne Bovina y porcina	•	•			•	•						
Productos lacteos (4)	•	•			•							
Carnes de aves	•	•			•	•						
Despojos comestible de aves de corral muertas	•	•			•	•						
PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL	•	•										
Excepciones:												
Plantas ornamentales	•	•						•	•			
Flora silvestre	•	•										
Azúcar	•	•		•								
Café	•	•					•					
Cereales: Arroz, frijol, Maíz	•	•										•
PRODUCTOS PESQUEROS	•	•			•						•	
MAQUINARIA Y EQUIPO												
Re-exportaciones, devoluciones y Prod. que clasifican en el Cap. 84	•	•	•									
TEXTILES												
Maquila	•	•										
Maquila con Cuota (5)	•	•										
Agroquímicos y químicos biológicos (6)	•	•								•		
OTROS PRODUCTOS	•	•										

(1) En caso de animales que salgan del país para ser exhibidos en Ferias, será necesario presentar la carta de invitación.

(2) Deberá presentarse en original, copia o fotocopia.

(3) Cuando el producto tuviere tratamiento químico.

(4) Se necesita análisis microbiológico de laboratorio para exportaciones hacia los U.S.A. En el cual deberá aparecer que el producto esta libre de Salmonella spp, Staphylococcus aureus, E.coli, Coliformes fecales.

Los productos elaborados con leches sin proceso de pasteurización, estenización o equivalente, deberán tener un mínimo de 60 días de maduración (quesos). Los productos deben estar debidamente empacados y etiquetados, con el objeto de mantener la calidad y poder deducir responsabilidades, y, los que ameriten mantenerse en cadena fría, tendrán que ser transportados higiénicamente.

(5) Deberá anexar original y dos copias o fotocopias de factura comercial y presentar la Resolución de la Oficina de Cuotas de EXPOTEX (solo para primera vez).

(6) Deberá anexar original de factura comercial para colocar el visado y Copia de Certificado de Uso y Libre Venta del MAG.

**BANCO CENTRAL DE RESERVA
DE EL SALVADOR**

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C. A.
www.elsalvadortrade.com.sv

CENTRO DE TRAMITES
DE EXPORTACION
(CENTREX)

**CERTIFICADO DE ORIGEN
ORIGIN CERTIFICATE**

1. Nombre del Exportador Exporter's Name	2. Nombre del Importador Buyer's Name
NIT:	
3. Dirección del Exportador Exporter's Address	4. Dirección del Importador Buyer's Address
5. Número y Fecha de Factura Number and Date of Invoice	6. Medio de Transporte y Nombre de la Empresa Means of Transport and Agency
7. Marcas, Clase y Número de Paquetes Marks, Kind and Number of Packages	8. Volumen en Kg., Descripción del Producto y Valor Total en Dólares Volume (Kg.), Description of Goods and Amount in Dollars

El Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), por este medio certifica que los productos arriba detallados son originarios de El Salvador.

The Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), hereby certifies that the above detailed goods are of El Salvador origin.

Emitido en San Salvador, El Salvador, Centro América.

Issued at San Salvador, El Salvador, Central América.

Fecha: / Date:

FIRMA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA
SIGNATURE AND STAMP OF CERTIFYING AUTHORITY

FIRMA Y SELLO DEL EXPORTADOR
SIGNATURE AND STAMP OF EXPORTER

República de El Salvador
Ministerio de Hacienda

DECLARACION DE MERCANCIAS

1) No. /

Dirección General de la Renta de Aduanas

No. BCR-0100046794

2) Número de Página 1 de 1

3) Código Revisor:	4) Fecha Aceptación:	5) Código Aduana: 03	6) Código Régimen: E110	7) No. Manifiesto:	8) Fecha Manif.:
9) Documento de Transporte:		10) Cód. Bodega y Ubicación:	11) Cód. Despachante:	12) Nombre o Razón Social del Declarante: INDUSTRIAS LAINEZ, S.A. DE C.V.	
13) NIT Declarante: 06140203891014	14) NRC Declarante:	15) Cód. País Proc./Dest.: 840	16) Cód. Transporte: 2	17) Cód. Dep. Aduanas:	
18) No. Declaración Valor:	19) Total Peso Bruto (Kgs.): 6,701.00	20) Total No. Bultos: 10.00	21) Cód. de Bultos Utilizados: PO,CS		
22) Total FOB US\$: 5,813.00	23) Total Flete US\$: 567.00	24) Total Prima Seguro US\$: 123.00	25) Total Otros Gastos US\$: 34.00	26) Total CIF US\$: 6,537.00	
27) Números y Fechas de Facturas: 15 (21/05/2001)			28) Códigos de Documentos Adjuntos: 22,2,17		
			29) Número Certificado Verificación:		
30) No. de Item 1	31) Código Arancelario: 22071010	32) Descripción Comercial de la Mercancía: 5.00 CAJA ALCOHOL ETILICO ABSOLUTO			
33) Peso Neto en Kgs.: 1,678.00	34) Peso Bruto en Kgs.: 2,134.00				
35) Cód. País Origen: 222	36) Cód. Unid. Med.: 011	37) Cantidad: 100.00 BOTELLA	38) FOB en US\$: 4,568.00	39) Flete en US\$: 445.56	40) Seguro en US\$: 96.66
41) Otros Gtos. US\$: 26.72	42) CIF en US\$: 5,136.94	43) %DAI: 0.00	44) Monto DAI (en US\$): 0.00	45) Monto DAI (Colones): 0.00	46) Monto IVA (en US\$): 0.00
30) No. de Item 2	31) Código Arancelario: 30059000	32) Descripción Comercial de la Mercancía: 5.00 BOLSA ALGODON ABSORBENTE			
33) Peso Neto en Kgs.: 3,456.00	34) Peso Bruto en Kgs.: 4,567.00				
35) Cód. País Origen: 222	36) Cód. Unid. Med.: 100	37) Cantidad: 100.00 BOLSA	38) FOB en US\$: 1,245.00	39) Flete en US\$: 121.44	40) Seguro en US\$: 26.34
41) Otros Gtos. US\$: 7.28	42) CIF en US\$: 1,400.06	43) %DAI: 0.00	44) Monto DAI (en US\$): 0.00	45) Monto DAI (Colones): 0.00	46) Monto IVA (en US\$): 0.00
47) Declaración Anterior: <input type="checkbox"/> A <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> O Régimen: No. Declaración: Fecha Aceptación:		Código Aduana:		55) Protesto Bajo Juramento que lo Declarado es Verdad:	
48) Liquidación: No. Fecha: 49) T/C:		Nombre, Firma y Sello, Declarante o Despachante de Aduanas		56) Legalización de Aduanas: Firma y Sello Contador Vista	
50) Tributo	51) Valor a Pago - US\$	52) Monto en Garantía - US\$	53) Monto Exento - US\$	57) Reservado Entidad Colectora: Monto Interés	
D.A.I. Específicos I.V.A. Tasas I.V.A. Serv. Multas: Otros				Total Recaudado (Colones)	
54) TOTAL	RESERVADO BCR			58) Control de Pagos: No. Fecha:	
Registro No. 0100046794 Fecha de Emisión : 21/05/2001 SICEX			CENTREX - BCR		59) Observaciones:

ESTA ES UNA PRUEBA NO VALIDO PARA EFECTOS ADUANALES

Firma y Sello

ORIGINAL ADUANA

Banco Central de Reserva de El Salvador
Centro de Trámites de Exportación

**FORMULARIO ADUANERO UNICO
CENTROAMERICANO**
No. BCR-0100046815

Hoja No. 1
de 1

Total

1. Exportador (Nombre, Dirección, País) COLECCION 2000, S.A. DE C.V. KM.24.5 CARRETA STA. ANA PARQUE IND MIRAMONTE LOURDES COLON LA LIBERTAD		2. Identificación Tributaria Exp. 06140612951010		3. No. de Factura		4. Registro No.	
7. Consignatario/Importador/Internador (Nombre, Dirección, País) IMPORTADORA EL PACIFICO, S.A. 27 AV. 33-80 ZONA 12 GUATEMALA		8. Identificación Tributaria		9. Tipo de Exportación DEFINITIVA		10. Modalidad de Pago/Medio de Pago COBRANZA DIRECTA	
11. Agente o Representante del País de Origen (Nombre, Dirección, País)		12. Forma de Pago A LA VISTA		13. País de Origen de la Mercancía EL SALVADOR		14. Medio de Transporte TERRESTRE	
16. Aduana de Destino VALLE NUEVO		17. Puerto de Embarque LAS CHINAMAS		18. País de Destino de la Mercancía GUATEMALA		19. Redestino	
20. Fecha de Embarque 23/05/2001		21. Aduana de Salida LAS CHINAMAS		22. No. de Item		23. Marcas de Exp. Núm. de Cont. Sellos, Dim.	
24. Número y Clase de Bultos, Descripción de las Mercancías		25. Código Arancelario		26. Cantidad y Unidad de Medida		27. Peso Neto (en Kgs.)	
28. Valor F.O.B. \$ C.A.		29. No. de Item		30.1 Criterio para Certificar Origen		30.2 Método Utilizado VCR	
30.3 Otras Instancias		31. Permisos y Observaciones		32. Valor F.O.B. Total \$ C.A.		33. Fletes \$ C.A.	
34. Seguros \$ C.A.		35. Otros \$ C.A.		36. Valor Total \$ C.A.		37. Firma y Sello del Funcionario Autorizado de la Dirección General de Aduana o de la Aduana de Salida	
38. Impuestos Internos		39. Lugar y Fecha de Emisión EL SALVADOR 23/05/2001		40. Válido Hasta 22/06/2001		41. Autorización Banco Central/Ventanilla Unica SICEX CENTREX-BCR	
42. El suscrito DECLARA que las mercancías declaradas son originarias de _____ y que los valores, gastos de transporte, seguro y demás datos consignados en este formulario son verdaderos. Nombre: Empresa: Cargo:		43. El suscrito CERTIFICA que las mercancías declaradas son originarias de EL SALVADOR y que los valores, gastos de transporte, seguro y demás datos consignados en este formulario son verdaderos. Nombre: Salvador Salazar Empresa: Gerente General Cargo: COLECCION 2000, S.A. DE C.V.		44. Total a Pagar: No. BCR-0100046815		45. Firma Productor/Exportador	

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
 DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL
 REPUBLICA DE EL SALVADOR, C.A.

CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA REEXPORTACION
 DIVISION DE CERTIFICACION FITOZOOSANITARIA PARA EL COMERCIO

No. Reg.: 0500113142

PARA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE HONDURAS
 DE ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE EL SALVADOR

I. DESCRIPCION DEL ENVIO

Nombre y Dirección del Exportador : LA SULTANA, S. A. DE C. V. - PLAN DE LA LAGUNA, ANTIGUO CUSCATLAN

Nombre y Dirección declarados del Destinatario : GRANEL, S.A. - ALDEA RIO BLANQUITO, 5 KM. DESPUES DE BIJAO,

CHOLOMA, HONDURAS

Número y Descripción de los Bultos : 420 SACOS

Marcas Distintivas : S/M

Lugar de Origen : ESTADOS UNIDOS

Medios de Transporte Declarado : TERRESTRE

Punto de Salida Declarado : EL POY, EL SALVADOR

Nombre del Producto	Nombre Botánico de las Plantas	Cantidad Declarada
HARINA DE SOYA		20.40700 KILOGRAMO

Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos más arriba se importaron en (parte contratante de reexportación) desde EL SALVADOR (parte contratante de origen) amparados por el Certificado Fitosanitario No. _____ original/copia fiel certificada del cual se adjunta al presente certificado; que están empacados/reempacados en recipientes originales/nuevos, que tomando como base el Certificado Sanitario original y la inspección adicional, se considera que se ajustan a los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, y que durante el almacenamiento en EL SALVADOR (parte contratante de reexportación) el envío no estuvo expuesto a riesgos de infestación o infección.

II. DECLARACION ADICIONAL

III. TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCION

Fecha: _____ Tratamiento: _____

Producto Químico : _____

Duración y Temperatura : _____

Concentración : _____

Información Adicional : _____

Lugar y Fecha de Expedición : SAN SALVADOR, 08/09/2005

Nombre del Funcionario Autorizado :

(Sello de la Organización)

(Firma)

Esta Organización, División de Certificación Fitozoosanitaria para el Comercio de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, de la República de El Salvador, y sus funcionarios y representantes, deducen toda responsabilidad financiera resultante de este certificado.

ORIGINAL

**DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
REPUBLICA DE EL SALVADOR, C.A.**

CERTIFICADO FITOSANITARIO PARA LA EXPORTACION
DIVISION DE CUARENTENA AGROPECUARIA

No. Reg.: 0100046814

PARA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE ESTADOS UNIDOS (U.S.A.)
DE ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE EL SALVADOR

I. DESCRIPCION DEL ENVIONombre y Dirección del Exportador : TEFEX, S.A. DE C.V. - BLVD.ORDEN DE MALTA #460,URB.SANTA ELENA,ANT.CUSCATLAN
SAN SALVADOR

Nombre y Dirección declarados del Destinatario : FOLIAGE IMPORTS, C.A. - P.O. BOX 567, ASTOR, FL. 32102, USA

Número y Descripción de los Bultos : 150 MANOJOS

Marcas Distintivas : Tefex

Lugar de Origen : EL SALVADOR

Medios de Transporte Declarado : AEREO

Punto de Salida Declarado : AEROP.INT.EL SALVADOR, EL SALVADOR

Nombre del Producto	Nombre Botánico de las Plantas	Cantidad Declarada
PLANTA ORNAMENTALES		1,500.00 UNIDADES

Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.
Se considera que están sustancialmente libres de otras plagas.

II. DECLARACION ADICIONAL**III. TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECION**

Fecha: _____ Tratamiento : _____

Producto Químico : _____ Dureción y Temperatura : _____

Concetración : _____

Información Adicional : _____

Lugar y Fecha de Expedición : LA LIBERTAD, 22/05/2001

Nombre del Funcionario Autorizado :

ESTA ES UNA PRUEBA NO ES VALIDO PARA EFECTOS ADUANALES

(Sello de la Organización)

(Firma)

Esta Organización, División de Cuarentena Agropecuaria de la Dirección de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, de la República de El Salvador, y sus funcionarios y representantes, declinan toda responsabilidad financiera resultante de este certificado.

**MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL Y ANIMAL
REPUBLICA DE EL SALVADOR C.A.**

CERTIFICADO ZOOSANITARIO PARA LA EXPORTACION
DIVISION DE CERTIFICACION FITOZOOSANITARIA PARA EL COMERCIO

No. Req. .0500121561

PARA LA ORGANIZACION DE PROTECCION ZOOSANITARIA DE GUATEMALA
DE ORGANIZACION DE PROTECCION ZOOSANITARIA DE EL SALVADOR

DESCRIPCION DEL ENVIO

Nombre y Dirección del Exportador: INCUBADORA SALVADOREÑA, S.A. DE C.V. - KM. 1, BOULEVARD DEL EJERCITO NACIONAL, SAN SALVADOR
 Nombre y Dirección del Consignatario: AVES REPRODUCTORAS DE CENTROAMERICA, S.A. - CALZADA AGUILAR BATRES 15-VIA ZONA 12 (GUATEMALA)
 Descripción y Número de Bultos: 46 CAJAS
 Marcas Distintivas: SIM
 Medio de Transporte Declarado: TERRESTRE
 Punto de Salida Declarado: SAN CRISTOBAL, EL SALVADOR
 País de Origen: EL SALVADOR
 País de Procedencia: EL SALVADOR

Nombre del Producto	Nombre Científico	Cantidad Declarada
HUEVOS FERTILES DE GALLINA		16,200.00 UNIDADES S

Por la presente se certifica que los animales, productos y/o subproductos de estos, arriba descritos se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran exentos de plagas cuarentenarias, y prácticamente exentos de otras plagas nocivas y que se considera que se ajustan a las disposiciones zoosanitarias vigentes en el país importador.

Observaciones:

EL INFRASCRITO MEDICO VETERINARIO CERTIFICA: QUE HA INSPECCIONADO UN LOTE DE HUEVO FERTIL PARA INCUBACION DE POLLO DE ENGORDE; Y PROCEDEN DE GRANJAS LAS CUALES, SE ENCUENTRAN LIBRES DE ENFERMEDADES INFECCIONOSAS ESPECIALMENTE DE SALMONELLA PULLORUM, COLIFECAL, LISTERIA MONOCITOGENES, STAFI LOCOCCUS AUREUS, CLOSTRIDIUM PERFRINGES, VIBRIO CHOLERAEE, ESCHERICHIA COLI, MYCOPLASMOISIS, ENFERMEDAD DE GUMBORO Y ENCEFALOMIEELITIS AVIAR. ASI MISMO NO SE DETECTO NINGUN BROTE DE ENFERMEDADES INFECCIONOSAS PROPIAS DE LA ESPECIE EN LOS SEIS MESES ANTERIORES A ESTA FECHA VELOGENICA VISCEROTROPICA, ENFERMEDADES NEOPLASICAS, LARINGOTRAQUEITIS (INFECCION 75), INFLUENZA AVIAR DE BAJA Y ALTA PATOGENIDAD, HEPATITIS CON CUERPOS DE TEMATICOS DE CONTROL PARA MICOPLASMOISIS (M. GALLINARUM).

Médico Veterinario: DR. JOSE TOMAS GAVIDA PANIAGUA.
 Total Peso Neto: 1,134.08 KILOGRAMOS

Lugar y Fecha de Expedición: SAN SALVADOR, 27/09/2005

(Seño) Inspector de Certificación Fitozoosanitaria para el Comercio

Oficina de Certificación Fitozoosanitaria para el Comercio de _____
 medio de transporte _____ matrícula placa _____
 fecha _____ Los productos y/o subproductos de origen animal indicados en el presente certificado fueron encontrados _____

Fecha:

(Seño) Inspector de Certificación Fitozoosanitaria para el Comercio

La validez del presente certificado es de 15 días a partir de la fecha de su extensión y solo podrá ser prorrogado mediante nueva inspección. Esta Organización, División de Certificación Fitozoosanitaria para el Comercio de la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería de la República de El Salvador, sus funcionarios o representantes, podrán toda responsabilidad financiera mediante este certificado.

ANEXO N°7
ENCUESTA REALIZADA
A LOS CONSUMIDORES
POTENCIALES

IV. LISTADO DE PREGUNTAS

1) ¿Usted ha consumido Cáliz de Flor de Jamaica?

Si No

2) ¿Conque frecuencia lo ha consumido?

Diario

Semanal

Quincenal

Mensual

Otros

(Especifique) _____

3) ¿Sabe de las propiedades medicinales y alimenticias del Cáliz de Flor de Jamaica?

Si No

4) ¿De las siguientes propiedades medicinales cuales son las que usted conoce?

Diurético Desparasitante

Control del Colesterol Regulador Digestivo y Renal

Todas

5) ¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?(Si su respuesta fue no por favor solo contestar la pregunta 6)

Si No

6) ¿Cuándo compra producto de esta naturaleza, que cantidad compra?

- | | |
|---------------|--------------------------|
| 150gr – 250gr | <input type="checkbox"/> |
| 250gr – 350gr | <input type="checkbox"/> |
| 350gr – 450gr | <input type="checkbox"/> |
| Mas de 450gr | <input type="checkbox"/> |

7) ¿Aproximadamente que cantidad esta dispuesto a consumir en su grupo familiar?

- | | |
|---------------|--------------------------|
| 150gr – 250gr | <input type="checkbox"/> |
| 250gr – 350gr | <input type="checkbox"/> |
| 350gr – 450gr | <input type="checkbox"/> |
| mas de 450gr | <input type="checkbox"/> |

8) ¿Conque frecuencia desearía consumir esa cantidad en su grupo familiar?

- | | |
|-----------|--------------------------|
| Semanal | <input type="checkbox"/> |
| Quincenal | <input type="checkbox"/> |
| Mensual | <input type="checkbox"/> |

9) ¿Además del cáliz deshidratado lo consumiría en otra forma?

- Si No

10) ¿De las siguientes cual prefiere más?

- | | |
|----------|--------------------------|
| Conserva | <input type="checkbox"/> |
| Jalea | <input type="checkbox"/> |
| Jugo | <input type="checkbox"/> |
| Té | <input type="checkbox"/> |
| Vino | <input type="checkbox"/> |
| Gelatina | <input type="checkbox"/> |

11) ¿En que lugar compraría el producto?

- | | |
|--------------------|--------------------------|
| Mercado | <input type="checkbox"/> |
| Supermercado | <input type="checkbox"/> |
| Tiendas Naturistas | <input type="checkbox"/> |

12) ¿Cuál de las siguientes características es la que mas influye para que usted elija el producto?

- | | |
|------------|--------------------------|
| Sabor | <input type="checkbox"/> |
| Buen color | <input type="checkbox"/> |
| Empaque | <input type="checkbox"/> |
| Precio | <input type="checkbox"/> |
| Calidad | <input type="checkbox"/> |

ANEXO N°8
ENTREVISTAS REALIZADAS
A LOS PRODUCTORES
Y DISTRIBUIDORES DEL CALIZ
DE FLOR DE JAMAICA



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como fin identificar a los productores de Cáliz de Flor de Jamaica, para obtener los volúmenes de producción, precios, el tiempo que llevan produciendo, entre otros.

II. DATOS GENERALES

Nombre del Productor:

Nombre Comercial del Producto:

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿ En que año comenzó a producir Flor de Jamaica?
2. ¿ Qué variedad de Flor de Jamaica cultiva?
3. ¿ Cuanto es la Producción anual de flor de Jamaica?
4. ¿ Cuanto mide el terreno en que cultiva?
5. ¿ Cual es el Canal de comercialización que utiliza?
6. ¿ Que problemas ha enfrentado en la Producción y Comercialización de flor de Jamaica?
7. ¿ Que tipo de tecnología ha utilizado en la Producción de Flor de Jamaica?
8. ¿ Esta registrado como Productor?

9. ¿ Que requisitos le pidieron y en que lugar realizo los tramites para su registro?
10. ¿ Cuales son los precios a los que vende el Producto?
11. ¿ En que se basa para fijar los precios del producto?
12. ¿ Cuales son los costos en que incurre para transportar el producto?
13. ¿ Conoce otros productores de flor de Jamaica?
14. ¿ Cuantas personas utiliza en la Producción de Flor de Jamaica?
15. ¿ Cuanto le paga a la Mano de Obra que utiliza?



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como fin identificar a los productores de Cáliz de Flor de Jamaica, para obtener los volúmenes de producción, precios, el tiempo que llevan produciendo, entre otros.

II. DATOS GENERALES

Nombre del Productor: Carlos Linares

Nombre Comercial del Producto: No tiene

Zona en la que Cultiva: Guazapa

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿En que año comenzó a producir Flor de Jamaica?

R / Empecé a cultivar en el 2004 y sembré 2 manzanas y medias y me rindió 6 quintales por manzana ya deshidratada.

2. ¿Qué variedad de Flor de Jamaica cultiva?

R / No se la semilla que sembré me la regalo el que produce vino, sinceramente no se que variedad es solo se que esa es la única que hay aquí.

3. ¿Cuanto es la Producción anual de flor de Jamaica?

R/ Más o menos seis quintales por manzana

4. ¿Cuanto mide el terreno en que cultiva?

R/ En estos momentos estoy cultivando una manzana por los problemas que tuve la primera vez, no encontré la mano de obra, a las personas no les gusta el trabajo por que es aburrido, hay que cortar y luego sentarse en la sombra para despenicarla.

5. ¿Cual es el Canal de comercialización que utiliza?

R/ La verdad se las vendo a los amigos para consumo propio, nadie me pagaría lo que vale la libra para revender, hable a la Macormic y me pagaba a \$ 0.70 la libra y en la tiendona me daban como \$1.30 por libra, yo estoy en el ámbito del comercio y no me van a engañar con el precio, también cultivo miel y una cooperativa paga a dólar la botella y yo la vendo a cuatro y realmente no tengo urgencia para vender esto es una entrada extra para mi.

6. ¿Que problemas ha enfrentado en la Producción y Comercialización de Flor de Jamaica?

R/ Como le dije al principio es la mano de obra que no le gusta ese tipo de trabajo, también están las plagas, por ejemplo yo encontré que la plaga que realmente molesta es el sompopo cuando la planta esta en desarrollo, pero se combate con Mirex un veneno, los sompopos pueden comencé una 10 plantas en la noche, este cultivo es ralo se siembra a dos metros cada una por el arbusto es grande , no tiene costo en el país se cataloga como un monte, lo único es que hay que mantenerla limpia por la maleza , no se le puede hechar herbicidas porque a eso si es delicada cometí el error de aplicar herbicidas la primera vez y me di cuenta que la quema, no necesita de abono en lo personal le pongo abono químico pero no es necesario la mayoría no lo hace .

7. ¿Que tipo de tecnología ha utilizado en la Producción de Flor de Jamaica?

R/ Solo utilizo tecnología artesanal por que solo la deshidrato, para cosecharla uso tijeras podadoras

8. ¿Esta registrado como Productor?

R/ No, solo en el MAG, para mí esto es una entrada extra.

9. ¿Que requisitos le pidieron y en que lugar realizo los tramites para su registro?

10. ¿Cuales son los precios a los que vende el Producto?

R / La vendo a \$4 la libra.

11. ¿En que se basa para fijar los precios del producto?

R / Me baso en la utilidad que deseo del producto y los precios del mercado que es mucho mas bajo.

12. ¿Cuales son los costos en que incurre para transportar el producto?

R / No incurro en muchos costos porque se las vendo a conocidos si me piden tres libras yo se las llevo

13. ¿Conoce otros productores de flor de Jamaica?

R / Solo al que produce Vino. Se llama Adolfo el tel es..... el ya tiene como cinco años produciendo

14. ¿Cuantas personas utiliza en la Producción de Flor de Jamaica?

R / La siembra solo la hace una persona, para cosechar una manzana hay que usar 6 personas por día.

15. ¿Cuanto le paga a la Mano de Obra que utiliza?

R / La corta \$3.00, La Cosecha \$3.00 en total son \$6.00 al día por persona si logra hacer las dos cosas.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, Municipio de San Sebastián, Departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como objetivo identificar como los distribuidores de Cáliz de Flor de Jamaica en el mercado obtienen el producto

II. DATOS GENERALES

Nombre:

Mercado en que lo comercializa:

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿ Desde cuando vende Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?
2. ¿ Que cantidad compra y con que frecuencia la compra?
3. ¿ Como hace para obtener el producto (donde lo compra)?
4. ¿ A que precio lo compra ?
5. ¿ Que cantidad vende aproximadamente en un mes?
6. ¿ Cual es el precio al que lo vende?
7. ¿ Usted tiene que ir directamente con el productor o el productor se lo trae?



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, Municipio de San Sebastián, Departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como objetivo identificar como los distribuidores de Cáliz de Flor de Jamaica en el mercado obtienen el producto

II. DATOS GENERALES

Nombre: Héctor

Nombre del Local: La Providencia

Mercado en que lo comercializa: Mercado Central

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿Desde cuando vende Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?

R / Me dedico a vender este producto desde hace 40 años aproximadamente, antes era conocida como Agria.

2. ¿Que cantidad compra y con que frecuencia la compra?

R / Compró 5 quintales una vez por mes. Vendo al por mayor

3. ¿Como hace para obtener el producto (donde lo compra)?

R / Voy a Guatemala a comprarlo, lo encuentro en la Terminal de la zona cuatro, en Guatemala se importa desde México quienes lo traen de Sudan. Esta es más barata, la que es cultivada en Guatemala cuesta 16 quetzales que equivale a \$1.36.

4. ¿A que precio lo compra?

R / Me lo venden a \$0.85 la libra, el quintal me cuesta \$85

5. ¿Que cantidad vende aproximadamente en un mes?

R / Se venden al menos unas 400 libras

6. ¿Cual es el precio al que lo vende?

R / La libra cuesta \$2.00, también vendo bolsitas de a \$0.25 o le que las personas pidan



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, Municipio de San Sebastián, Departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como objetivo identificar como los distribuidores de Cáliz de Flor de Jamaica en el mercado obtienen el producto

II. DATOS GENERALES

Nombre:

Nombre del Local: Venta de Especias

Mercado en que lo comercializa: Mercado Central

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿Desde cuando vende Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?

R / Desde hace 6 años.

2. ¿Que cantidad compra y con que frecuencia la compra?

R / Compró un quintal cada 15 días.

3. ¿Como hace para obtener el producto (donde lo compra)?

R / Los Chapines que tienen sus puestos en este mercado me lo traen.

4. ¿A que precio lo compra?

R / Me lo vende a \$105 el quintal.

5. ¿Que cantidad vende aproximadamente en un mes?

R / Vendo los dos quintales que compro.

6. ¿Cual es el precio al que lo vende?

R / Lo vendo a \$2.29 la libra, como todo vendo lo que la gente desee comprar.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, Municipio de San Sebastián, Departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como objetivo identificar como los distribuidores de Cáliz de Flor de Jamaica en el mercado obtienen el producto

II. DATOS GENERALES

Nombre:

Nombre del Local: Venta de Especies

Mercado en que lo comercializa: Mercado Central

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿Desde cuando vende Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?

R / Desde hace 20 años

2. ¿Que cantidad compra y con que frecuencia la compra?

R / Dos quintales por mes, pero depende del movimiento de la venta

3. ¿Como hace para obtener el producto (donde lo compra)?

R / Es importado desde Guatemala, ellos la traen al país e inclusive tienen puestos dentro del mercado

4. ¿A que precio lo compra?

R / Lo compro entre \$1.75 y \$1.80 la libra

5. ¿Que cantidad vende aproximadamente en un mes?

R / Depende de la demanda, puedo vender de 5 a 10 libras diarias y en otras ocasiones pueden pasar 5 días para que venda esa misma cantidad

6. ¿Cual es el precio al que lo vende?

R / \$2.00 la libra



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, Municipio de San Sebastián, Departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como objetivo identificar como los distribuidores de Cáliz de Flor de Jamaica en el mercado obtienen el producto

II. DATOS GENERALES

Nombre:

Nombre del Local: El Chapín

Mercado en que lo comercializa: Mercado Central

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿Desde cuando vende Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?

R / Vendo Jamaica desde hace 10 años

2. ¿Que cantidad compra y con que frecuencia la compra?

R / Como vendo al por mayor compro aproximadamente 20 quintales al mes

3. ¿Como hace para obtener el producto (donde lo compra)?

R / Lo traigo desde la ciudad de Guatemala

4. ¿A que precio lo compra?

R / Compro el quintal en \$90

5. ¿Que cantidad vende aproximadamente en un mes?

R / Distribuyo 10 quintales y en local vendo los otros 10

6. ¿Cual es el precio al que lo vende?

R / En el local lo vendo a \$2.29



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como objetivo identificar como los distribuidores de Cáliz de Flor de Jamaica en el mercado obtienen el producto

II. DATOS GENERALES

Nombre:

Nombre del Comercio:

Mercado en que lo comercializa: San Miguelito

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿Desde cuando vende Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?

R / Desde hace tres años.

2. ¿Que cantidad compra y con que frecuencia la compra?

R / Compró el quintal o medio quintal dependiendo de la demanda y generalmente la compro cada 15 días.

3. ¿Como hace para obtener el producto (donde lo compra)?

R / Tengo un proveedor que lo importa de Guatemala

4. ¿A que precio lo compra?

R / El quintal cuesta \$100 es decir que el precio por libra es de \$1.00

5. ¿Que cantidad vende aproximadamente en un mes?

R / Aproximadamente 80 libras al mes

6. ¿Cual es el precio al que lo vende?

R / El precio de la libra es de \$4 dólares, pero si la gente quiere menos también se venden bolsas de 0.25 ctv, 0.50 ctv de dólar dependiendo de lo que las personas deseen, estas bolsitas no son medidas sino que se hacen al calculo.

7. ¿Usted tiene que ir directamente con el productor o el productor se lo trae?

R / Es el proveedor quien me trae el producto como le dije anteriormente él lo trae desde de Guatemala.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como objetivo identificar como los distribuidores de Cáliz de Flor de Jamaica en el mercado obtienen el producto

II. DATOS GENERALES

Nombre: Freddy López

Nombre del Comercio:

Mercado en que lo comercializa: San Miguelito

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿Desde cuando vende Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?

R / Desde hace 15 años.

2. ¿Que cantidad compra y con que frecuencia la compra?

R / No compro mucho, lo mas que traigo a vender son 5 libras y la compro una vez al mes

3. ¿Como hace para obtener el producto (donde lo compra)?

R / Lo compro en la Tiendona

4. ¿A que precio lo compra?

R / Compro la libra a \$6 o \$7

5. ¿Que cantidad vende aproximadamente en un mes?

R / Vendo aproximadamente 4 libras cuando la venta es buena se venden las cinco.

6. ¿Cual es el precio al que lo vende?

R / Vendo las bolsitas de una 0.25ctv de dólar y las hago al cálculo.

7. ¿Usted tiene que ir directamente con el productor o el productor se lo trae?

R / Voy directamente a comprarla a la tiendona.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como objetivo identificar como los distribuidores de Cáliz de Flor de Jamaica en el mercado obtienen el producto

II. DATOS GENERALES

Nombre: Gladis Peña

Nombre del Comercio:

Mercado en que lo comercializa: San Miguelito

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿Desde cuando vende Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?

R / Desde hace 30 años

2. ¿Que cantidad compra y con que frecuencia la compra?

R / Compro un quintal y lo compro dependiendo como esta la venta, por lo general lo compro cada 2 meses.

3. ¿Como hace para obtener el producto (donde lo compra)?

R / Me lo vienen a ofrecer los Guatemaltecos

4. ¿A que precio lo compra?

R / Cuando es temporada me lo venden a \$100 el quintal, pero cuando se escasea el precio varia entre 150 y 200 el quintal.

5. ¿Que cantidad vende aproximadamente en un mes?

R / Cuando no hay mucha venta se van a aproximadamente 20 libras, pero cuando es buena se venden 5000 o mas

6. ¿Cual es el precio al que lo vende?

R / La libra la vendo a \$2 , pero también vendo 0.25 ctvs o lo que las personas quieran.

7. ¿Usted tiene que ir directamente con el productor o el productor se lo trae?

R / El proveedor me lo trae desde Guatemala.

Nota: hay personas que llaman a esta planta Sangría.



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como objetivo identificar como los distribuidores de Cáliz de Flor de Jamaica en el mercado obtienen el producto

II. DATOS GENERALES

Nombre: Esmeralda López

Nombre del local: El Mundo de las Especies

Mercado en que lo comercializa: San Miguelito

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿Desde cuando vende Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica?

R / Vendo desde hace 6 años.

2. ¿Que cantidad compra y con que frecuencia la compra?

R / Compró un quintal a mes.

3. ¿Como hace para obtener el producto (donde lo compra)?

R / Me lo traen los guatemaltecos, ellos vienen a ofrecerlos.

4. ¿A que precio lo compra?

R / \$150 el quintal

5. ¿Que cantidad vende aproximadamente en un mes?

R / Vendo aproximadamente 60 libras al mes

6. ¿Cual es el precio al que lo vende?

R / Vendo la libra a 2.50 de dólar, la media 1.20, las 4 onza .60 Ctv, también vendo 0.25 ctvs

7. ¿Usted tiene que ir directamente con el productor o el productor se lo trae?

R / Son ellos (proveedor) quienes me lo traen directamente al puesto.

ANEXO N°9
POBLACION DEL AREA
METROPOLITANA DE
SAN SALVADOR

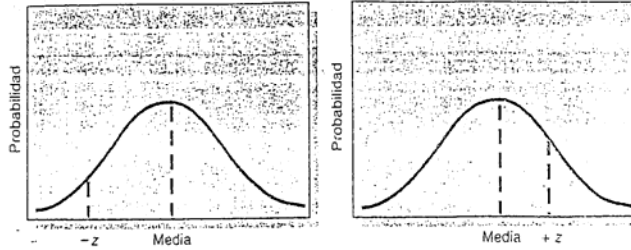
EL SALVADOR
PROYECCIONES DE POBLACION DEL GRAN SAN SALVADOR 2006

MUNICIPIO	POBLACIÓN PROYECTADA	
	Total	%
Total	2,224,223	100.0
San Salvador	510,367	22.9
Apopa	211,715	9.5
Ayutuxtepeque	49,034	2.2
Cuscatancingo	114,077	5.1
Delgado	172,570	7.8
Ilopango	155,957	7.0
Mejicanos	209,708	9.4
Nejapa	35,601	1.6
San Marcos	75,326	3.4
San Martín	139,463	6.3
Soyapango	297,183	13.4
Nueva San Salvador	192,132	8.6
Antiguo Cuscatlán	61,090	2.7

Fuente: Proyecciones de Población de El Salvador 1995 - 2025
[www. Digestyc.gob.sv](http://www.Digestyc.gob.sv)

ANEXO N°10
AREA BAJO LA CURVA

Tabla V Distribución normal (área de la distribución normal que está a la derecha de $+z$ o izquierda de $-z$, de la desviación estándar de la media)



	0.00	0.01	0.02	0.03	0.04	0.05	0.06	0.07	0.08	0.09
0.0	0.5000	0.4960	0.4920	0.4880	0.4840	0.4801	0.4761	0.4721	0.4681	0.4641
0.1	0.4602	0.4562	0.4522	0.4483	0.4443	0.4404	0.4364	0.4325	0.4286	0.4247
0.2	0.4207	0.4168	0.4129	0.4090	0.4052	0.4013	0.3974	0.3936	0.3897	0.3859
0.3	0.3821	0.3783	0.3745	0.3707	0.3669	0.3632	0.3594	0.3557	0.3520	0.3483
0.4	0.3446	0.3409	0.3372	0.3336	0.3300	0.3264	0.3228	0.3192	0.3156	0.3121
0.5	0.3085	0.3050	0.3015	0.2981	0.2946	0.2912	0.2877	0.2843	0.2810	0.2776
0.6	0.2743	0.2709	0.2676	0.2643	0.2611	0.2578	0.2546	0.2514	0.2483	0.2451
0.7	0.2420	0.2389	0.2358	0.2327	0.2296	0.2266	0.2236	0.2206	0.2177	0.2148
0.8	0.2119	0.2090	0.2061	0.2033	0.2005	0.1977	0.1949	0.1922	0.1894	0.1867
0.9	0.1841	0.1814	0.1788	0.1762	0.1736	0.1711	0.1685	0.1660	0.1635	0.1611
1.0	0.1587	0.1562	0.1539	0.1515	0.1492	0.1469	0.1446	0.1423	0.1401	0.1379
1.1	0.1357	0.1335	0.1314	0.1292	0.1271	0.1251	0.1230	0.1210	0.1190	0.1170
1.2	0.1151	0.1131	0.1112	0.1093	0.1075	0.1056	0.1038	0.1020	0.1003	0.0985
1.3	0.0968	0.0951	0.0934	0.0918	0.0901	0.0885	0.0869	0.0853	0.0838	0.0823
1.4	0.0808	0.0793	0.0778	0.0764	0.0749	0.0735	0.0721	0.0708	0.0694	0.0681
1.5	0.0668	0.0655	0.0643	0.0630	0.0618	0.0606	0.0594	0.0582	0.0571	0.0559
1.6	0.0548	0.0537	0.0526	0.0516	0.0505	0.0495	0.0485	0.0475	0.0465	0.0455
1.7	0.0446	0.0436	0.0427	0.0418	0.0409	0.0401	0.0392	0.0384	0.0375	0.0367
1.8	0.0359	0.0351	0.0344	0.0336	0.0329	0.0322	0.0314	0.0307	0.0301	0.0294
1.9	0.0287	0.0281	0.0274	0.0268	0.0262	0.0256	0.0250	0.0244	0.0239	0.0233
2.0	0.0228	0.0222	0.0217	0.0212	0.0207	0.0202	0.0197	0.0192	0.0188	0.0183
2.1	0.0179	0.0174	0.0170	0.0166	0.0162	0.0158	0.0154	0.0150	0.0146	0.0143
2.2	0.0139	0.0136	0.0132	0.0129	0.0125	0.0122	0.0119	0.0116	0.0113	0.0110
2.3	0.0107	0.0104	0.0102	0.0099	0.0096	0.0094	0.0091	0.0089	0.0087	0.0084
2.4	0.0082	0.0080	0.0078	0.0075	0.0073	0.0071	0.0069	0.0068	0.0066	0.0064
2.5	0.0062	0.0060	0.0059	0.0057	0.0055	0.0054	0.0052	0.0051	0.0049	0.0048
2.6	0.0047	0.0045	0.0044	0.0043	0.0041	0.0040	0.0039	0.0038	0.0037	0.0036
2.7	0.0035	0.0034	0.0033	0.0032	0.0031	0.0030	0.0029	0.0028	0.0027	0.0026
2.8	0.0026	0.0025	0.0024	0.0023	0.0023	0.0022	0.0021	0.0021	0.0020	0.0019
2.9	0.0019	0.0018	0.0018	0.0017	0.0016	0.0016	0.0015	0.0015	0.0014	0.0014
3.0	0.0013									
3.05	0.0011									
3.10	0.0010									
3.25	0.0006									
3.50	0.00023									
4.00	0.00003									
5.00	0.0000003									

*Valores absolutos de z

ANEXO N°11
TABULACION DE LOS
RESULTADOS

TABULACION GENERAL

DATOS GENERALES

SEXO

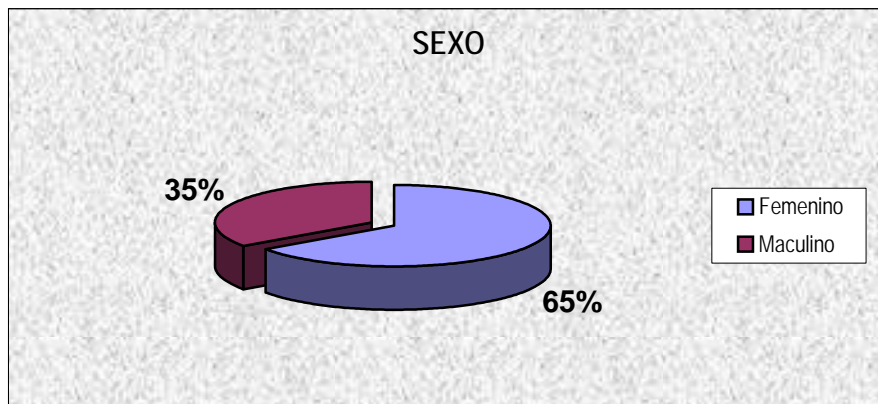
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Femenino	128	65
Masculino	68	35
Total	196	100

Análisis:

De acuerdo a la información obtenida, el 65% son del sexo femenino y el 35% restante corresponde al género masculino. Dando como resultado que la mayoría de los encuestados son del sexo femenino.

Grafico N° 1



INGRESOS

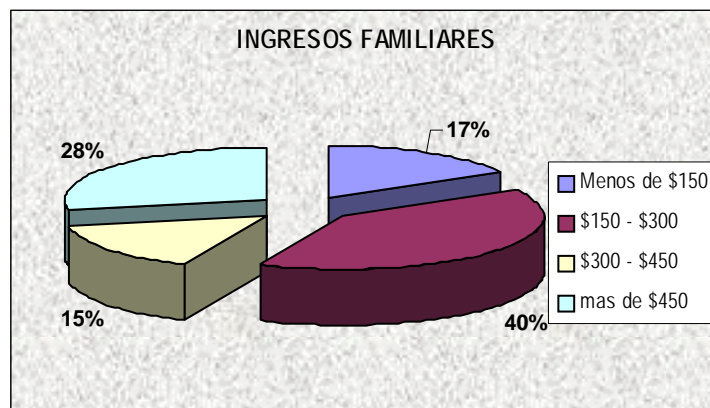
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Menos de \$150	32	17
\$150 - \$300	79	40
\$300 - \$450	30	15
mas de \$450	55	28
Total	196	100

Análisis:

El 40% responde que su ingreso familiar es de \$150 - \$300, es decir que el mercado que puede consumir el producto se encuentra dentro de este rango.

Grafico N° 2



ACTIVIDAD A LA QUE SE DEDICA

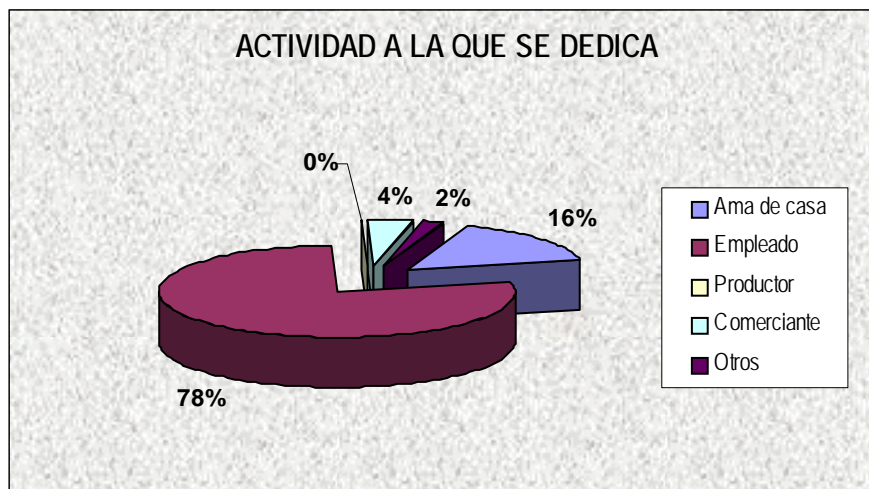
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Ama de casa	31	16
Empleado	153	78
Productor	0	0
Comerciante	8	4
Otros	4	2
Total	196	100

Análisis:

Del 100%, un 78% de los encuestados son empleados, el 16% es ama de casa y el 4% son comerciantes. Determinándose que predominan las personas empleadas ya que estas tienen la capacidad económica para adquirir el producto.

Grafico N° 3



GRUPO FAMILIAR

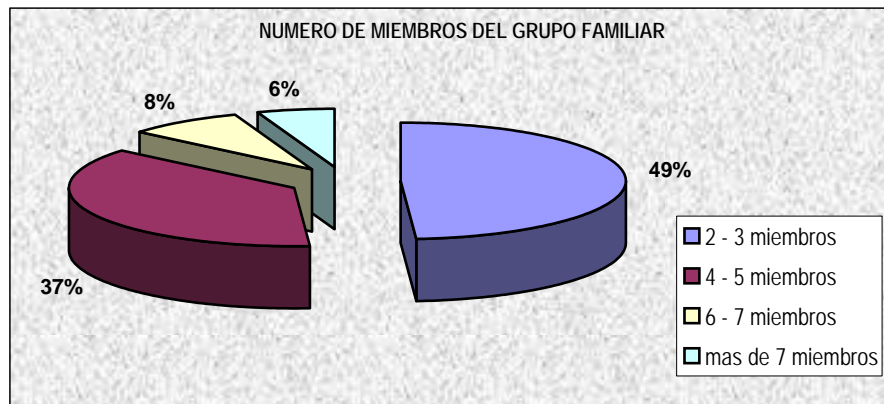
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
2 - 3 miembros	96	49
4 - 5 miembros	73	37
6 - 7 miembros	16	8
mas de 7 miembros	11	6
Total	196	100

Análisis:

El 49% de los encuestados contestó que su familia está conformada de 2 - 3 miembros, el 37% respondió que su grupo familiar esta compuesto por 4 o 5 miembros, lo que indica que la mayoría de familias son pequeñas.

Grafico N° 4



PREGUNTA N° 1

¿Usted ha consumido Cáliz de Flor de Jamaica?

Objetivo

Conocer si las personas han consumido con anterioridad Cáliz de Flor de Jamaica

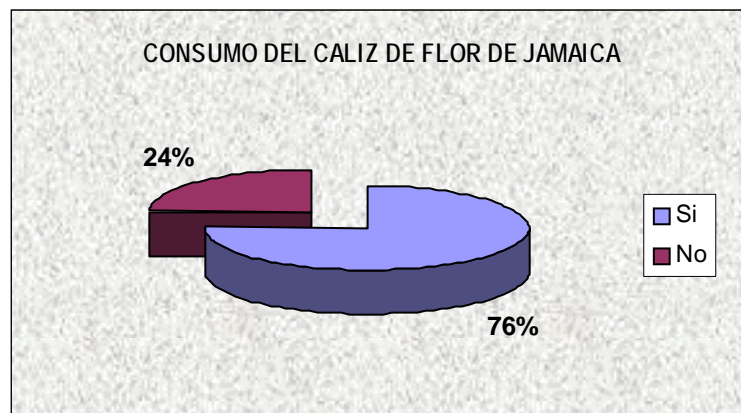
Tabulación;

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Si	148	76
No	48	24
Total	196	100,00

Análisis

El 76% de las personas encuestadas dicen haber consumido Cáliz de Flor de Jamaica, mientras un 24% restante afirma que no lo ha consumido, lo cual refleja que un número considerable de persona reconoce el producto.

Grafico N° 5



PREGUNTA N° 2

¿Con que frecuencia lo ha consumido?

Objetivo

Identificar la frecuencia con que las personas han consumido el Cáliz de Flor de Jamaica.

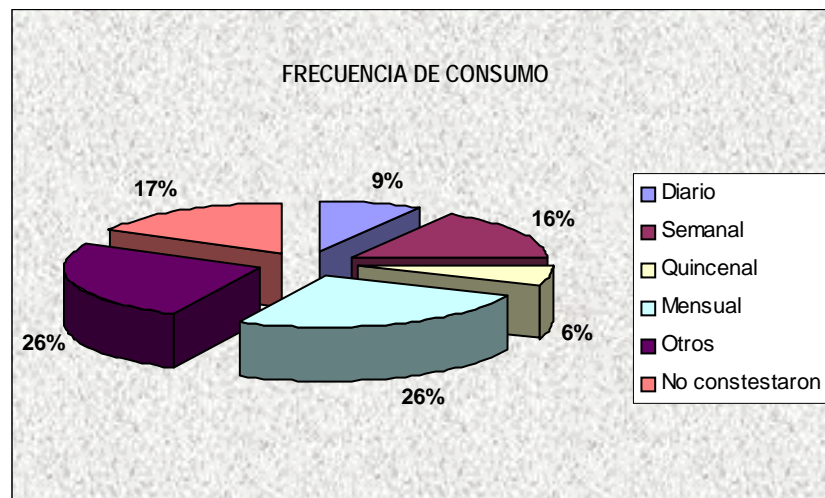
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Diario	17	9
Semanal	32	16
Quincenal	12	6
Mensual	51	26
Otros	50	26
No contestaron	34	17
Total	196	100

Análisis

Del 100% de los encuestados, el 26% ha consumido el Cáliz de Flor de Jamaica mensualmente, el 26% afirma que no tiene un patrón de consumo estable puesto que unos lo consumen muy esporádicamente o en caso de enfermedad, el 20% que no contesta se debe a que estas personas no han consumido Cáliz de Flor de Jamaica con anterioridad.

Grafico N° 6



PREGUNTA N° 3

¿Sabe de las propiedades medicinales del cáliz de Flor de Jamaica?

Objetivo

Conocer si las personas saben de las propiedades medicinales del Cáliz de Flor de Jamaica

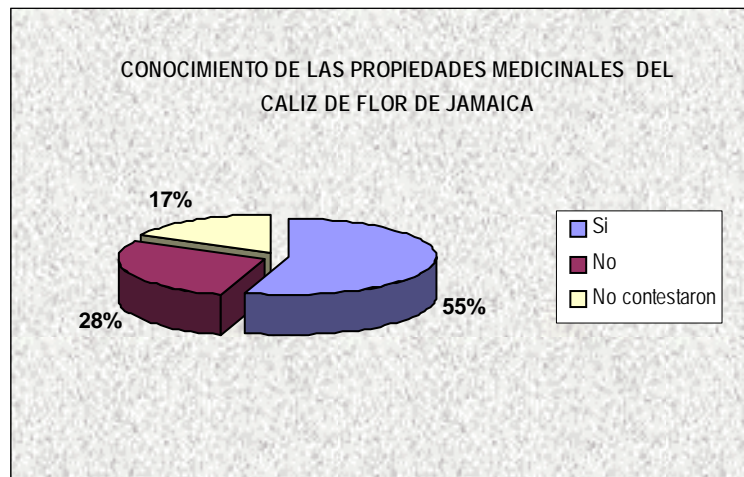
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Si	108	55
No	54	28
No contestaron	34	17
Total	196	100

Análisis

Se puede observar que un 55% de las personas encuestadas dicen conocer las propiedades medicinales del Cáliz de Flor de Jamaica, por lo que al momento de introducirlo en el mercado este sería un factor a explotar.

Grafico N° 7



PREGUNTA N° 4

¿De las siguientes propiedades medicinales cuales son las que usted conoce?

Objetivo

Identificar la propiedad medicinal que mas conocen las personas que ya han consumido Cáliz de Flor de Jamaica.

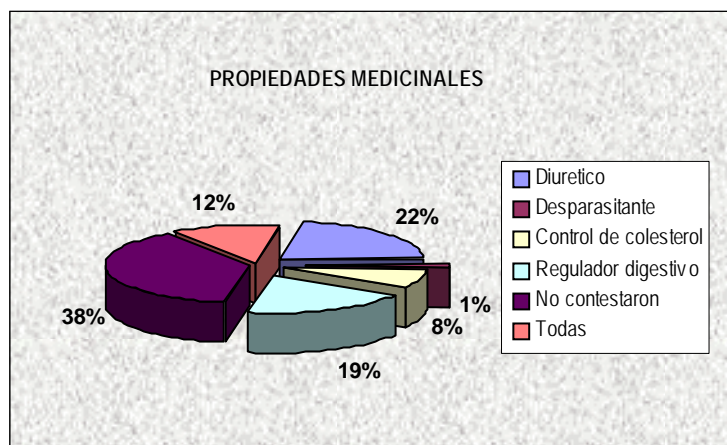
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Diurético	43	22
Desparasitante	2	1
Control de colesterol	16	8
Regulador digestivo	37	19
No contestaron	74	38
Todas	24	12
Total	196	100

Análisis:

La propiedad medicinal que más dicen conocer las personas es que sirve para bajar de peso, es decir que es un diurético con un 22% y el 38% corresponde a las personas que no han consumido el Cáliz y a las que dicen desconocer las propiedades que este tiene. Lo que significa que se debe divulgar las propiedades que este producto posee.

Grafico N° 8



REGUNTA N° 5

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica ?

Objetivo:

Conocer si las personas están dispuestas a consumir Cáliz de Flor de Jamaica

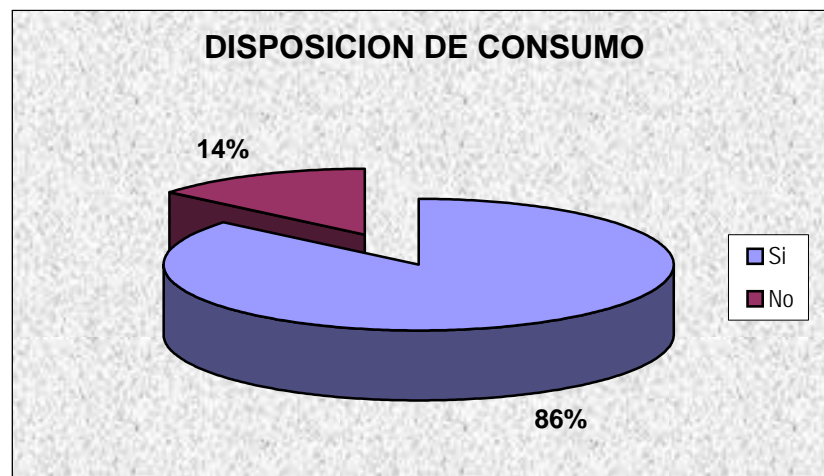
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Si	169	86
No	27	14
Total	196	100

Análisis

Los resultados obtenidos muestran que la mayor parte de las personas encuestadas están dispuestas a consumir Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica puesto que un 86% así lo afirma, lo que refleja que existen consumidores potenciales.

Grafico N° 9



PREGUNTA N° 6

¿Cuándo comprar productos de esta naturaleza que cantidad compra?

Objetivo:

Conocer la cantidad en gramos que las personas compran en productos similares para identificar el patrón de consumo en este tipo de producto.

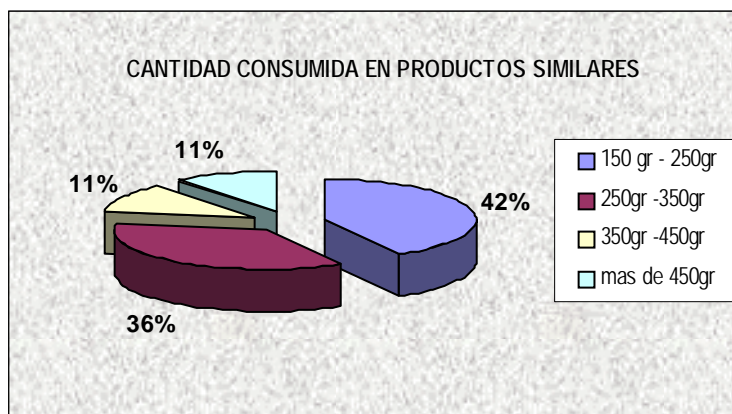
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
150 gr - 250gr	82	42
250gr -350gr	70	36
350gr -450gr	22	11
mas de 450gr	22	11
Total	196	100

Análisis

De los resultados se obtiene que el 42% de los encuestados compra de 150 a 250 gramos de productos de esta naturaleza, el 36% de compra entre 250 y 350 gramos lo que indica que la mayoría de personas consume cantidades pequeñas de esta clase de productos

Grafico N° 10



PREGUNTA N° 7

¿Aproximadamente que cantidad esta dispuesto a consumir en su grupo familiar?

Objetivo:

Conocer la cantidad de Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica que las personas están dispuestas a consumir con su grupo familiar para determinar la demanda de este.

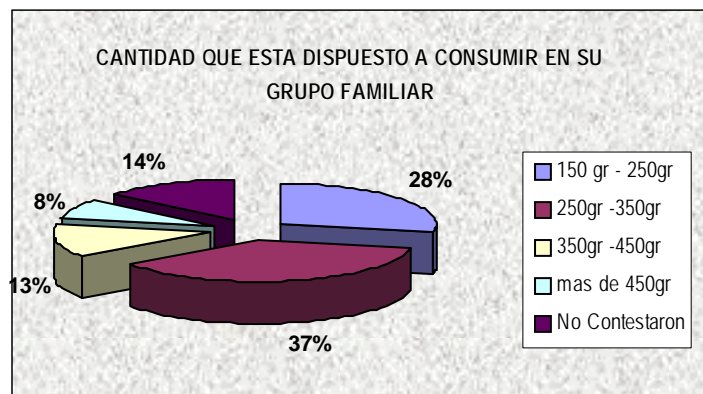
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
150 gr - 250gr	55	28
250gr -350gr	73	37
350gr -450gr	25	13
mas de 450gr	16	8
No Contestaron	27	14
Total	196	100

Análisis:

Las personas encuestadas están dispuestos a consumir en su grupo familiar la cantidad de 150gr-250gr y 250gr- 350gr de Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica, esto significa que la presentación de este producto debe oscilar entre los rangos antes mencionados.

Grafico N° 11



PREGUNTA N° 8

¿Con que frecuencia desearía consumir esa cantidad en su grupo familiar?

Objetivo:

Establecer con que frecuencia las personas desean consumir el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica en su grupo familiar para determinar la demanda de este.

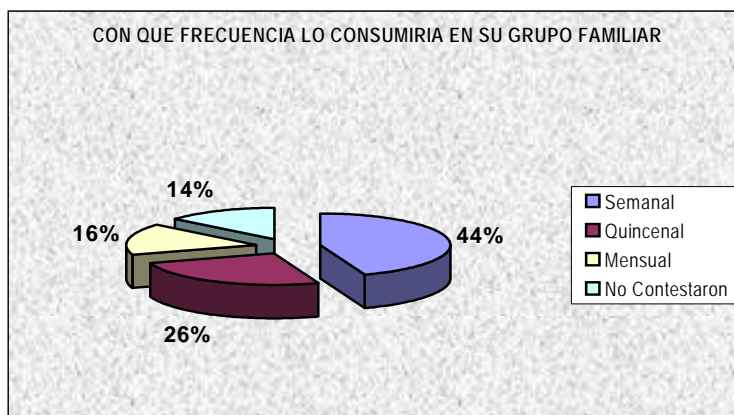
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Semanal	87	44
Quincenal	50	26
Mensual	32	16
No Contestaron	27	14
Total	196	100

Análisis:

De acuerdo a la información obtenida, se determinó que el 44% de los encuestados lo consumirá en su grupo familiar de una forma semanal, mientras que el 26% lo prefiere quincenal y un 14% opina que no desea consumir el Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica.

Grafico N° 12



PREGUNTA N° 9

¿Además del Cáliz Deshidratado lo consumiría en otra forma?

Objetivo:

Identificar si las personas desean consumir de otra forma el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica.

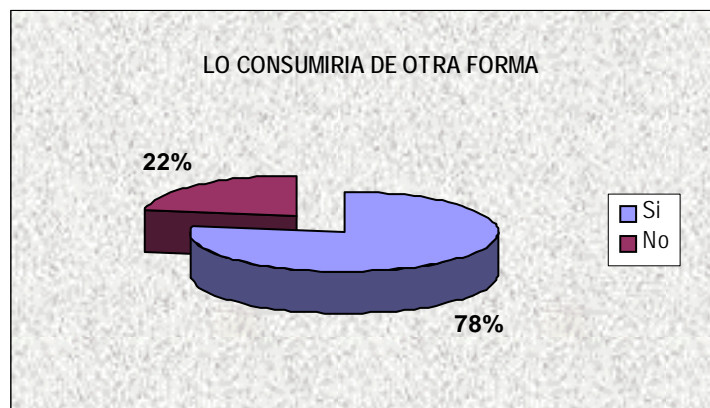
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Si	152	78
No	44	22
Total	196	100

Análisis:

De los resultados obtenidos se determinó que la mayoría de las personas desea consumir de otra forma el Cáliz deshidratado.

Grafico N° 13



PREGUNTA N° 10

¿De las siguientes, cual prefiere más?

Objetivo:

Conocer la forma que mas prefieren las personas para consumir la Flor de Jamaica.

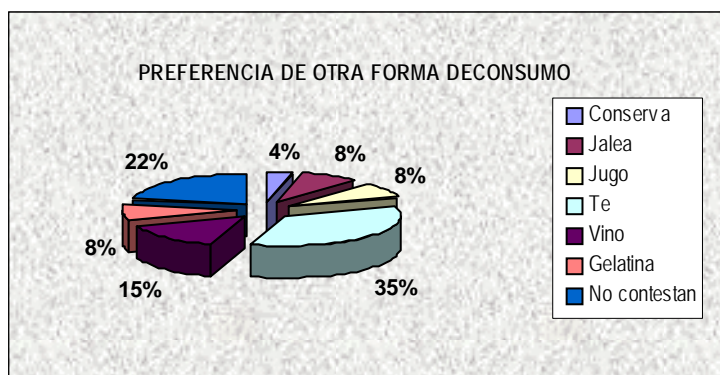
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Conserva	7	4
Jalea	16	8
Jugo	16	8
Te	68	35
Vino	29	15
Gelatina	16	8
No contestan	44	22
Total	196	100

Análisis:

El 35% de las personas aseguran que la forma que prefieren para consumir la Flor de Jamaica es en Te, el 15% desean consumirlo en vino, lo que refleja que para un inicio la presentación del producto debe ser Te y mas adelante transformar los cálices en otras formas tales como: vino, jugo, jalea, etc.

Grafico N° 14



PREGUNTA N° 11

¿En que lugar compraría el producto?

Objetivo:

Determinar el lugar que las personas desean adquirir el producto

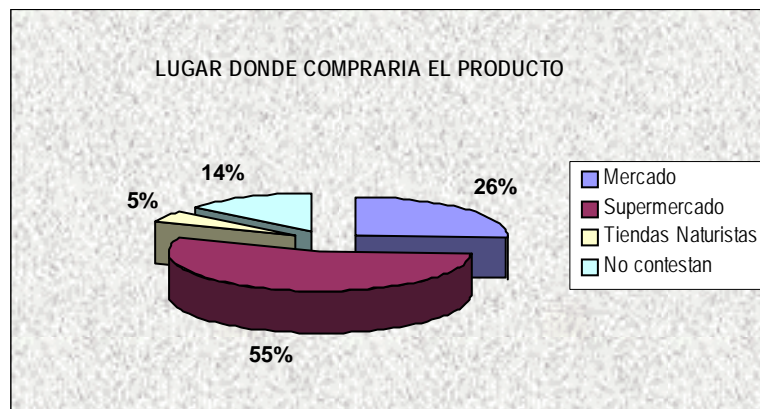
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Mercado	50	26
Supermercado	109	56
Tiendas Naturistas	10	5
No contestan	27	14
Total	196	100

Análisis:

Con relación al lugar que las personas prefieren para adquirir el producto se determino que un 56% lo compraría en el Supermercado, mientras que un 26% en el mercado , por lo tanto el lugar en donde el producto se debe vender es el supermercado.

Grafico N° 15



PREGUNTA N° 12

¿Cuál de las siguientes características es la que mas influye para que usted elija el producto?

Objetivo:

Identificar que característica influye para que las personas adquieran el producto

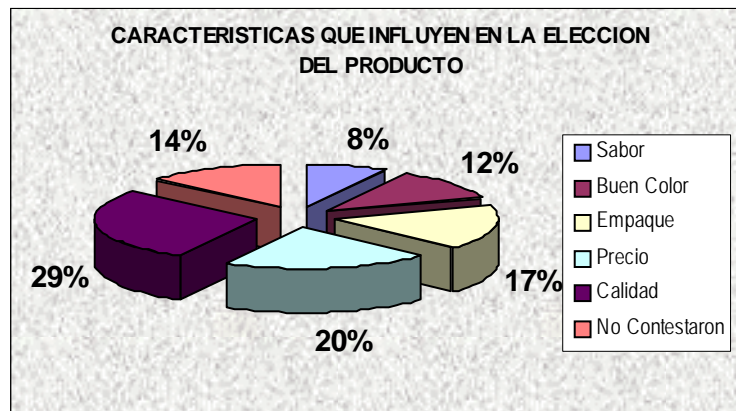
Tabulación:

Alternativa	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Sabor	16	8
Buen Color	23	12
Empaque	34	17
Precio	40	20
Calidad	56	29
No Contestaron	27	14
Total	196	100

Análisis:

Del total de los encuestados se determino que para el 29% es mas importante la característica de la Calidad al momento de elegir el producto, el 20% considera que es el precio, mientras que el 14% corresponde a las personas que no están dispuestas a consumir el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica; lo cual significa que la característica a explotar por el productor es la calidad.

Grafico N° 16



TABULACIÓN DEL MERCADO REAL

- Personas que ya han consumido El Cáliz de Flor de Jamaica y que estarían dispuestas a seguirlo consumiendo.

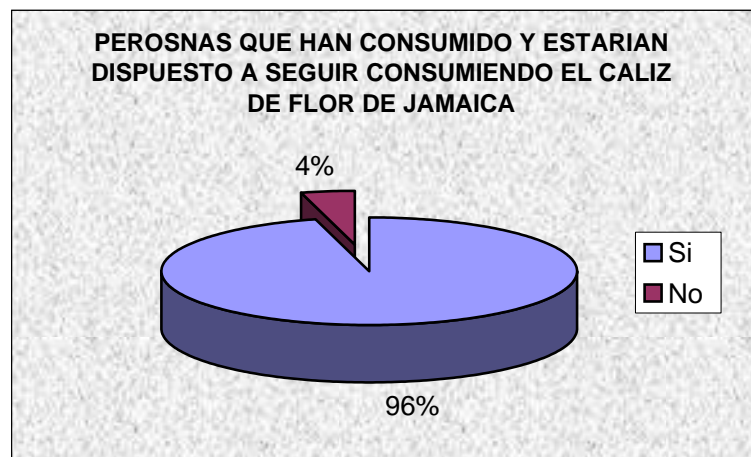
Cruce de la Pregunta N° 1 y Pregunta N° 5

Ha consumido Cáliz de Flor de Jamaica	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Están dispuestos ha Consumir el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica		
Si	142	96
No	6	4
Total	148	100

Análisis:

El 96% de las personas han consumido el Cáliz de Flor de Jamaica y estarían dispuestas a seguirlo consumiendo, y un 4% lo han consumido pero no estarían dispuestos a volver a consumirlo, lo que significa que existe un mercado real para este producto.

Grafico N° 17



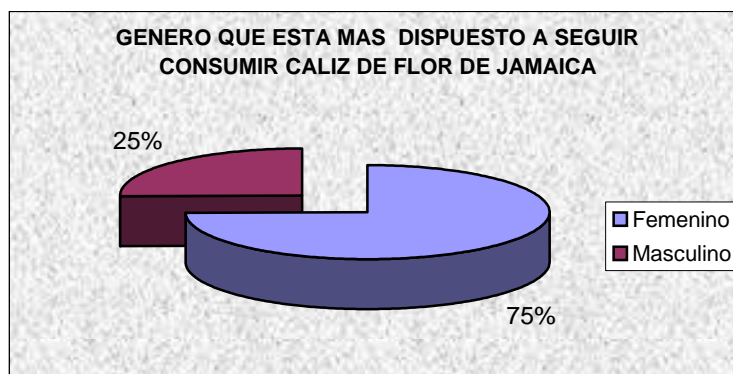
Cruce de Pregunta N° 5 y Sexo

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica? Sexo	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Femenino	106	75
Masculino	36	25
Total	142	100

Análisis:

Del total que han consumido y que estarían dispuesto a consumir el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica, el 75% son Mujeres, el resto son Hombres. Lo que significa que el sector femenino es el que esta mas dispuesto a consumirlo.

Grafico N° 18



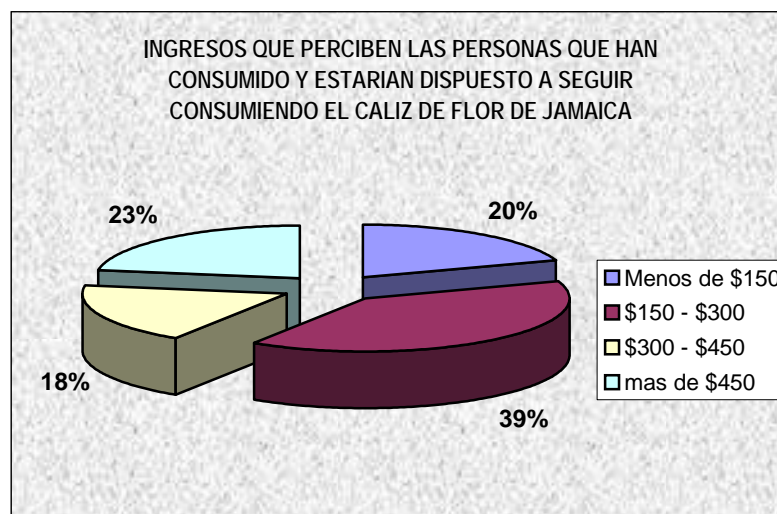
Cruce de la Pregunta N° 5 e Ingresos

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica? Ingresos	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Menos de \$150	28	20
\$150 - \$300	56	39
\$300 - \$450	26	18
mas de \$450	32	23
Total	142	100

Análisis:

La mayor parte de las personas que han consumido y estarían dispuesto a seguir consumiendo Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica perciben un ingreso de \$150 - \$300. es decir que el mercado que puede consumir el producto se encuentra dentro de este rango.

Grafico N° 19



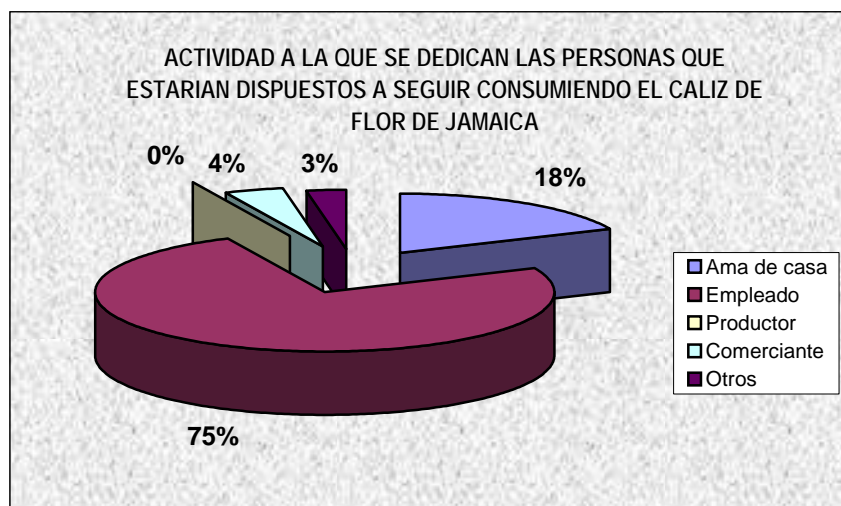
Cruce de la Pregunta N° 5 y Actividad a la que se dedica

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica? Actividad a la que se dedica	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Ama de casa	26	18
Empleado	106	75
Productor	0	0
Comerciante	6	4
Otros	4	3
Total	142	100

Análisis:

Del 100% de las personas que han consumido y estarían dispuestas a consumir el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica un 75% son empleados. Determinándose que predominan las personas empleadas ya que estas tienen la capacidad económica para adquirir el producto.

Grafico N° 20



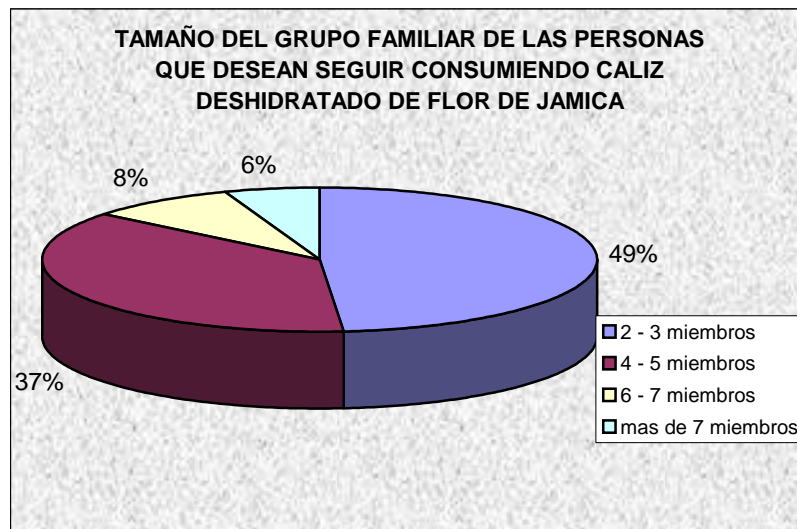
Cruce de la Pregunta N° 5 y Grupo Familiar

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica? Grupo Familiar	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
2 - 3 miembros	69	49
4 - 5 miembros	53	37
6 - 7 miembros	12	8
mas de 7 miembros	8	6
Total	142	100

Análisis:

El 49% de las personas que están dispuestas a seguir consumiendo Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica, expresan que su grupo familiar esta compuesto de 2 a 3 miembros, mientras que el 37% afirma que su familia esta conformada de 4 a 5 miembros, lo cual indica que la mayoría pertenece a familias pequeñas.

Grafico N° 21



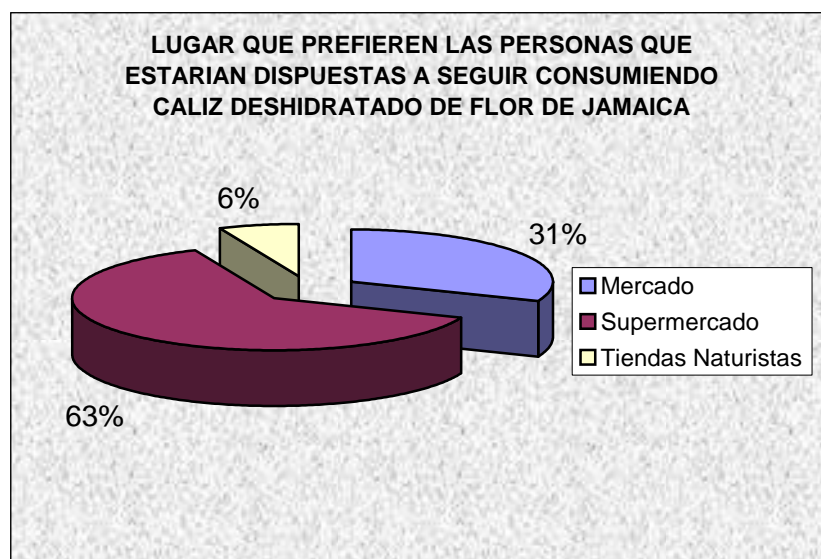
Cruce de la Pregunta N° 5 y Pregunta N° 11

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica?	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Mercado	44	31
Supermercado	89	63
Tiendas Naturistas	9	6
Total	142	100

Análisis:

De los lugares donde les gustaría adquirir el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica, un 63% expresó que el Supermercado y un 31% afirma que desea comprarlo en el mercado. Esto significa que el más idóneo para adquirir el producto es el Supermercado ya que posee higiene y seguridad.

Grafico N° 22



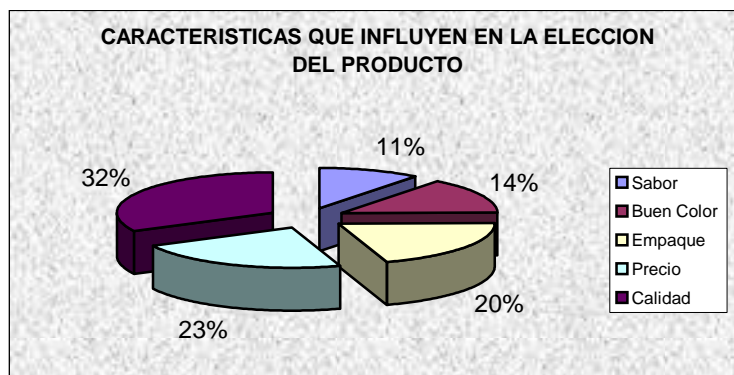
Cruce de la Pregunta N° 5 y Pregunta N° 12

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica? Característica que influye en la decisión para adquirir el producto	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Sabor	15	11
Buen Color	20	14
Empaque	29	20
Precio	32	23
Calidad	46	32
Total	142	100

Análisis:

Del total de las personas que estaría dispuesto a seguir consumiendo el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica un 32% de ellos consideran que la característica que influyen en la decisión de adquirir el producto es la calidad, mientras que un 23% expreso que es el Precio, y un 20% que es el Empaque. Esto refleja que la característica a explotar por el productor es la calidad.

Grafico N° 23



TABULACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL

- Personas que no han consumido El Cáliz de Flor de Jamaica y que estarían dispuestos a consumirlo.

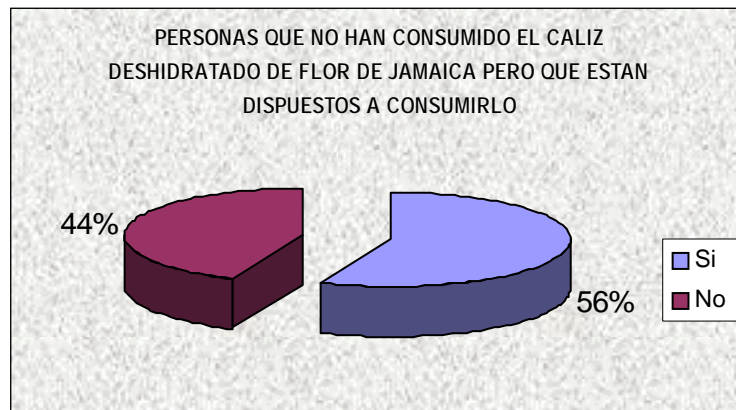
Cruce Pregunta N° 1 y Pregunta N° 5

No han consumido Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica / Están dispuestos a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Si	27	56
No	21	44
Total	48	100

Análisis:

De las personas que no han consumido Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica pero están dispuestos a consumirlo, el 54% manifiesta que estaría dispuesto a consumirlo, mientras que el 46% no lo ha consumido y no están dispuestos a hacerlo.

Grafico N° 24



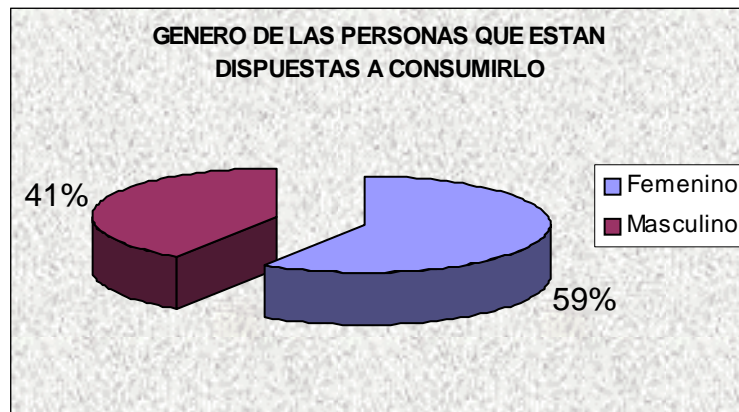
Cruce Pregunta N° 5 y Sexo

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica? Sexo	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Femenino	16	59
Masculino	11	41
Total	27	100

Análisis:

El 58% de las personas que no han consumido El Cáliz de Flor de Jamaica y que estarían dispuesto a consumirlo son Mujeres, el resto son Hombres. Lo que significa que el sector femenino es el que esta mas dispuesto a consumirlo.

Grafico N° 25



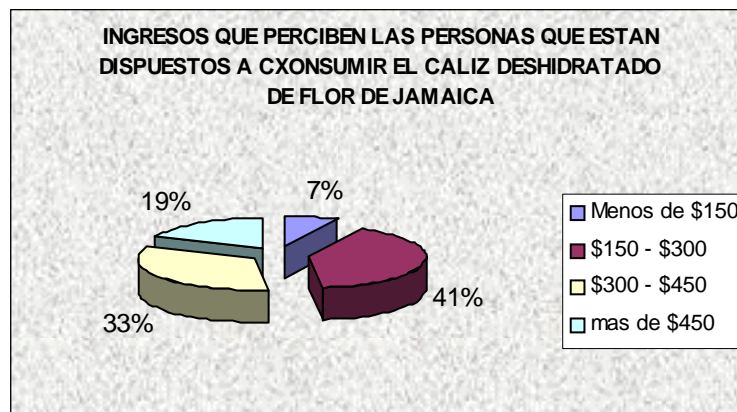
Cruce Pregunta N° 5 e Ingresos

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica? Ingresos	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Menos de \$150	2	7
\$150 - \$300	11	41
\$300 - \$450	9	33
mas de \$450	5	19
Total	27	100

Análisis:

Del total de los encuestados el 38% tienen ingresos entre \$150 - \$300, mientras que un 35% perciben mas de \$450. Es decir que el mercado que puede consumir el producto se encuentra dentro de este rango.

Gráfico N° 26



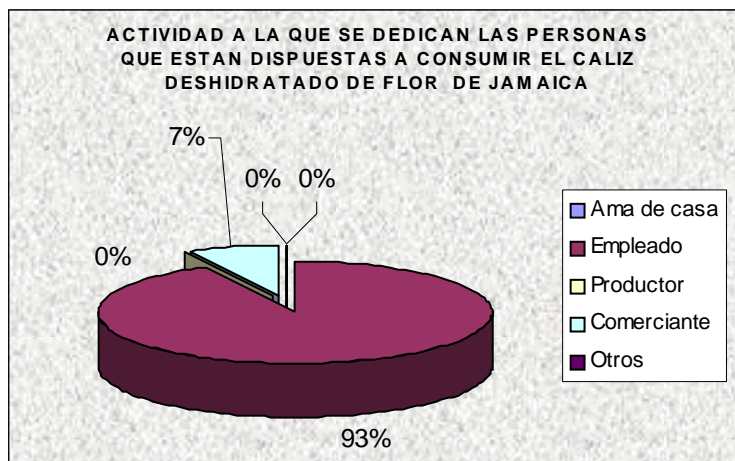
Cruce Pregunta N° 5 y Actividad a la que se dedica

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica?	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Ama de casa	0	0
Empleado	25	93
Productor	0	0
Comerciante	2	7
Otros	0	0
Total	27	100

Análisis:

El 96% de las personas que estarían dispuestas a consumir el Cáliz Deshidratado de flor de Jamaica Dicen ser Empleados. Determinándose que predominan las personas empleadas ya que estas tienen la capacidad económica para adquirir el producto.

Gráfico N° 27



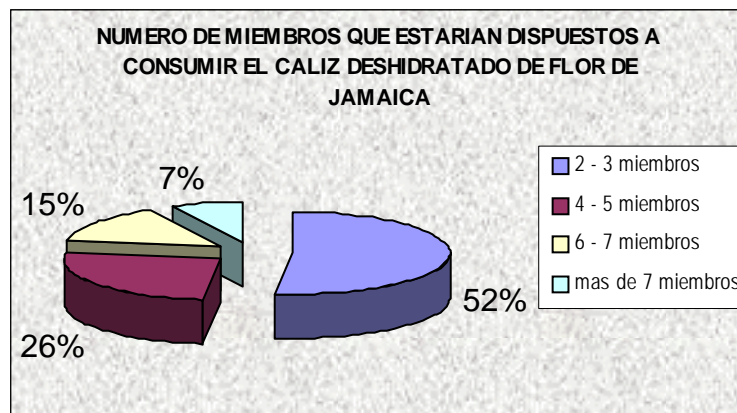
Cruce Pregunta N° 5 y Grupo Familiar

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica? Grupo Familiar	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
2 - 3 miembros	14	52
4 - 5 miembros	7	26
6 - 7 miembros	4	15
mas de 7 miembros	2	7
Total	27	100

Análisis:

De las personas que están dispuestas a consumir el Cáliz Deshidratado de flor de Jamaica, un 50% expresa que su grupo familiar esta constituido de 2 – 3 miembros, y un 27% señala esta conformado de 4 a 5 miembros. Lo que refleja que la mayoría pertenece a familias pequeñas.

Grafico N° 28



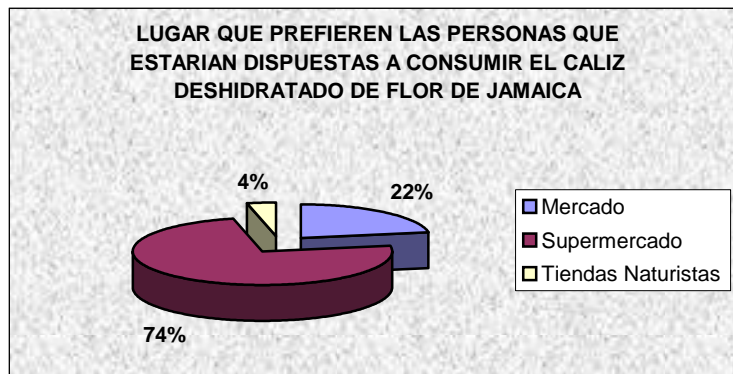
Cruce Pregunta N° 5 y Pregunta N° 11

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica? Mercado	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Mercado	6	22
Supermercado	20	74
Tiendas Naturistas	1	4
Total	27	100

Análisis:

Un 77% expreso que el lugar que prefieren para adquirir el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica es el Supermercado y un 23% lo compraría en el Mercado. Esto significa que es el mas idóneo para adquirir el producto es el Supermercado ya que posee higiene y seguridad.

Grafico N° 29



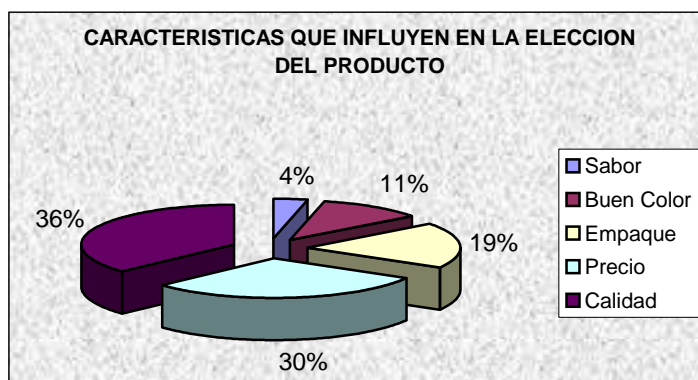
Cruce de la Pregunta N° 5 y Pregunta N° 12

¿Estaría dispuesto a consumir Cáliz deshidratado de Flor de Jamaica? Característica que influye en la decisión para adquirir el producto	Frecuencia	
	Absoluta	Porcentual (%)
Sabor	1	4
Buen Color	3	11
Empaque	5	19
Precio	8	30
Calidad	10	36
Total	27	100

Análisis:

Del total de las personas que estarían dispuestas a consumir el Cáliz Deshidratado de Flor de Jamaica, un 36% de ellos, consideran que la característica que influye en la decisión de adquirir el producto es la calidad, mientras que un 30% expresan que es el Precio, y un 19% que es el Empaque. Esto refleja que la característica a explotar por el productor es la calidad.

Grafico N° 30



ANEXO N°12
ENTREVISTA A
PRODUCTOR DE VINO



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

"Estudio de Mercado y Viabilidad Técnica Operativa para la Producción de Cáliz de Flor de Jamaica en la comunidad Santa Teresa, municipio de San Sebastián, departamento de San Vicente"

I. OBJETIVO

La siguiente guía de preguntas tiene como fin identificar a los productores de Cáliz de Flor de Jamaica, para obtener los volúmenes de producción, precios, el tiempo que llevan produciendo, entre otros.

II. DATOS GENERALES

Nombre del Productor: Adolfo Sánchez

Nombre Comercial del Producto: Vino de Rosa de Jamaica Finca Don Chimino

Zona en la que Cultiva: Guazapa, Cantón Loma de Ramos

III. GUIA DE PREGUNTAS

1. ¿En que año comenzó a producir Flor de Jamaica?

R/ Traje la semilla de México en el año 2001

2. ¿Qué variedad de Flor de Jamaica cultiva?

R/ Esta es una variedad conocida como cuarenteña

3. ¿Cuanto es la Producción anual de flor de Jamaica?

R/ Eso depende mucho del Sistema de siembra, la pregunta debieron haber formulado es cuanto es el rendimiento por planta y cual es el distanciamiento por planta, en suelos clase 6 y clase 7 por que no todos lo suelos son iguales, en este tipo de suelo el rendimiento es de 1.33 onza, entonces la otra pregunta es cuantas planta hay por postura , hay tres multiplique 1.33 por 3 y le va a dar el rendimiento por postura a que distancia esta cada postura, estas están a dos metros eso significa $2*2$, entonces divida 7000 m^2 entre cuatro y va a tener el numero de posturas por manzana si lo divide de le va a dar 1750 postura y por cada postura hay 3 plantas, entonces multiplique y va a tener 5250 plantas por 1.33 onza. Que produce cada una son 6982.50 onza por manzana entre 16 onza que hay en una libra nos da 436.41 libras si se divide esto entre 100 va a tener 4.36 quintales por manzana.

4. ¿Cuanto mide el terreno en que cultiva?

R / El terreno mide unas 5 manzanas, pero no las cultivo todas hago una rotación de cultivos, la cuestión no es lineal, a veces siembro frijol abonero para fijar nitrógeno en el suelo, por lo general cultivo 2 manzanas

5. ¿Cual es el Canal de comercialización que utiliza?

R / Hago una combinación de Canales, dependiendo del producto, igual comercializo la fruta fresca en el mercado informal, es decir el mercado, pero otros productos con valor agregado como el vino lo comercializo en canales formales por ejemplo el Hiper Europa es lugar donde tengo posicionado el vino al igual que en las tiendas del aeropuerto, yo defino las estrategias tengo objetivos y en base a eso defino mi plan.

6. ¿Que problemas ha enfrentado en la Producción y Comercialización de Flor de Jamaica?

R / En realidad no mucho, en lo personal me preparo para las cosas que deseo hacer, pero se pueden enfrentar miles de problemas. Los problemas que se pueden enfrentar son: que se sea un ignorante en el manejo del cultivo (falta de conocimiento) la gente ni siquiera sabe a que distancia se siembra la planta, desconocen cuales son las principales plagas o enfermedades, desconocen los sistemas de manejo cosecha, desconocen sistemas manejos post cosecha. Este es un cultivo poco conocido.

7. ¿Que tipo de tecnología ha utilizado en la Producción de Flor de Jamaica?

R / Uso los paneles solares para deshidratar el Cáliz, traje desde el valle de Napa los sifones y los instrumentos que utilizo para la fermentación del vino

8. ¿Esta registrado como Productor?

R / Si por supuesto para comercializar el vino, estoy registrado en el Ministerio de Hacienda y en Ministerio de salud, esto no es un producto clandestino esta debidamente registrado, también tengo mi marca registrada.

9. ¿Que requisitos le pidieron y en que lugar realizo los tramites para su registro?

R / Eso depende de cómo usted quiera registrarse, si usted quiere ser un comerciante individual, solo pida su registro en el Ministerio de Hacienda, si quiere ser sociedad entonces los tramites debe hacerlo en el CNR en fin todo depende como usted quiera constituirse.

10. ¿Cuales son los precios a los que vende el Producto?

R / No lo dijo, pero el vino vale aproximadamente de cinco dólares

11. ¿En que se basa para fijar los precios del producto?

R / Mi estrategia no es de precio es de calidad, el cáliz deshidratado no es bien pagado, vaya al súper y va encontrar producto que viene de Pakistán por medio de México y de Guatemala pero es de mala calidad, los Salvadoreños no tienen esa cultura de calidad, se basan en el precio y creen que por ser bajo están haciendo una buena compra y eso no es así, por eso mejor trasformo el Cáliz en vino, usted puede decirme que mi vino es caro yo le doy la razón si usted quiere un vino barato compre de dos dólares en el mercado hay vino chileno a ese precio, pero no tiene nada que ver con el que produzco recuerde que este es 100% natural esos otros vinos llevan procesos químicos que aceleran la fermentación de los mismos y por eso pierden calidad, no tiene nada que ver con el que produzco, mi estrategia de venta esta basada en la diferenciación, no compito por precio y no lo voy hacer por que para eso tendría que empezar a envenenar a la gente.

12. ¿Cuales son los costos en que incurre para transportar el producto?

R / No le contesto cuanto gasto en transporte solo puedo decirle que es parte de mi costos de producción usted sabe como esta compuesto ese costo son los costos fijos mas los costos variables, tengo mis propios camiones para transportar mi producto.

13. ¿Conoce otros productores de Flor de Jamaica?

R / Una vez me dieron a probar vino de Jamaica, hecho por una señora que no recuerdo de donde es, pero me pareció que no era bueno, al menos esa es mi percepción

14. ¿Cuántas personas utiliza en la Producción de Flor de Jamaica?

R / En el dato que le di para cultivar una manzana usted va utilizar 120 jornales, en la Cosecha, el tiempo de la cosecha depende de el numero de personas que usted emplee, pero recuerde que esta planta no espera que usted quiera cosecharla sino cuando la semilla ya esta sazona.

15. ¿Cuanto le paga a la Mano de Obra que utiliza?

R / Pago \$3.43 por 50libras cosechadas se puede decir que les pago mas de lo que cualquier otro puede pagarle por que esas 50 libras las cortan aproximadamente en unas cuatro horas, si la persona ese mismo día despenica esas 50 libras le pago otros \$3.43 en total una persona gana en un día \$ 6.86, en lo personal no me interesa trabajar con salarios miserables.

Preguntas Adicionales

¿Usted ha hablado de suelos clase 6 y 8, podría explicar a que se refiere?

Los suelos clase 6 y 8 son considerados como no agrícolas, estos suelos se caracterizan por ser arcillosos y con mucha piedra por lo cual son conocidos como pesado, a pesar de que no son de vocación agrícola pueden ser condicionados para producir Cáliz de Flor de Jamaica de alta calidad y cualquier otro cultivo.

¿Podría explicar un poco el proceso de cómo se cosecha?

La siembra debe comenzar en el inicio de la época lluviosa, es decir en el mes de Mayo. Un elemento importante en la siembra del cáliz es el distanciamiento y la cantidad de plantas que debe haber por postura, este cultivo debe cuidarse constantemente, durante el desarrollo de esta planta se necesita la aplicación constante de foliares, fungicidas e insecticidas, así como también se debe controlar la maleza,

las enfermedades y las plagas que la atacan. En la parte de su germinación es atacada por el Sompopo que se convierte en una plaga que hay que combatir para evitar la pérdida de la planta.

Antes de comenzar a cultivar es necesario determinar la clase de suelo en la que se siembra para poder establecer los nutrientes que la tierra necesita, los suelos en el país son de muy mala calidad, pero si se les da un tratamiento agronómico se pueden condicionar al tipo de cultivo que se desea hacer en ellos.

Una vez que se ha determinado que clase de nutrientes necesita el suelo, comienza la siembra de la semilla que se hace a una distancia de 2*2 por postura, una postura comprende tres semillas, se le aplican todos los cuidados antes mencionados hasta que la planta florece en los primeros días del mes de noviembre, cuando la planta llega a una fase de maduración se corta con tijera cada Cáliz se despenica y se obtiene así la semilla y el Cáliz, el Cáliz se lleva a un proceso de deshidratación que se puede hacerse ya sea en una deshidratadora artesanal o a través de paneles solares que permiten una mejor evaporación de la humedad, la deshidratación dura 24 horas solares o inclusive más tiempo hasta que el cáliz este totalmente seco, luego puede ser almacenado en sacos o en bolsas de celofán y no deben de ser expuestos al sol en ningún momento, esto garantiza la calidad del producto durante todo el periodo que permanece almacenado.

El rendimiento que ofrece esta planta en las condiciones climáticas y de suelo de El Salvador para un terreno de una manzana es el siguiente:

El rendimiento por planta en suelos clase 6 y 7 es aproximadamente de 1.33 onza de Cáliz deshidratado, existen 3 plantas por postura por lo que se multiplica $3 * 1.33$ lo que da como resultado 3.99 onza por postura, cada postura se encuentra a una distancia de 2*2 por lo que se dividen los 7000mts cuadrados que existen en una manzana entre 4 mts y se obtiene 1750 posturas por manzana, las 1750 posturas se multiplican por las tres plantas que existen por postura y se tiene como resultado 5250 plantas en una manzana, esto se multiplica por 1.33onz que da cada planta obteniendo así 6982 onza por manzana estas se dividen entre 16 onza que tiene una libra lo que da como resultado 436 libras, luego se dividen entre las 100 libras que hay en un quintal y se obtienen 4.36 quintales por manzana.

Explique cual es el proceso que se sigue para preparar el vino?

Se hace a través de la fermentación de los cálices, esta fermentación consiste en que las levaduras se alimentan del azúcar haciendo un proceso metabólico que produce Dióxido de Carbono y Alcohol Etílico, los cálices fermentados deben reposar al menos 4 meses en recipientes de material plástico (Pet), colocándole en la boquilla del recipiente un sifón el cual permite la liberación del Dióxido de Carbono dejando en el recipiente el Alcohol Etílico, durante las primeras 3 o 4 semanas la actividad de las levaduras es intensa por lo que en algunas ocasiones es necesario destapar el sifón para una mejor liberación del Dióxido, una vez que la actividad a disminuido se vuelve a tapar para evitar la entrada de polvo o de pequeños insectos. Estos recipientes deben de permanecer en una bodega, la temperatura de esta bodega no tiene que ser mayor de 30 grados centígrados, debido a esto se le coloca a cada recipiente una manta preferiblemente de color blanco puesto que este color refracta la luz. Lo más importante en la elaboración del vino es la manipulación del proceso que se sigue para prepararlo. La mayoría de los materiales que uso en la elaboración de los hr traído desde el Valle de Napa (EEUU), la calidad que se le da al vino empieza desde la preparación del suelo para la siembra, continuando con el cuidado constante del cultivo, la cosecha de los cálices, su deshidratación a través de paneles solares que proporcionan un mejor secado de los mismos, hasta colocarlos en la bodega la cual permanece lo menos húmeda posible.

Últimamente he comenzado a experimentar hacer licor de Flor de Jamaica a partir del vino por medio de un aparato egipcio llamado "Alquitara " una vez que la Alquitara ha destilado el vino produciendo licor de al menos 60 grados de alcohol (estos grados pueden variar a mediada que se convine el vino con agua) se le agregan los cálices deshidratados dejándolos reposar de 4 a 5 días para que tome el color y el sabor de la Jamaica, este proceso resulta costoso en términos monetarios, ya que se necesitan 5 botellas de vino para producir una de vino.

¿Que diferencia hay entre el vino y el licor?

El vino lleva un proceso de fermentación mientras que el proceso del licor se le llama destilación.

ANEXO N°13
DIRECTORIO PERSONAL
TECNICO CENTROS
DE AGRONEGOCIOS

DIRECTORIO PERSONAL TECNICO CENTROS DE AGRONEGOCIOS

PERSONAL CENTROS DE AGRONEGOCIOS - CARE

DEPARTAMENTO Y HORARIO	PERSONAL			Dirección	Tel/Fax
	Mercadeo	Agrónomo	Administrador		
USULUTAN, Usulután 08:00 a 12:00md, 01:00 a 05:00pm	<u>Ing. Víctor Manuel Henríquez</u> victor.henriquez@ca.care.org Móvil: 7729-9997	<u>Ing. Elmer Eduardo López</u> elmer.lopez@ca.care.org Móvil: 7729-6396	<u>Lic. Francisco Antonio Guevara,</u> francisco.guevara@ca.care.org Móvil: 7940-2028	2ª. Calle Ote. N°13 Local 3 (centro comercial) Esquina opuesta almacenes SURISSA, Usulután, agronegocios.usulután@ca.care.org	T: 2624-7273 F: 2624-7271
SAN MIGUEL, San Miguel 08:00 a 12:00md, 01:00 a 05:00pm	<u>Ing. Carlos Balmore Durán</u> carlos.duran@ca.care.org Móvil: 7729-5310	<u>Ing. Ricardo Andrés Muñoz</u> ricardo.munoz@ca.care.org Móvil: 7940-2026	<u>Lic. José Crespino Vigil</u> jose.vigil@ca.care.org Móvil: 7729-3688	Col. Hirleman Block 6, Casa No.20 y 21. San Miguel, agronegocios.sanmiguel@ca.care.org	T: 2671-2075 F: 2671-2074
SANTA ANA, Metapán 08:00 a 12:00md, 01:00 a 05:00pm	<u>Rodolfo Flores</u> rodolfo.flores@ca.care.org Móvil: 7797-5852	<u>Ing. Luis Mario Antonio Aguirre,</u> luis.aguirre@ca.care.org Móvil: 7940-2023	<u>Licda Flor Guadalupe Lemus</u> flor.lemus@ca.care.org Móvil: 7730-2280	Carretera Internacional hacia Guatemala, Bo. Santa Cruz enfrente a Hospital Metapán, agronegocios.metapan@ca.care.org	T: 2402-0934 F: 2402-3707 TeleFax: 2402-4172
LA LIBERTAD, Zapotitán 08:00 a 12:00md, 01:00 a 05:00pm	<u>Ing. René Hernández Molina</u> rene.molina@ca.care.org Móvil: 7729-6680	<u>Ing. Romeo Edgardo López,</u> romeo.lopez@ca.care.org Móvil: 7729-6382	<u>Licda. Claudia Inés García,</u> claudia.garcia@ca.care.org Móvil: 7940-2024	Antiguo local AREZA, Distrito de Riego de Zapotitán, Km.32 ½ Carretera a Santa Ana, agronegocios.zapotitan@ca.care.org	T: 2401-9233 F: 2401-9234
AHUACHAPAN, San Pedro Puxtla 08:00 a 05:00pm	<u>Ing. Moisés Ernesto Cerritos</u> moises.cerritos@ca.care.org Móvil:	<u>Ing. Remberto Erazo</u> remberto.erazo@ca.care.org	<u>Lic. Oscar Amilcar Cardona</u> Jimenez, oscar.cardona@ca.care.org Móvil: 7940-2029	Calle 5 caminos, Barrio El Amel, San Pedro Puxtla, Ahuachapán, agronegocios.sanpedro@ca.care.org.sv	T: 2420-1315 y 2420-1316 Telefax 2420-1322
<u>Ing. Antonio Mira</u> <Coordinador General de 5 Centros de Agronegocios> e.mail: antonio.mira@ca.care.org T. 2273-4100, Ext.254 Fax: 2273-0939, Móvil: 7730-0340				Col. Lomas de San Francisco, calle 3, casa N°20 S.S, El Salvador, C.A, www.care.org.sv	

PERSONAL CENTROS DE AGRONEGOCIOS CONSORCIO CRS-UCA

DEPARTAMENTO	PERSONAL			Dirección	Tel/Fax
	Mercadeo	Agrónomo	Administrador		
CHALATENANGO, San Ignacio 08:00 a 05:00pm	<u>Inga. Lourdes Centeno,</u> lcenteno@crs.org.sv Móvil: 7874-0139	<u>Inga. Evelin Patricia Carballo</u> epcob2002@yahoo.com, Móvil: 7851-9698	<u>Lic. Nelson Estrada Hernández</u> nelsonestrada17@yahoo.com	Calle Cayaguana, salida Cantón Las Pilas, Barrio El Centro, San Ignacio, agrosanignacio@yahoo.com	Telefax 2335-9306
SAN VICENTE, San Vicente 08:00 a 05:00pm	<u>Licda. Vivian Ivania Rivas</u> <u>Repreza,</u> Móvil: 7738-4483 irivas@crs.org.sv	<u>Ing. Juan Francisco Zambrana,</u> Móvil: 7717-4590, jf_zambrana@yahoo.com	<u>Inga. Norma Maria Minero Castro,</u> Móvil: 7799-3190 nmjminero@gmail.com	7a. Calle Pte. N° 43 Barrio El Calvario, Una cuadra al norte oficinas CENTA San Vicente, agronegociosanvicente@gmail.com	Telefax 2393-3362
MORAZAN, San Francisco Gotera 08:00 a 05:30pm	<u>Ing. Napoleón Mejía</u> nmejia@crs.org.sv Móvil: 7850-8073	<u>Ing. Juan Rodrigo Liort,</u> jrliort@yahoo.com.mx	<u>Licda. Mirian Mabel Guevara de</u> <u>Osorio,</u> Móvil: 7212-2181, mabelguevara1@navegante.com.sv	Esquina 2a. Av. Sur y 6a. Calle Poniente, San Francisco Gotera, agromorazan@turbonett.com	Telefax 2654-0990
<u>Ing. José Angel Cruz,</u> Gerente Programa Agricultura y Medio Ambiente CRS-El Salvador <Coordinador General 3 Centros de Agronegocios> Tel.2298-1688, Fax: 2224-1739, Móvil: 7729-5048 email: jrcruz@crs.org.sv				73 Av. Sur N°221, Colonia Escalón, San Salvador, email: crs@crs.org.sv, www.crs.org	

PERSONAL CENTROS DE AGRONEGOCIOS TECHNOERVE

DEPARTAMENTO	PERSONAL			Dirección	Tel/Fax
	Mercadeo	Agrónomo	Administrador		
CHALATENANGO Nueva Concepción L-V 08:00 a 05:00pm, Sáb 08:00	<u>Ing. Wilfredo Sarmiento</u> wsarmiento@turbonett.com, Móvil: 7786-5293	<u>Ing. Ronald Oswaldo Martínez,</u> ronal_mart57@yahoo.com, rmartinez@turbonett.com, Móvil: 7786-5262	<u>Lic. Gregorio Hernández Rivera,</u> e.mail: ghrivera@turbonett.com, Móvil: 7786-4905	Avenida Silvestre de Jesús Díaz, No. 23, Barrio San José Nueva Concepción, agronegociosnc@turbonett.com	Telefax 2306-7974 2306-8838
SONSONATE, Sonzacate 08:00 a 12:00md, 01:00 a 05:00pm	<u>Inga. Rosa E. Vargas Campos,</u> revargas@turbonett.com, Móvil: 7786-5110	<u>Ing. Pablo Antonio Sanabria,</u> psanabria@turbonett.com. Móvil: 7786-6093	<u>Lic. Carlos Ernesto Centeno</u> <u>Ramirez,</u> cr Ramirez@turbonett.com, Móvil: 7786-5467	Final 7a. Calle Ote. Block 11 N° 25, Col. Zedan, Sonzacate. Sonsonate, tnsagnsonso@turbonett.com	Tel: 2450-3370 Fax: 2451-7385
<u>Lic. Vicente Crespin</u> <Coordinador General de 2 Centros de Agronegocios>. vicentecrespin@integra.com.sv, Tel. 2240-0151, Fax: 2240-0514, Móvil: 7786-5464			Av. Las Bunganvillas N°131, Colonia San Francisco, San Salvador, El Salvador. .www.technoserve.org		

Fecha de Actualización: 27 julio 2006

ANEXO N°14
COTIZACIONES
DE FERRETERIAS Y
MERCADOS

COTIZACIONES EN FERRETERÍA FREUND

Producto	Precio
Tijera de Podar	\$ 4.99
Tela Sedan (yarda)	\$ 7.00
Alambre de Púas (400varas)	\$23.95
Grampas (libra)	\$ 0.95
Nylon (libra)	\$ 4.80
Martillo	\$ 3.30

COTIZACIONES EN FERRETERÍA VIDRI

Producto	Precio
Tijeras de Podar	\$ 7.40
Alambre de Amarre (100 varas)	\$10.55
Grampas (libra)	\$ 1.00
Bascula Romana (100 libras)	\$ 9.00

COTIZACIÓN EN FERRETERÍA VIDUC

Producto	Precio
Selladora para bolsa (8 pulgadas)	\$49.95

COTIZACIONES EN MERCADOS MUNICIPALES

Producto	Precio
Sacos de Polipropilack o Nylon (unidad)	\$ 0.25
Canastos Medianos (unidad)	\$ 1.75
Sacos Rojos de Papas (unidad)	\$ 0.25

ANEXO N°15
CALICES VENDIDOS
EN EMPAQUES

Costos de Operación si los Cálices son vendidos en Empaque

230 lbs equivalen a 104,545.45g que se obtiene de:

$$1,000 \text{ g} \longrightarrow 2.2 \text{ lbs}$$

$$x \longrightarrow 230 \text{ lbs}$$

$$x = 230\text{lbs} \times 1,000\text{g} / 2.2\text{lbs} = 104,545.45 \text{ g}$$

en 104,545.45g se pueden obtener 418 paquetes de 250g

$$104,545.45/250\text{g} = 418 \text{ paquetes}$$

para 418 paquetes de 250g se necesitan 54 pliegos de papel celofán, lo anterior se obtiene sabiendo que en un pliego de papel celofán pueden empacarse 8 paquetes.

$$418 / 8 = 54 \text{ pliegos}$$

para 418 paquetes se necesitan 105 impresiones de etiqueta delantera, esto se obtiene conociendo que en una página de papel bond caben 4 etiquetas.

$$418/4 = 105 \text{ impresiones}$$

para esta misma cantidad de paquetes se necesitan 209 impresiones de etiquetas posterior, este dato se obtiene conociendo que una página de papel bond caben 2 etiquetas.

$$418/2 = 209 \text{ impresiones}$$

de esta misma manera se obtienen los datos de costos de operación para los diferentes niveles de producción.

ANEXO N°16
CONVERSION DE
GRAMOS A LIBRAS
DEL CALIZ DESHIDRATADO

Para el primer Punto de Equilibrio

2.2 lbs	—————▶	1000 gm
x	—————▶	76,664.29 gm

$$x = 76,664.29\text{gm} \times 2.2 \text{ libras} / 1000\text{gm} = 168.66 \text{ libras}$$

Para el segundo Punto de Equilibrio

2.2 lbs	—————▶	1000 gm
x	—————▶	69,217.14gm

$$x = 69,217.17\text{gm} \times 2.2 \text{ libras} / 1000\text{gm} = 152.28 \text{ libras}$$

ANEXO N°17

CALICES VENDIDOS

A GRANEL Y EMPAQUES 250g

INGRESOS POR VENTAS SI LOS CALICES VENDIDOS A GRANEL

Año	Precio por Libra	Libras Proyectadas	Total
1	\$ 2.50	230	\$575.00
2	\$ 2.73	250	\$682.50
3	\$3.00	270	\$810.00
4	\$3.27	300	\$981.00

INGRESOS POR VENTAS SI LOS CALICES VENDIDOS EN EMPAQUE DE 250g

Año	Precio por Libra	Paquetes Proyectados*	Total
1	\$ 1.75	418	\$731.50
2	\$ 1.90	454	\$862.60
3	\$ 2.00	490	\$980.00
4	\$2.20	545	\$1,199.00

* $104,545.45\text{g}/250\text{g} = 418$ paquetes

$113,636.36\text{ g}/250\text{g} = 454$ paquetes

$122,727.27\text{ g}/250\text{g} = 490$ paquetes

$136,363.63\text{ g}/250\text{g} = 545$ paquetes

ANEXO N°18
MANUAL DE ELABORACION
DE VINO ARTESANAL DE
FLOR DE JAMAICA

MANUAL DE ELABORACIÓN DE VINO DE ROSA DE JAMAICA



Yves Bartholomé
Email: bartholome@volensamerica.org
Abril 2006

INDICE

I. ¿ QUE ES UN VINO Y UN VINO DE FRUTAS ?.....	p.3
II. LA FERMENTACIÓN ALCOHOLICA	p.3
III. ESTABILIZACIÓN DE LOS VINOS CON PRESERVANTES	
1. Metabisulfito de sodio o potasio	
2. Acido ascórbico (vitamina C)	
3. Sorbato de potasio	
IV. PROCESO Y EQUIPOS	p.4
1. Material y equipos	
1.1. Recipientes de fermentación	
1.2. Trampas de agua	
1.3. Material de trasiego	
1.4. Material de filtración	
1.5. Material de embotellamiento	
2. Flujograma de proceso del vino de rosa de jamaica	
2.1. Recepción y selección de las plantas	
2.2. Lavado	
2.3. Preparación de un jarabe con levadura	
2.4. Adición de la flor para maceración	
2.5 Fermentación	
2.6. Sacar la bolsa de flor	
2.7. Clarificación por trasiegos	
2.8. Filtración	
2.9. Embotellamiento	
3. Proceso a escala grande	
4. Coccion eventual	
V. MEDICION DE LOS AZUCARES	p.14
1. Densímetro	
2. Refractómetro	
VI. DIFERENCIA ENTRE VINOS DE UVA EN CLIMA TEMPLADO Y VINO DE FRUTAS EN LOS TRÓPICOS	p. 17
1. Las frutas	
2. Tipo de levadura	
3. Temperatura y sedimentación de la levadura	
4. Producto final	
5. Envejecimiento	
Bibliografía.....	p. 19
Direcciones interesantes	p.19

I. ¿ QUE ES UN VINO Y UN VINO DE FRUTAS ?

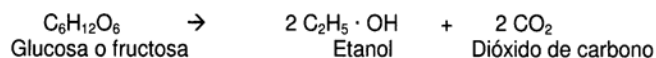
El vino es una bebida alcohólica elaborada por fermentación alcohólica del jugo de la fruta. Los azúcares del jugo, bajo acción de las levaduras, se transforman en etanol, dióxido de carbón y diferentes compuestos que contribuirán al aroma del vino.

Se debe distinguir vino y vino de fruta.

- El VINO, si no se especifica nada, es un jugo de uva fermentado.
- Sin embargo, otras frutas o plantas, como la flor de jamaica, permiten obtener excelentes bebidas vinosas que tienen mucho en común con los jugos de uva fermentados: son los VINOS DE FRUTAS.

II. LA FERMENTACIÓN ALCOHOLICA

El azúcar de las frutas está constituido principalmente de glucosa y fructosa. Durante la fermentación alcohólica se produce al desdoblamiento del azúcar con formación de etanol y CO₂.



La fermentación alcohólica no sólo la sufren los azúcares fermentables que son la glucosa y la fructosa. La sacarosa (C₁₂ H₂₂ O₁₁), el azúcar de caña, se desdobra en glucosa y fructosa por la acción del enzima invertasa producido por las levaduras.

Para producir un por ciento de alcohol se necesitan aproximadamente 17 g/litro de glucosa o fructosa (que pueden provenir de 16,15 g de sacarosa) por litro de mosto.

Durante toda la elaboración del vino se debe evitar que se establezca contacto con el aire. Si eso pasa, existe el peligro que se produzcan oxidaciones y que se desarrollen microorganismos aerobios (levaduras superficiales, bacterias acéticas). Pero si se necesita una multiplicación de las levaduras al principio del proceso, y que no se multiplican con la intensidad adecuada, como sucede frecuentemente en los mostos muy ricos en azúcar, el líquido de fermentación debe « ventilarse » temporalmente. El aporte de aire provoca una rápida multiplicación de las levaduras.

III. ESTABILIZACIÓN DE LOS VINOS CON PRESERVANTES

1. Metabisulfito de sodio o potasio

El SO₂ tiene muchas ventajas en la conservación de los vinos.

- Impide el desarrollo de las bacterias acéticas y lácticas.
- Impide al oxígeno penetrar en el vino, combinándose con el formando ácido sulfúrico que formara sulfatos.
- Destruye las enzimas responsables de la oxidación de los vinos.

Se añade bajo forma de metabisulfito de sodio o potasio. 1 g de metabisulfito de potasio (K₂S₂O₅) produce 0,5 g de SO₂. En total se puede utilizar máximo 2 g de metabisulfito por 10 litros de vino.

2. Acido ascórbico (vitamina C)

La vitamina C está presente en muchas frutas, pero desaparece durante la fermentación. Se puede añadir al momento que se envase el vino. Es un antioxidante que estabiliza los aromas y colores de los vinos, y que de manera general ayuda a evitar los numerosos defectos debidos a la oxidación (pardeamiento, etc.). Se utiliza a razón de 0,2 hasta 0,5 g por 10 litros de vino, siempre en combinación con la sulfitación.

3. Sorbato de potasio

El sorbato de potasio libera en el medio ácido de los vinos el ácido sórbico que inhibe las levaduras. Se utiliza para evitar que el vino no vuelva a fermentar, pero no es adecuado para interrumpir la fermentación. A la concentración en que se añade al vino, máximo autorizado de 300 mg/l, el ácido sórbico solamente es inhibidor de las levaduras. Para destruir a las levaduras se necesitaría 500 mg/l, y mucho más para ser activo contra las bacterias lácticas y acéticas. Es importante utilizar el sorbato en combinación con la sulfitación. De otro modo las bacterias podrían transformar el sorbate en compuestos indeseables.

Esos tres productos son comercializados por BADERBREWING (dirección fin de este manual).

IV. PROCESO Y EQUIPOS

Se va describir aquí el proceso de elaboración de vino de flor de jamaica en recipientes de alrededor de 20 litros, en clima tropical caliente. Con recipientes de fermentación de esta medida, el proceso es ágil y sencillo, la compra de equipo fácil y económica, y es apto para producción a pequeña escala pero también a escala mediana, con una cadena de baldes.

1. Material y equipos

1.1. Recipientes de fermentación

Con relación al material, se puede utilizar el vidrio, el polietileno (PET) de alta densidad, el acero inoxidable, la fibra de vidrio. No es muy recomendable utilizar la madera porque la limpieza de este material es difícil y por lo tanto los riesgos de contaminación elevados. En Nicaragua se puede utilizar las botellas de 20 litros que se encuentran para la comercialización del agua purificada. Sin embargo como el cuello de esa botella no permite de entrar y sacar fácilmente plantas o frutas para maceración, otra alternativa son los baldes "SATURNO" o "TUCSA" de 5 galones fabricados por la empresa ENVASA de Managua, Nicaragua, (dirección fin de este manual). Se puede abrir y cerrar la tapa grande para poner o sacar bolsas de plantas o frutas que maceran. Para la toma de muestra o los trasiegos, no es necesario abrir otra vez la tapa grande, lo que oxigenaría el vino. Algunas tapas vienen con una apertura donde se puede colocar un tapón. Los tapones de hule son más recomendables a los tapones de corcho por un asunto de limpieza. Pero también se puede comprar una tapa totalmente cerrada y abrir un hoyo para colocar un tapón. Tapones recomendables, de calidad y a precio adecuados son los "Buon Vino Bung" comercializados por BADERBREWING (dirección fin de este manual).

1.2. Trampas de agua

Una trampa de agua es un pequeño sistema que permite al gas carbónico de la fermentación de escaparse, sin dejar al aire entrar en el recipiente. Hay que recordar que la fermentación es un proceso anaeróbico y que por lo tanto hay que evitar el contacto con el aire.

Lo más fácil y cómodo es comprar pequeña trampa de agua en el negocio. No se venden en Nicaragua, pero se pueden comprar fácilmente por Internet. Existen varios modelos, en forma de S (prácticos y económicos), o formados de 2 cilindros imbricados. Les pueden encontrar en el sitio de BADERBREWING (Air Lock). Si no hay más producción de gas, se aconseja añadir metabisulfito en el agua de la trampa de agua. De otra manera oxígeno podría entrar lentamente en el balde vía disolución en el agua de la trampa, pero el metabisulfito consume este oxígeno.

Si uno no tiene esas trampas a disposición, es muy factible de hacer una artesanalmente. Basta poner un tubo que sale por el tapón y por lo cual se puede escapar el gas, y poner la salida de este tubo en un recipiente de agua.



Figura 1: Baldes de vino en fermentación.

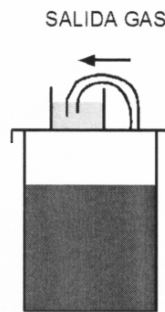


Figura 2 : Trampa de agua artesanal

1.3. Material de trasiego

La clarificación del vino se hace por trasiego de un balde a otro, por gravitación natural (el recipiente que recibe el vino clarificado es más bajo que el recipiente con el vino a clarificar) . El tubo que se utiliza para el trasiego debe ser conectado con un dispositivo que permite trasegar sin aspirar los sedimentos que se encuentran en el fondo del recipiente (aspiración por arriba). Es algo que se puede fabricar artesanalmente. Pero la mejor alternativa es seguramente los tubos de trasiego comercializados por BADERBREWING : "Fermtech auto siphon" (la parte rígida que entra en el recipiente con el vino a clarificar) y "Siphon house 5/16" and shut off clamp, 5 foot" (el tubo flexible de 5 pies y la pieza para parar el trasiego cuando necesario). Este

tubo de trasiego tiene un sistema para iniciar el trasiego sin tener que aspirar por la boca, lo que es siempre el caso con los sistemas fabricados artesanalmente.

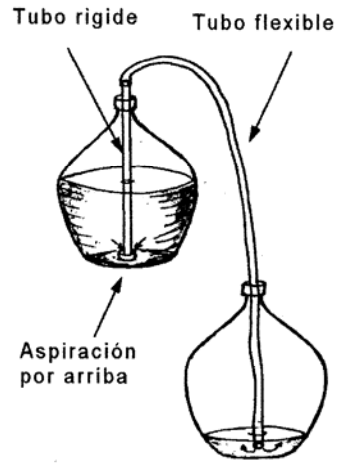


Figura 3: Trasiego de vino.

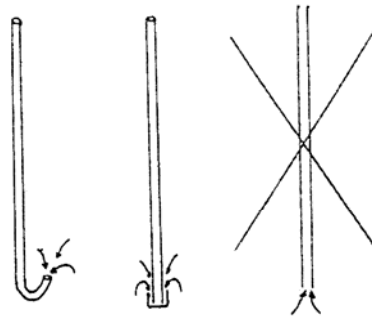


Figura 4: Tubos de trasiego.

1.4. Material de filtración

La filtración no es indispensable para un vino. Sin embargo la filtración va eliminar la turbidez del vino, darle un aspecto brillante y por lo tanto mejorar mucho la presentación, lo que es importante de un punto de vista comercial. Es importante recordar que la filtración permite dar un aspecto brillante a un vino ya preclarificado, pero que nunca puede limpiar un vino muy turbio o eliminar toda la levadura de la fermentación. Si el vino que se va filtrar es demasiado turbio, las placas del filtro se taparían demasiado rápidamente.

Hasta la fecha no he encontrado en el mercado de Nicaragua filtros eficientes para vinos. Para pequeñas producciones a escala casera, existen filtros manuales, como el "VINMAT" que comercializa BADERBREWING.

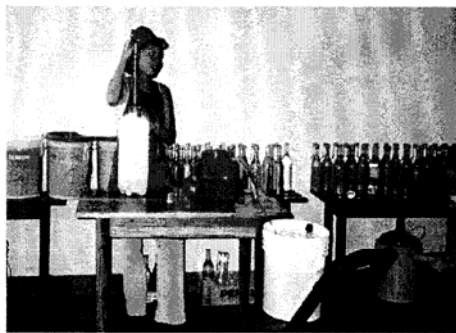


Figura 5: Filtro manual "Vinmat".

Si se aumenta la escala de producción, filtros muy adecuados son los filtros "BUON VINO" y se pueden comprar fácilmente vía Internet a BADERBREWING. Se puede ver los diferentes modelos en el sitio del fabricante : <http://www.buonvino.com/>

Se puede ver tres modelos: Mini Jet, Super Jet, Semi Industrial.

- El **Mini Jet** es más que todo conveniente para elaboración de vino casero. Se filtra 20 litros en aproximadamente 15 minutos.
- El **Super Jet**, que cuesta aproximadamente 325 U\$, más 4 U\$ el juego de 3 placas de filtros, es muy bien adaptado a la producción de vino a pequeña y mediana escala. Se utiliza un juego de 3 placas y se filtra aproximadamente 270 litros por hora. Con un vino bien preclarificado, se puede filtrar cerca de 150 litros con un juego de placas (pero mucho menos en caso de vino más turbio).
- El filtro **Semi Industrial**, más caro, pesado, utilizando el mismo motor y 10 juegos de placas en lugar de 3 para el Super Jet (de la misma medida), no es muy ventajoso comparado al Super Jet.



Figura 6. Filtro SuperJet

Con relación a las placas, los filtros BUON VINO comercializan placas de filtro gruesas ("coarse"), finas ("fine") y estériles ("steriles").

- Las placas **gruesas** se utilizan para prefiltración de un vino más turbio. Sin embargo se trataría de un doble proceso porque habría que filtrar nuevamente con placas más finas para tener un vino brillante. Mejor si posible bien preclarificar el vino y filtrar directamente con placas finas.
- Las placas **finas** son seguramente la mejor alternativa, pensando en la presentación del vino filtrado con esas placas y el rendimiento.
- Las placas **estériles**, para esterilizar el vino. Hay que bien pensar sobre la necesidad eventual de utilizar esas placas, pensando que un vino bien elaborado es un producto de larga conservación y que por la porosidad muy fina un juego de placas estériles no puede filtrar una cantidad grande de vino.

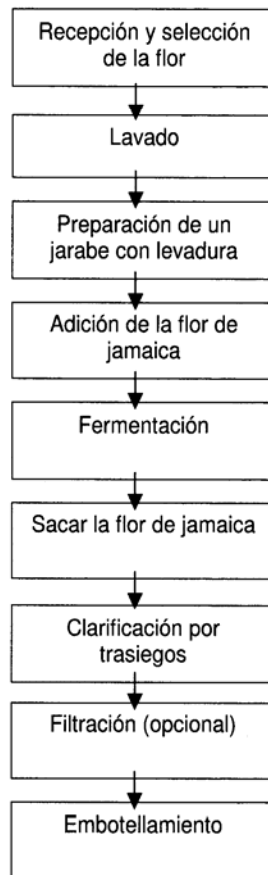
1.5. Material de embotellamiento

Existen equipos para embotellamiento automático y también para introducir tapones de corcho en las botellas. Se puede encontrar eso en el sitio de BADERBREWING. Sin embargo, cuando se trata de elaboración de vino a pequeña y mediana escala en Nicaragua u otros países de América central, esos equipos probablemente no son indispensables.

1. Se puede muy bien embotellar el vino utilizando el mismo tubo de trasiego que sirve a la clarificación.
2. En Nicaragua y América central, mucha gente no tiene saca corcho y probablemente utilizar tapones de rosca es más conveniente. Aunque se podría muy bien utilizar botellas con corcho para un nicho de mercado seleccionado.

2. Flujo de proceso del vino de rosa de jamaica

Se elabora el vino con maceración durante la fermentación en caso de plantas o frutas no o poca jugosas, como es el caso de los sépalos de la flor de jamaica. Los colores y sabores se disuelven durante el proceso de fermentación



2.1. Recepción y selección de las plantas

Se inspecciona la calidad de los sépalos de la flor, se pesa. Hay que recordar que la calidad del producto final dependerá en gran parte de la calidad de la materia prima. Se eliminan los sépalos de mala calidad.

2.2. Lavado

La flor se lava con aspersión o remojo. En muchos casos, un lavado con agua potable es suficiente. Pero también se puede lavar las frutas o plantas con agua sulfitada (1 g de metabisulfite de sodio o potasio por 10 litros de agua) o clorada (solución a 10 ppm de cloro).

2.3. Preparación de un jarabe con levadura

Cuando no se puede extraer jugo y azúcar de algunas frutas y plantas, como es el caso con la flor de jamaice, se prepara un jarabe a fermentar y donde las plantas o frutas van a macerar. Se ajusta la concentración en azúcar según que se quiere producir un vino dulce o más seco. Una buena concentración para el jarabe, para producir un vino dulce sin exceso, es una concentración en azúcar de 21 a 22 Brix (ver el capítulo sobre el análisis de los azúcares y el refractómetro), o 275 gramos de azúcar refinado por litro de agua.

Cuando se añade azúcar a un líquido, su volumen aumenta. 1 kg de sacarosa ocupa un volumen de 0,625 litros. Eso quiere decir que cuando se mezclan 1 litro de agua con 1 kg de azúcar, el volumen de la solución será de 1,625 litros. Si se trabaja con baldes de 20 litros, una buena cantidad es la mezcla de 12 litros de agua con 3,3 kg de azúcar refinada.

Por la adición de levadura, en el clima caliente de los trópicos, una buena alternativa es la utilización de levadura de panificación, adaptadas a esas condiciones. Se adiciona 25 gramos de levadura seca por un jarabe realizado con 12 litros de agua con 3,5 kg de azúcar. Esas cantidades son adecuadas en un recipiente de 20 litros : durante el proceso de fermentación no se debe llenar totalmente el recipiente pero dejar un espacio para el gas. Se mezcla bien

2.4. Adición de la flor para maceración

La flor de jamaica que va a macerar se pone en una bolsa de tela tipo tela de mosquitero y se adiciona al jarabe. En una mezcla 12 litros de agua y 3,3 kg de azúcar, se adiciona 1,35 kg de sépalos de flor de jamaica fresco (o 170 gramos en caso de flor deshidratada). Se puede utilizar tanto flor fresca o deshidratada. Sin embargo, para ahorrarse una etapa suplementaria de secado, mejor hacer la mayor cantidad de vino posible durante la temporada de cosecha, con flor fresca.



Figura 7: Bolsa de Flor de jamaica para maceración.

Se cierra la tapa cuidando que está bien hermética, y se pone la trampa de agua, para permitir al gas de la fermentación de escapar sin dejar entrada al aire.

2.5 Fermentación

Se deja fermentar hasta que la producción de gas sea muy baja pero no terminada (en promedio algo como 15 días).

2.6. Sacar la bolsa de flor

Alrededor de dos semanas después de haber puesto el jugo a fermentar, se puede sacar la bolsa de flor. Rápidamente, para evitar de oxigenar mucho el vino, se abre la tapa, saca la bolsa de flor, y vuelve a tapar.

2.7. Clarificación por trasiegos

La clarificación del vino se hace por trasiego de un balde a otro, por gravitación natural. Se utiliza un tubo de trasiego.

Es necesario hacer un primer trasiego relativamente rápidamente después del fin de la fermentación para eliminar la mayor parte de levadura, con el fin que no dé un mal sabor al vino descomponiéndose. Este primer trasiego se puede hacer una o dos semanas después de sacar la bolsa de flor.

Los nuevos baldes donde se pone el vino deben estar bien llenos para evitar que quede demasiado aire, lo que oxidaría y alteraría el vino.

Puede ser interesante (pero es facultativo) de añadir un poco de metabisulfito de sodio o potasio al vino cuando se trasiega. Es una protección tanto para evitar la contaminación del vino, como para evitar o reducir su oxidación (el metabisulfito consume el oxígeno que se disuelve en el líquido). También durante esos trasiegos se llenan al máximo los baldes, para reducir al máximo la entrada de oxígeno.

Generalmente dos trasiegos son suficientes : el primero para eliminar la mayor parte de la levadura, y un segundo alrededor de un mes después, cuando el vino ya es bien clarificado, justo antes de filtrar y embotellar. En este caso la adición de aditivos opcional, después del primer trasiego, sería la siguiente. Se prepara una solución a 10% de metabisulfito (1 gramo de metabisulfito por 10 mililitros de agua) y se pone 0,5 ml de esa solución por litro de vino).

2.8. Filtración

Se filtra directamente después del segundo trasiego. Es la última etapa antes del embotellamiento. Es importante filtrar un vino de jamaica joven. Si el vino dilata mucho tiempo en los baldes, siempre se oxida algo y, en este caso, durante la filtración la mayor parte de los pigmentos quedan en las placas de filtros y el vino queda demasiado claro.

2.9. Embotellamiento

La adición de preservante para una mayor conservación del vino después de filtración y antes de embotellar sería la siguiente. Para el metabisulfito se prepara una solución a 10% (1 gramo por 10 mililitros) y se pone 1,5 ml de esa solución por litro de vino. Para la vitamina C (antioxidante) se prepara una solución a 10 % (1 gramo por 10 mililitros) y se pone 0,5 ml de esa solución por litro de vino.

Un vino procesado de esta forma tendrá un grado de alcohol entre 11,5 y 12 % en volumen.

3. Proceso a escala grande

Aquí hemos visto un proceso trabajando con baldes de 20 litros. Para una producción a escala mediana o grande, la utilización de tanques de recipientes más grandes puede ser interesante. Sin embargo, hay que tomar en cuenta los dos factores siguientes: la temperatura de fermentación y la sedimentación de la levadura. Para más detalles ver el capítulo "Diferencia entre vinos de uva en clima templado y vino de frutas en los trópicos".

4. Cocción eventual

Existen recetas de elaboración de vino de flor de jamaica cociendo la fruta en agua y poniendo a fermentar el jugo enfriado. Sin embargo el proceso lleva tiempo y gastos energéticos. Además, según mi experiencia, la cocción no mejora el sabor del vino, comparado al proceso con maceración durante la fermentación. La única excepción que conozco es el vino de tigüilote, mejor con cocción de la fruta que crudo.

V. MEDICION DE LOS AZUCARES

Se puede medir la concentración en azúcar en el mosto que se va poner a fermentar de dos maneras. De esa concentración en azúcar va depender la concentración final en alcohol y la concentración en azúcar residual.

1. Densímetro

La densidad de un vino (o de un mosto) es la relación entre el peso de un cierto volumen de este vino (o mosto) y el mismo volumen de agua pura a la temperatura de 4 °C. Algunos ejemplo de densidad :

- Agua pura : 1000
- Alcohol puro : 794,33
- Agua azucarada : > 1000
- Agua + alcohol : < 1000

Un jarabe es más pesado que agua pura y el conocimiento de la densidad de un jarabe o mosto permite determinar la cantidad de azúcar que contiene.

El densímetro es un tubo de vidrio, estabilizado con un peso de plomo en la parte inferior y con una parte superior más fina para la graduación. Se pone algo como 70 ml de jugo o mosto en una probeta de mínimo 100 ml. Se introduce lentamente el densímetro en el líquido hasta que flote. El densímetro no debe tocar las paredes de la probeta y se lee la densidad sobre la graduación. La relación entre densidad y la concentración en azúcar en g/l depende de la fruta utilizada. Abajo tienen una tabla haciendo esta relación para un jarabe compuesto de una mezcla de agua y azúcar refinada (sacarosa), es la tabla de densidades universales.

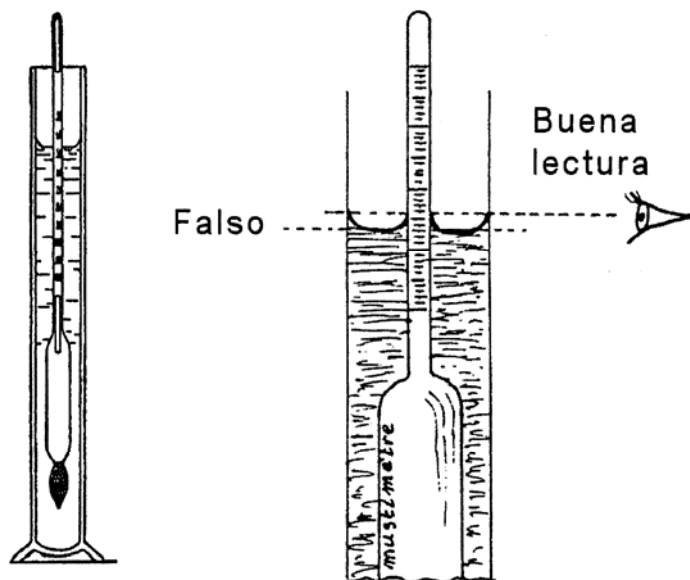


Figura 8: densímetro

Densidad a 20 °C	Azúcar g/l	Densidad a 20 °C	Azúcar g/l	Densidad a 20 °C	Azúcar g/l	Densidad a 20 °C	Azúcar g/l
1010	30,5	1040	108,7	1070	187,3	1100	266,5
1011	33,1	1041	111,3	1071	190,0	1101	269,1
1012	35,7	1042	113,9	1072	192,6	1102	271,8
1013	38,3	1043	116,5	1073	195,2	1103	274,4
1014	40,9	1044	119,2	1074	197,9	1104	277,1
1015	43,5	1045	121,8	1075	200,5	1105	279,1
1016	46,7	1046	124,4	1076	203,1	1106	282,4
1017	48,7	1047	127,0	1077	205,8	1107	285,0
1018	51,3	1048	129,6	1078	208,4	1108	287,7
1019	53,9	1049	132,3	1079	211,0	1109	290,3
1020	56,5	1050	134,8	1080	213,7	1110	293,0
1021	59,1	1051	137,5	1081	216,3	1111	295,6
1022	61,7	1052	140,1	1082	218,9	1112	298,3
1023	64,3	1053	142,7	1083	221,6	1113	300,9
1024	66,9	1054	145,3	1084	224,2	1114	303,6
1025	69,5	1055	148,0	1085	226,9	1115	306,2
1026	72,1	1056	150,6	1086	229,5	1116	308,9
1027	74,8	1057	153,2	1087	232,1	1117	311,5
1028	77,4	1058	155,8	1088	234,8	1118	314,2
1029	80,0	1059	158,4	1089	237,4	1119	316,9
1030	82,2	1060	161,1	1090	240,0	1120	319,5
1031	85,5	1061	163,7	1091	242,7	1121	322,2
1032	87,8	1062	166,3	1092	245,3	1122	324,8

1033	90,4	1063	169,0	1093	248,0	1123	327,5
1034	93,3	1064	171,6	1094	250,6	1124	330,2
1035	95,6	1065	174,2	1095	253,3	1125	332,8
1036	98,2	1066	176,8	1096	255,9	1126	335,5
1037	100,8	1067	179,5	1097	258,5	1127	338,1
1038	103,4	1068	182,1	1098	261,2	1128	340,8
1039	106,0	1069	184,7	1099	263,8	1129	343,5

Tabla 1 : Tabla de las densidades universales.

1.2. Refractómetro

Seguramente el método más rápido y eficiente para medir la concentración en azúcar en un mosto. Gran ventaja: una sola gota basta. El principio del refractómetro es lo siguiente, Cuando la luz llega a un líquido, una parte es reflejada y otra parte refractada. Este ángulo depende de la composición del líquido y es en relación directa con su densidad. Los refractómetros son generalmente graduados en Brix (gramos de azúcar por gramos 100 gramos de solución).

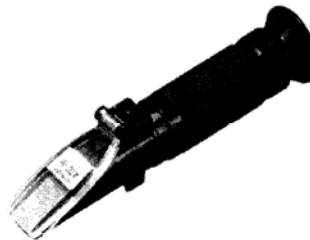


Figura 9: Refractómetro

Este método es eficiente para medir el azúcar en el mosto a fermentar, pero no en el vino por el hecho que el alcohol influye también sobre la refracción de la luz.

VI. DIFERENCIA ENTRE VINOS DE UVA EN CLIMA TEMPLADO Y VINO DE FRUTAS EN LOS TRÓPICOS.

Existen diferencias importantes entre los vinos uva elaborados en clima templado y los vinos de frutas (de flor de jamaica y otros) elaborados en un clima caliente como conocemos en Nicaragua. Una confusión se crea a menudo. A continuación, de forma general y con validez no solamente para la flor de jamaica, algunas de estas diferencias:

1. Las frutas

La uva tiene todas las características para la elaboración de vino. Por su composición, su tenor en azúcar elevada, la levadura que lleva, permite hacer un vino de forma totalmente natural. Para las frutas tropicales es distinto y es siempre necesario ajustar la composición del mosto antes de la fermentación. Por ejemplo el contenido de azúcar de todas las frutas tropicales es insuficiente, siempre es necesario añadir azúcar al mosto. También vinos de frutas como los cítricos y las piñas son muy sensibles y se malean si no se añade metabisulfito directamente después de la fermentación.

2. Tipo de levadura

En clima templado los vinos fermentan a temperatura baja, en lugares que tienen alrededor de 15 °C. Se utilizan levaduras específicas para vinos y que en general no soportan temperaturas elevadas (arriba de 30 °C pierden su eficiencia, arriba de 40 °C a menudo no trabajan). El proceso a baja temperatura es más lento y se forman muchos compuestos que dan al vino su sabor, aroma y bouquet. Se hace un pie de cuba (es un recipiente en el cual se realiza la activación y multiplicación de la levadura específica) y se inocula con una cantidad relativamente baja de levaduras que en una primera fase se multiplican.

En Nicaragua, país caliente, los vinos fermentan a temperatura elevada y por eso no es muy adecuado utilizar las mismas levaduras de vino que se utilizan en clima templado. Son caras, y no van a rendir a 30 °C y más como rinden a temperatura baja. Por mi parte en clima tropical he utilizado levadura de panificación que funciona muy bien en esta situación, además de conseguirse fácilmente y a bajo precio. Claro que a esta temperatura y con la levadura de panificación no se va a obtener vinos tan finos como los vinos europeos fermentados a baja temperatura. Pero el resultado es muy aceptable. El grado final de alcohol cuando la fermentación es completa da entre 11,5 y 12 %, no se puede más a esta temperatura, con el efecto de inhibición del alcohol que está acentuado por el calor.

3. Temperatura y sedimentación de la levadura

Hemos visto que la temperatura influye sobre el proceso de fermentación, las levaduras no aguantan temperaturas muy elevadas. También hay que tomar en cuenta que la fermentación alcohólica es exotérmica, es decir que libera calor. Con baldes

pequeños, no subirá la temperatura de manera muy significativa, pero es diferentes en tanques grandes de varias centenas o miles de litros.

Con una temperatura en la bodega de 13°C por ejemplo, se experimentó en Alemania una aumentación de temperatura durante la fermentación de la siguiente forma:

- cuba de 600 litros: alrededor de 6-9 °C;
- cuba de 1.200 litros: alrededor de 8-12 °C;
- cuba de 4.800 litros: alrededor de 17 °C;
- cuba de 7.200 litros: alrededor de 20 °C.

Por lo tanto, en una región calurosa, es recomendable utilizar recipientes de fermentación no demasiado grandes para evitar temperaturas demasiado elevadas. La instalación de un sistema de refrigeración es siempre posible, pero es algo muy costoso.

Temperaturas elevadas quiere también decir que el proceso de eliminación de la levadura debe ser lo suficiente rápido porque esas temperaturas elevadas aumentan la velocidad de descomposición de la levadura, después de fermentación. Dos posibilidades en clima tropical.

- Trabajar con baldes pequeños (20, o máximo 100 o 200 litros), que hacen el proceso de sedimentación natural rápido.
- En caso de utilizar tanques de fermentación grandes (500 litros o más), se debe utilizar una centrífuga en continuo para separar la levadura del vino después de sedimentación. Pero se trata de un equipo caro que necesita corriente trifásica, por lo tanto factible solamente a escala grande.

Trabajando con baldes de 20 litros, el proceso de clarificación con sedimentación natural es bastante ágil y puede ser efectuado por un solo operador. Si el volumen de los recipientes aumenta de manera significativa, el proceso se complica. La sedimentación dilataría mucho más tiempo, lo que se puede permitir en lugar fresco pero no en un clima tropical caliente. Con tanques de varias centenas de litros, la única alternativa es la centrífuga en continuo. Es un equipo caro, que funciona solamente con corriente trifásica.

Hay que tomar en cuenta también que se puede producir cantidades ya elevadas de vino con una cadena de baldes de 20 litros, y de forma muy rápida y ágil. Sabiendo que los vinos de frutas elaborados en clima tropical son mejores joven y no se mejoran con el tiempo, mejor seguramente hacer producción limitadas para tener vino a comercializar de una cosecha a la otra, que hacer cantidades altas que perderían su calidad en el transcurso del tiempo. Pensando también al mercado potencial, en Nicaragua y América central existe un nicho de mercado para vinos de frutas, pero también que tiene su límite porque no es un producto de gran consumo.

4. Producto final

Por la levadura utilizada, la temperatura del proceso y el proceso mismo, los vinos de frutas tropicales no son tan finos como los vinos elaborados en clima templado con levadura específica. Sin embargo son productos deliciosos si son bien elaborados

y que conviene al mercado nicaragüense por su precio accesible y por el hecho que la población no esta acostumbrada al sabor de otros tipos de vinos.

5. Envejecimiento

Si los vinos y vinos de frutas elaboradas a temperaturas bajas en general se mejoran envejeciendo, con los vinos de frutas que hacemos y guardamos en un ambiente caliente en Nicaragua no es el caso. El vino elaborado en un clima tropical no se mejora con el tiempo. Los sabores a frutas de los vinos, en las condiciones tropicales, son máximas con el vino joven pero se reducen con el tiempo. Por lo tanto mejor hacer vino para un año, de una cosecha a la otra y no conservarlo de un año al otro. También el calor acentúa la oxidación y enturbiamiento de los vinos tintos.

Bibliografía

Marc Brouwer. Traité de vinification. Editor: A & D Poncelet. 1993.

Y. et J.M. Jouniaux. Les vins de fruits. 2001

Alex Puerta. Elaboración de vino. ITDG - Lima, Perú.2000.

Cornelius S. Ough. Tratado básico de enología. Traducido de "Winemaking Basics - Food Products Press – USA. Editorial Acribia. 1992.

Alan H. Varnam; Jane P. Sutherland. Bebidas : tecnología, química y microbiología. 2ª edición. Editorial Acribia S.A.1997.

Vogt, Jacob, Lemperle, Weiss. El Vino: obtención, elaboración y análisis. Traducido de Der Wein: Bereitung, Behandlung, Untersuchung. 2ª edición. Editorial Acribia S.A.1986.

Direcciones interesantes

ENVASA (recipientes para fermentación de 20 litros en PET alta densidad). Km 7 Carret. Norte, Shell Waspán 200 mts al Sur 200 mts arriba, Managua, Nicaragua.
Tel: +505 233.11.27 y 263.13.95 Fax: + 505 263.19.58 E-mail : envasa@ibw.com.ni

BADERBREWING (equipos para vino). Sitio Web : www.baderbrewing.com

ANEXO N°19

TASAS PARA PRESTAMOS




OTROS ANEXOS

DIAGRAMA DE FLUJO

DEL PROCESO

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO

SIMBOLOGIA:

FIGURA	ACTIVIDAD
	Operación: Significa que se efectúa un cambio de transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.
	Transporte: Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora.
	Demora: Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones, el propio proceso exige una demora.
	Almacenamiento: Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.
	Inspección: Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.

**DESARROLLO DEL
VINO DE FLOR
DE JAMAICA**

Desarrollan vinos de rosa de Jamaica

Pionero. La producción anual será de 12 mil botellas. Será vendido como gourmet

Publicada 30 de noviembre 2005 , El Diario de Hoy

El Diario de Hoy
negocios@elsalvador.com

Un agricultor de Guazapa trabaja en la elaboración de un producto novedoso: el vino de flor de rosa de Jamaica.

El responsable de esta innovación es Adolfo Sánchez, quien acogiendo a la Ley de Alcoholes del país decidió incursionar en el rubro de vinos de frutas.

Sánchez produce la marca Don Chimino, la cual ya cuenta con todos los permisos sanitarios los cuales permiten su comercialización en el país.



Empleos. La plantación está en el Cantón Loma de Ramos de Guazapa, la recolección de la cosecha de la rosa de Jamaica genera 120 empleos por manzana. Foto: EDH

El vino es comprado por restaurantes y hoteles bajo la categoría gourmet, dado que la fermentación de la especie vegetal no tiene químicos.

"El producto tiene potencial porque es natural y artesanal", dijo Sánchez.

El precio de la botella es de cinco dólares y esperan que sea la primera de una serie de vinos de frutas que se fabricarán en Guazapa.

Sánchez explicó que actualmente está cultivando rosa de Jamaica en un área de cinco manzanas, en la cual también se desarrolla jocote, limón y papaya.

Innovador
Además del vino se desarrollan jaleas y base para refrescos con rosa de Jamaica
- El empresario busca

La producción de la especie genera cerca de 120 empleos por manzana en la época de recolección, la cual se desarrolla a finales de año.

desarrollar otros vinos de fruta como el de jocote, nance y naranja.

- Los interesados en adquirir estos y otros productos pueden solicitar más información al correo electrónico de la empresa donchimino@yahoo.com

“Con la plantación damos trabajo principalmente a las personas que residen en la zona rural del municipio de Guazapa”, explicó.

Mario Salaverría, ministro de Agricultura y Ganadería, calificó de ejemplar el trabajo desarrollado en Guazapa, en especial porque los terrenos donde Sánchez cultiva no son de primera calidad.

“Los suelos donde se desarrolla esta plantación son de categoría cinco o seis. Sin embargo, la investigación ha permitido sacarle provecho”, dijo.

La plantación y producción de derivados de la rosa de Jamaica ha costado cerca de 15 mil dólares.

“Hasta ahora el cultivo ha sido impulsado principalmente por Fundación para la Innovación Tecnológica Agropecuaria pero ahora le daremos apoyo en el marco del Sistema de Innovación Tecnológica del Ministerio de Aricultura y Ganadería”, explicó.

^ subir

**MONOGRAFIA DEL
MUNICIPIO DE
SAN SEBASTIAN**

INTRODUCCION

La ciudad de San Sebastián, Cabecera Distrital del Departamento de San Vicente, con el ruido enajenante de sus telares, sus conservadoras tradiciones y su calidez humana, en su vanguardia contra miles de desavenencias y perseverancia que a diario enfrentan, no flaqueando su trabajo y carisma propios de los lugareños.

La actualización de la monografía, trata de investigar con profundidad las raíces de nuestra ciudad de San Sebastián, así como también el desarrollo que esta ha obtenido, hasta este año con ayuda de los Batanecos; que es como se les llama a los oriundos de la susodicha ciudad; el hablar de esta ciudad es contar también sus problemas que como todos los lugares de nuestro país El Salvador existen y gracias a ellos se resuelven y ayudan a mejorar el progreso de la ciudad; sin dejar de mencionar que una de las cosas que mas daño a sufrido nuestro San Sebastián, fue la guerra, ahora los terremotos del 13 de enero y 13 de febrero del 2001.

La monografía es una investigación instructiva y clara, que sirve a todo aquel que desee investigar, estudiar y conocer la importancia de este estudio, en donde se pretende recopilar una enriquecida información y dar a conocer la importancia cultural, turística, demográfica y económica del pueblo y Patrimonio Textil Bataneco.

Siendo este un apoyo de información para visitantes locales, instituciones gubernamentales y no gubernamentales, así como también ayuda a las, jóvenes estudiantes y turistas Nacionales e Internacionales.

Dicho documento pretende actualizarse año con año para enriquecer la información; apoyándose de personas conocedoras del lugar así como jóvenes estudiantes e instituciones altruistas., en donde se utilizara como un documento referente a la ciudad de San Sebastián.

MEDIO AMBIENTE

Extensión territorial: Esta ciudad mide 1.500 metros de este a oeste y 500 metros norte a sur, en su mayor anchura.

Altura sobre el nivel del mar: La Cabecera de Distrito y municipio, es la ciudad de San Sebastián, esta situada a 660 m. Sobre el nivel del mar.

CLIMA

Temperatura: El clima del municipio es cálido, pertenece al tipo de tierra caliente. El monto pluvial anual oscila entre 1800 y 2200 mm.

Pluviosidad: Cantidad que llueve en el año.

Vientos: Moderados

Presión:

Factores existentes que modifican el clima: Deforestación y Contaminación.

HIDROGRAFIA

Riegan el municipio los ríos: Titihuapa, Los Domínguez, Santa Cruz, Guarumo o Guansil, los Carpio o el Pital y las quebradas: el Jabillo, el Pital o el Fierro, Seca o la Cebadilla, Monte grande, El Jute, Los Naranjos, Las Marías, El Guarumo, El Socorro, Vieja, El Cincuyo, El Coyol, El Rión, Pepeto, La Bruja, Agua Helada, El Caracol, El Pital, Vieja o Achotal, Los Carrillo, del Jilinsuche o el Riachuelo, El chorro y el Salto.

MONOGRAFÍA DEL MUNICIPIO DE SAN SEBASTIAN

IDENTIFICACION (NOMBRE DE LA COMUNIDAD, MUNICIPIO, DEPARTAMENTO, LOCALIZACION GEOGRAFICA Y LÍMITES)

Municipio y distrito de San Vicente. La cabecera municipal es la ciudad de San Sebastián, situada a 9.5 Km. Al NW de la ciudad de San Vicente. Esta limitado por los siguientes municipios: al norte por Ilobasco y San Isidro (Repto. De Cabañas); al Este por San Esteban Catarina; al Sur, por San Lorenzo y Santo Domingo; al Oeste, por San Rafael Cedros (Depto. De Cuscatlán) y Santo Domingo . Se localiza entre las coordenadas siguientes: 13° 48' 04 " LN (extremo Oriental) y 13° 42' 08" LN (extremo meridional); 88° 44' 27" LWG. (Extremo Oriental y 88° 51' 57 "LWG. (Extremo Occidental).

DESCRIPCION GEOGRAFICA:

Por la carretera Panamericana se llega a este municipio, ya que cuenta con carretera pavimentada desde la ciudad capital con una distancia de 50 Km. y el cual cuenta con tres vías de acceso a la ciudad de San Sebastián, la primera vía de acceso en la ciudad de San Rafael Cedros a la altura de la minuta , desviándose por el cantón San José la Labor, calle pavimentada hasta la altura de la minuta, luego esta un tramo de calle en cementada hasta la ermita siguiendo con una calle polvosa hasta el desvío del nance rodeando los cantones de Aguacayo, los Domínguez, Los Laureles . La tercera vía de comunicación esta a la altura del Km. 51 entrando por Animas para llegar a la ciudad de San Lorenzo, con calle pavimentada hasta la ciudad de San Lorenzo y posteriormente agarrando calle polvosa pasando por el río machacal hasta llegar a la entrada de la Cruz del Padre.

FUNDACION U ORIGEN DEL PUEBLO

A los habitantes de este municipio, tienen como calificativo bataneco; el cual tienen tres orígenes: uno por el mismo nombre del lugar y el otro que dice que proviene del nombre de una tela tipo manta que fue elaborada en un principio en San Sebastián denominada "Batan".

En el año de 1770 San Sebastián, era un valle perteneciente al Curato de San Vicente, el 12 de junio 1824, paso a formar parte del departamento de San Vicente, el 23 de febrero de 1828 al 23 de enero de 1830 formo parte del efímero Distrito de Ilobasco.

Una de idas y venidas con el municipio de San Sebastián, sin conocerse detalladamente sus causas, por Decreto Ejecutivo del 20 de junio de 1835, expedido por el Jefe Supremo General Nicolás Espinosa, , San Sebastián se segregó del Distrito y Departamento de San Vicente y se incorporo de inmediato al Distrito de Ilobasco, de Cuscatlán.

El 30 de julio de 1836, sin embargo una nueva ley segrego el Municipio de San Sebastián, del Distrito de Ilobasco, y se incorporo en el Distrito y Departamento de San Vicente.

Cabecera de Distrito en el año 1873.

Con base en los Distritos de Ilobasco y Sensuntepeque, segregados de los departamentos de Cuscatlán y San Vicente, respectivamente, se creo el departamento de Cabañas. Tal determinación a la altura del año 1873 exactamente el 10 de febrero.

Al quedar el Departamento de San Vicente, reducido al distrito de igual denominación virtud de la ley constitucional se acordó crear de inmediato el distrito de San Sebastián, con cabecera en el pueblo de este nombre y con los municipios anexos de Santo Domingo, San Lorenzo, San Esteban Catarina y Santa Clara.

En 1874, durante la liberal administración del mariscal de campo Don Santiago González, el pueblo de San Sebastián gozo del titulo de villa, dado por su crecimiento poblacional. por decreto legislativo el 30 de abril de 1918 obtuvo el titulo de ciudad.

OROGRAFÍA

Los rasgos orográficos más notables en el municipio son los cerros: del Brujo, de los Palacios, Guancil, Duro, La Cebadilla, La Peña Blanca, El Buey y Los Molina; las lomas: Guancil, Monte Caballo, Larga y el Merendó.

FLORA

VEGETACIÓN: La flora esta constituida por un bosque húmedo subtropical. Las especies arbóreas más notables son: pepeto, chaparro, nance, roble, copinol, Ceiba, cedro, cortes negro, aceituno, almendro, carao, mango, aguacate, arrayán, arañón, guayaba, jocote, anona, naranja, paterna, güisquis etc.

ROCAS: Predominan los tipos de: lavas dasiticas y andesititas; lavas andesotocas y basálticas.

SUELOS: Los tipos de suelo que se encuentran en el municipio son: franco, franco arenoso, arcilloso, franco arcilloso.

FAUNA

Hay crianza de ganado vacuno, porcino, caballar, mular y crianza de aves de corral, así como también existen animales caseros como mascotas, entre ellos se encuentran los perros, gatos, ratas blancas, conejos, pericos, loras etc.

POBLACIÓN

La población del municipio de San Sebastián, según el censo del 1992, es de 12,988 habitantes de los cuales 6,436 (49.55%) son hombres y 6,552 (50.45%) son mujeres. La densidad poblacional es de 210 habitantes por Km², mientras el promedio nacional es de 291 habitantes. En apariencia la densidad poblacional a nivel del municipio esta por debajo del promedio nacional. Así mismo, es importante mencionar que se mantiene constante el crecimiento la pirámide poblacional, en cuanto a género se refiere, ya que el total de la población de mujeres esta por encima del total de hombres (0.9%) de acuerdo al censo de población y vivienda de 1992.

Área Urbana.....	5,530. Habitantes
Área Rural.....	8,328. Habitantes
Niños de 1 a 14 años.....	5,700
Jóvenes de 15 a 19 años.....	1,632
Adultos 20 a 59 años.....	6,571
Adultos de 6 años y más.....	1,127
M E F.....	4,410
Población total.....	15,030. Habitantes

POBLACION

La población del municipio de San Sebastián, según el censo de 2004, es de: (18,129) personas.

CUADRO ESTADISTICO POBLACIONAL DEL 2004

EDAD	AREA URBANA		AREA RURAL		TOTAL GENERAL
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	
MENORES 1 AÑO	56	53	81	102	292
DE 1 a 4	245	258	425	395	1323
DE 5 a 9	346	334	644	596	1920
DE 10 a 19	567	633	1087	960	3247
DE 20 a 59	1106	1232	1835	1716	5889
DE 60 a mas	359	498	477	445	1779
MUJERES DE EDAD FERTIL		1447	2232		3679
SUB TOTAL	2679	4455	4549	6446	18,129
TOTAL		7134	10995		18,129

CERROS PRINCIPALES

DE LOS PALACIOS. Está situado a 3.1 Km. Al NE de la ciudad de San Sebastián. Corre en sus lados W y E la quebrada Vieja y el Río Machacal respectivamente. Elevación 732 msnm.

LOS MOLINA. Esta situado a 4.1 Km. al NW de la ciudad de San Sebastián. Elevación 820 msnm.

BARRIOS

San Sebastián cuenta con 4 barrios los cuales se detallan:

- 1- El Transito
- 2-Guadalupe (La Cuche)
- 3-San José,
- 4-San Antonio (parte del barrio se le conoce como Bo. El Rosario que es la Calle Valentín Arrieta Gallego, como también existe una colonia llamada Santa Eduvigis , La Col. Santa Maria, Lotificación Niño Dios, que esta a la altura de la Cruz del Padre, luego la comunidad la Plazuela y la Colonia Santa Fe (desnuda) Finalizando con el Caserío los Castillos.

DISTRIBUCION POLITICA ADMINISTRATIVA

Para la administración, el municipio de San Sebastián se divide en 9 cantones y 31 caseríos, distribuidos en una extensión territorial de 61.83 Km.
2. El perímetro mide 42.5 Km.

<u>CANTONES</u>	<u>CASERÍOS</u>
1. El Paraíso	El Paraíso Los Hernández Los Meléndez Casas viejas El Changuita
2. El Porvenir Aguacayo	El porvenir aguacayo Los Domínguez
3. La Esperanza	La Esperanza Las vueltas El Canelo El Tasajo El Tablón
4. La Labor	La Labor Brisas del Cerro Los Rivera Maria Auxiliadora La Chácara

5. Las Rosas

Las Rosas
El Rincón
La Joya

6. Los Laureles

Los Laureles

7. San Francisco

San Francisco
La Cebadilla
El Tiangué

8. Santa Elena

Santa Elena
Omoa
El Desmotón
El Tigre
Campo Santo
Plan del Cusuco
El Llano

9. Santa Teresa

Santa Teresa
El Tablón
La Mula Vieja.
La Loma

La gente de la comunidad cuenta con diferentes aparatos de comunicación. Radios aparatos, televisores, computadoras, etc.
La comunicación oral diaria es la lengua española.

TRANSPORTES

El factor animal, es determinante en gran medida, para el transporte a los cantones, existen aproximadamente 300 caballos, que usan para llevar cargas de leña, alimentos, maíz, etc. Hacia los cantones de la ciudad y viceversa.

En el transporte de motor existen buses, se usan para transportar pasajeros y cargas pequeños, la ruta de esta ciudad es la 110 y la 110 A la cuál hace su recorrido desde San Sebastián a Salvador. La tarifa hasta Santo Domingo es de \$0.30 a \$0.35 a Cojutepeque asciende a \$0.29 hasta San Salvador \$0.57, desde San Sebastián hasta San Salvador el primer autobús parte a las 4:30 a.m. y el último autobús sale a las 5:30 p.m. De la ciudad de san Salvador el último bus sale a las 7:30 p.m. y llega a la ciudad de San Sebastián a las 9:00 p.m.

Para esta clase de transporte los días lunes y viernes que son feriados en San Sebastián hay un mejor servicio de transporte, pues circulan pick-up y solucionan el problema del transporte.

Además ahora también se tiene los servicios de microbuses los cuales hacen su recorrido desde San Sebastián hacia San Vicente.

Los problemas de transporte son:

La mayor parte de la gente de los cantones se transportan en bestias, hace aproximadamente 15 años, era una gran afluencia de bestias la que se observaba, los días lunes y viernes, ya que se transportaban en ellos para venir al mercado, esto fue disminuyendo, debido a que se los robaban, porque los tenían que dejar en los alrededores de la plaza; ahora, se observan bestias pero cargando leña y otros bultos.

II. HABITABILIDAD

VIVIENDA

PROBLEMAS: Algunas personas de bajos recursos debido al terremoto aún se encuentran viviendo en champas de lámina y casas de adobe en malas condiciones y que los Organismos Gubernamentales y privadas solamente han beneficiado algunos sectores.

a) Tipos de habitación. Hasta antes de los terremotos de enero y febrero del 2001, gran parte de la población tenía sus viviendas construidas de adobe y bahareque y de ellas, un 50% estaban construidas de una sola pieza, con divisiones interiores para cuarto, cocina y la sala, aunque dividen el dormitorio de la sala y la cocina.

De ellas por lo menos un 5% de las habitaciones, son muy pequeñas y pobres, por esta razón esta compuesta de un solo cuarto, sin embargo la cocina siempre esta aparte.

La situación se agravo luego de los terremotos, ya que mucha gente perdió su vivienda y hasta este momento, una considerable cantidad de familias viven en champas de lámina; algunas en casas de adobe en malas condiciones con el proyecto de Redes Prodes que beneficio a algunos sectores construyéndoles casas.

b) Materiales. Con el terremoto las casas que se han construido se han hecho de forma mixta, con techo de duradita y ventanas de madera, balcón y solaires, también algunos pisos son de ladrillo, de cemento y en algunos casos de tierra.

Vale la pena mencionar que todavía hay casas de adobe, de las que quedaron luego de los terremotos, pero en malas condiciones y algunas inhabitables. Como también champas de lámina.

VI. ECONOMIA

La producción agrícola del municipio se caracteriza en su totalidad por el cultivo de granos básicos como maíz, frijol, arroz, caña de azúcar, maicillo en pequeña escala, productos pecuarios, hortalizas, frutales y cultivos agroindustriales, las siembras las realizan en los meses de mayo a octubre dependiendo del producto que se cultive, y el precio varia según el mes en que se comercialice, los problemas que presentan con la producción agrícola es la escasez de lluvia y otro es que el campesino ya no quiere sembrar debido a que tienen familiares en el extranjero remesando así el recurso económico, en relación a la ganadería solamente existen especies animales de carga, aves de corral que son comercializadas los días de plaza que son lunes y viernes de cada semana y ganado menor este ultimo es comercializado en el tiangué de San Rafael Cedros del departamento de Cuscatlan, por no contar en nuestra comunidad este tipo de transacción.

LA PRODUCCION ARTESANAL

Las artesanías locales o textiles, son el patrimonio en nuestra localidad y los tejidos por medio de telares manuales son de distinta variedad, la manufactura, parte la realizan los familiares, pero hay una peculiaridad, que el proceso no permite, ni siquiera, que toda la familia dueña del taller lo realicen, es decir, que necesariamente tienen que buscar el auxilio de otras personas para que contribuyan a la elaboración del producto, la variedad es muy amplia ya que se elabora mantel canastero, tortillero, de mesa y de colar, hamacas, cubrecamas, colchas, individuales, cortinas, telas para confeccionar trajes típicos, todos estos productos varían de precio dependiendo del tamaño y el hilo que se empleo para su elaboración, se comercializa en la comunidad, a nivel nacional y extranjero por menor y mayor.

Para este tipo de producción existe el problema que la juventud no quiere aprender el manejo del telar por lo que los dueños de los talleres necesitan de una escuela artesanal para inculcarles que el patrimonio no debe desaparecer y por otra parte significa empleo para personas que se sostienen económicamente de dicha actividad.

Y que la materia prima a aumentado de precio, esto representa un serio problema ya que se cierran los mercados. Tal es el caso del Honduras y Nicaragua, la producción disminuyo y la falta de participación en las ferias artesanales en otros países.

En cuanto al salario del artesano, hay grandes diferencia, porque cuando el artesano es fuerte en su negocio, prefiere ser artesano, pero en la mayoría de casos es asalariado. La forma de pago es por docena y a la semana se le cancela el total devengado.

Existen familias que se encargan de elaborar mosquiteros, dulce en pequeña escala, talleres de zapatería, panadería (pan dulce y pan francés), floristería entre otros.

En el mercado local se venden: cereales, azúcar, sal, verduras, frutas (en poca variedad) pan dulce, pan francés, pupusas, manteca, carne de cerdo y de res (únicamente los días lunes, miércoles, viernes y domingo de cada semana) ventas de distintas comunidades y cantones, traen ropa, calzado y muchos artículos como hojalatería, comales, ollas, etc. La gente de los cantones traen verduras, cereales y la fruta del tiempo. El municipio se caracteriza por tener dos días en los que se incrementa las actividades de comercialización, los cuales se desarrollan por tradición los días lunes y viernes de cada semana; en la plaza central.

Con respecto al crédito agrícola, existen instituciones como Caja de Crédito, ACODJAR DE R.L. Cooperativa Agrícolas, que tienen presencia en la zona, el interés oscila dependiendo el monto que se solicite, así se le asigna la cuota o en caso contrario se da el crédito hipotecario, y el valuó de las tierras que posee la persona para que respalde el crédito. Otra forma de solucionar

sus créditos es en otras instituciones fuera de nuestra comunidad ya sea con el Banco de Fomento o Banco Agrícola Comercial.

Aunque es de aclarar que el acceso al crédito, no es generalizado debido, a que no todos cumplen con los requisitos exigidos por dichas instituciones, constituyéndose en la mayoría.

En cuanto a la jornada artesanal, esta es mas abundante en el verano, a los trabajadores se le cancela por docena y el precio varia según el articulo que se elabora, estas personas pueden trabajar todo el día de 4 a.m. a 5 pm. Y es desarrollado por ambos sexos, se puede decir que el trabajo es transitorio en los operario, ya que el trabajo no es estable durante el año, esto es debido primero a la falta de materia prima y la poca demanda del producto en algunos meses del año.

VII. RELIGION

En la ciudad de San Sebastián el 90% de la población es católica y existen 3 templos que son La Iglesia Central, Iglesia El Calvario y la Iglesia de nuestra Señora de Guadalupe, las personas están muy bien organizadas ya que existen grupos de Cruz Misionera, Legión de Maria, Guardia del Santísimo, Encuentros Conyugales, Mayordomía del Santísimo, Mayordomía del Niño Dios, Mayordomía de la Virgen de Guadalupe, Mayordomía Virgen del Rosario, Sagrado Corazón, San Antonio. y para lo cual los niños y jóvenes participan como grupo en Acólitos, EJE, entre otros, todos ellos se organizan y realizan diferentes actividades ya sea para apoyo de las mismas iglesias o para sostenimiento de la asociación a la que pertenecen y las personas que no pertenecen a ninguna clase de grupo colaboran con la ejecución de los eventos que se programan.

Los servicios religiosos es de todos los días de Lunes a Sábado, el primero es a las 6:00 a.m. y durante el día solamente que exista motivo especial como primer día de cada mes, primer viernes, misa de difunto o eventos religiosos como fiestas patronales que es el 27 de enero de cada año, miércoles de

ceniza, flores de mayo, semana mayor, misas de acción de gracia entre otras. El día domingo se ofician misas a partir de 7:00 a.m. 9:00 a.m. 4:00p.m. en la Iglesia Central, en la iglesia de la Virgen de Guadalupe el Domingo es a las 6:00 a.m. en la iglesia el Calvario a las 10:00 a.m. la primera a las 4:00 p.m. la segunda y la ultima se oficia a las 7:00 p.m.

En esta área el matrimonio civil es el mas común que el religiosa, esto es debido a que las personas manifiestan que es mas fácil de disolver en caso que no funcione dicha unión, ya que si realiza por el religioso es para toda la vida, según los dogmas de la religión católica y otra minoría lo efectúan a través de las sectas protestantes a la cual pertenecen.

Los cultos de acción de gracia se llevan a cabo a determinado Santo, la gente espera de la religión preparar el recibimiento solemne de su alama cuando mueran.

El otro 10% pertenece a diferentes sectas como son Los Evangélicos, Asambleas de Dios, Tabernáculo Bíblico, Luz del Mundo, realizando sus servicios en jornadas únicas durante todos los días.

VIII. LA EDUCACION

Esta variable referida a la población de cinco y mas años de edad, comprende a un total de 12,295 personas, reflejando que el 71.55% es alfabeto, equivalente a 8,797 personas, lo anterior implica que el 28,45% es la tasa de analfabetismo en el municipio. En relación a la población alfabeto por sexo, el 49% corresponde al masculino y el 51% al femenino, ocasionando una variación del 2% a favor del sexo femenino y en relación al analfabetismo por sexo; el 48% corresponde al masculino y el 52% al femenino, ocasionando una variación del 4% a favor del femenino; lo cual se debe a factores culturales, sociales, que marginan de la educación.

Aunque existe en la comunidad 6 Centros Educativos en sector urbano y 13 en el área rural, es notable una despreocupación a nivel de comunidad en aprender, ya que es raro que el alumno por cuenta propia., esto es debido a que los padres de familia no inculcan al niño el habito de superación esto a nivel rural, en tal sentido los encargados de los niños les dicen que del estudio no se gana nada sino de la agricultura, o piensan en emigrar al extranjero para mejoras económicas, por lo que se le dedica poco tiempo al estudio, por el contrario en el área urbana los padres trabajan y dejan solos a los niños con las empleadas, viendo solo el estudio como un pasatiempo ya que los padres se despreocupan por ellos, por las jornadas laborales de estos, otra limitante es que algunos centros educativos hay deficiencia en el aprendizaje, pero algunos padres de familia solicitan a los maestros que les exijan a sus hijos y tomen muestra de la enseñanza de hace unos 15 años y que no les quiten mucho tiempo en actividades improductivas por que la aspiración de algunos padres es buscar la superación profesional de sus hijos.

IX. LA MEDICINA Y LA SALUBRIDAD

En esta área, se han determinado que las condiciones higiénicas que presenta la comunidad es en cuanto al agua, ya que esta se encuentra contaminada especialmente los ríos como machacal y otros, porque en este es depositada las aguas negras de las comunidades de Santo Domingo y San Lorenzo del departamento de San Vicente., representando para algunos fuente de vida, y mientras no se solucione este problema por parte de las autoridades correspondiente la insalubridad y las enfermedades Irán aumentando.

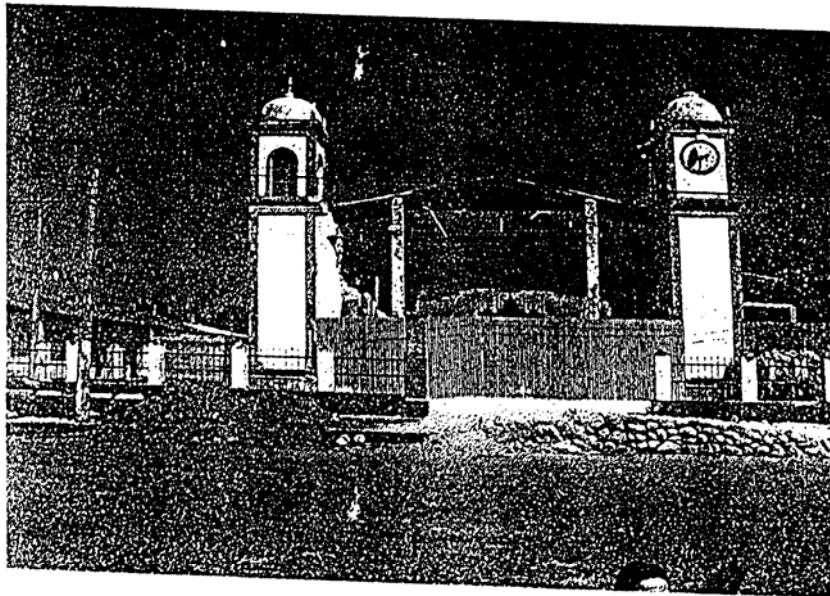
En cuanto a la basura existe un camión encargado de recolectarla, pero no es suficiente para toda la población, ya que tiene destinado días específicos para retirarla de cada barrio o colonia, permitiendo de esta manera la acumulación de la misma. Cabe mencionar que los pobladores tienen poca educación al respecto ya que somos las mismas

INFORMACIÓN GENERAL DEL PUEBLO DE SAN SEBASTIÁN

La población de San Sebastián esta ubicada al oriente del territorio nacional, específicamente en el Norte del departamento de San Vicente, a 19 kilómetros de esté y a 50 kilómetros de San Salvador, a una altitud de 660 metros sobre el nivel del mar su acceso principal es a través de la carretera panamericana atravesando la villa de Santo Domingo, la calle esta en buenas condiciones lo cual facilita el desarrollo de la comunidad de San Sebastián.

El clima es cálido con una temperatura que oscila entre los 20 y 37 grados centígrados. Esta rodeada de cerros y sus suelos son de tipo franco arenoso por lo que se favorecen los cultivos de la caña de azúcar, maíz, frijol, entre otros. También existen pequeñas explotaciones de ganado bovino. San Sebastián esta distribuido en 9 cantones y 28 caseríos.

La mayor parte de la gente encuentra apoyo religioso en la iglesia católica, sin embargo existen influencias de la iglesia protestantes "7 días", y de testigos de Jehová.



CULTIVO DE LA FLOR

DE JAMAICA

Dirección General de Agronegocios. Ministerio de Agricultura y Ganadería, El Salvador

CULTIVO DE LA FLOR DE JAMAICA *Hibiscus sabdariffa*



Recopilado por:
Cecilia Zotyen Quan

Santa Tecla, Septiembre de 2002

F. Actualización: Octubre 2004

Este documento, ha sido elaborado con el objetivo de facilitar la búsqueda en Internet de información relacionada con este tema. Está dirigido a ingenieros agrónomos, agrónomos, estudiantes, universidades, o toda aquella persona interesada en el cultivo de la Flor de Jamaica.

Toda la información aquí mostrada, puede ser utilizada libremente, siempre y cuando se cite la fuente generadora de la información técnica. Se aceptan sugerencias, información relacionada al tema, o cualquier contribución que sirva para mejorar y fortalecer éste documento.

Contáctenos:

Lic. Cecilia Zotyen Quan

Area de Orientación e Información

Dirección General de Agronegocios-DGA

Ministerio de Agricultura y Ganadería, El Salvador.

Final 1ª Av. Norte y Av. Manuel Gallardo, Nueva San Salvador, El Salvador, C.A.

Tel(s): (503) 241-1892, 241-1822 y 241-1823

TelFax: (503) 288-9660

Conmutador: (503) 228-4443, Ext. 2104, 2105 y 2106

E-mail: agronegocios@mag.gob.sv

Le invitamos a visitar:

<http://www.agronegocios.gob.sv>

<http://www.elsalvadororganico.com.sv>

<http://www.agroelsalvador.com>

http://www.hopegardens.com/facts_main.htm

ROSSELLE – ALAZÁN - FLOR DE JAMAICA

- El alazán posee dos veces la cantidad de vitamina C que una naranja
- Es una ascua de m del sabdariffa del hibisco *de la familia del hibisco*
- También se llama *Roselle*
- El alazán una vez fue producido comúnmente en la Florida central y meridional en los años 50 mediados de en donde fue llamado arándano de la Florida. Fue utilizado para hacer arándano-como la salsa, la jalea y los otros cotos, desiertos y vino.
- La parte del alazán hacía bebidas y los cotos se llaman *Calyces* .

- En la región templada donde las frutas no se maduran, se utilizan los vástagos y se van.
- Las semillas del alazán son comestibles y el aceite de la producción y el residuo sirve como alimentación para los pollos y los ganados.

Los nombres vernáculos además del alazán en la región de habla inglesa son:

Roselle
Rozelle
Alazán Rojo
Alazán De Jamaica
Alazán Indio
Alazán De Guinea
Amargo-Amargo
Planta De la Jalea De Queensland
Okra De la Jalea
Arbusto Del Limón
Arándano De la Florida

Otros nombres en otras partes del mundo son:

En francés - colorete del oseille u oseille de Guinee;
En español - chino del quimbombo, sereni, rosa de Jamaica, flor de Jamaica, Jamaica
Agria
En Portugese - vinagreira, azeda de Guine
En holandés (Suriname) - zuring
En África del norte y Egipto - Karkade o carcade

En Senegal - el nombre común es bisap

Origen y distribución

El alazán o el roselle es nativo de la India a Malasia en donde se cultiva y se cree comúnmente para haber sido llevada a África en una fecha temprana.

Se distribuye extensamente en las zonas tropicales y las Secundario-zonas tropicales de ambos hemisferios y en muchas áreas de Indias del oeste y la América central. Los esclavos africanos se dicen para haber traído las semillas al mundo nuevo. El alazán fue producido en Jamaica en 1707 y en el Brasil en el siglo ^{del}th 17.

La planta era cultivada para la utilización alimenticia en Guatemala antes de 1840 y en 1899 cestas grandes de cálices secados fueron vistos en el mercado de Guadalajara, México. En 1900's el alazán temprano era cultivado en Queensland, Australia (donde atasco producido las fábricas del alazán), Hawaii, Puerto Rico y las Filipinas.

El alazán fue creído para haber sido traído a la Florida de Jamaica en cerca de 1887. Fue crecido en Panamá en los años 20 por West indians.

Producción

La producción del cáliz por la planta se ha extendido de 3lbs. en California a 16lbs. en la Florida del sur.

Valor nutritivo

Los nutricionistas han encontrado cálices del alazán para ser altos en calcio, niacin, riboflavina, hierro, phosphorous, tiamina, los aminoácidos, ácido ascórbico cítrico, ácido cítrico, ácido d-mal'lico, ácido tartárico y ácido hibiscic.

Valor Medicinal

En África, la India y Me'xico-todas partes sobre el suelo de la planta del roselle se valoran en medicina nativa. Las infusiones del se van o los cálices son diuréticos mirado, colerético, febrifugal e hipotensos disminuyendo la viscosidad de la sangre y estimulando la peristalsis intestinal.

Es tomado por algunas personas para relevar colds y su calentado se va es utilizado por otros curar las cicatrices y las heridas.

Aplicaciones del alimento y de la bebida

Los cálices frescos del alazán se pueden tajar y agregar simplemente a las ensaladas de fruta. El alazán se puede hacer en las salsas picantes, los atascos y las jaleas. Las salsas o el jarabe del alazán se pueden agregar a la preparación de los pudines, de los frostings de la torta, de las gelatinas y de ensaladas.

En México el alazán se utiliza como bebida del verano

En Egipto se consume como una bebida fría en el verano y una bebida o té caliente en el invierno.

En Europa, los cálices secados se utilizan para hacer los extractos para los licores de la condimentación.

En la India y Birmania, el alazán se utiliza a veces como tinte.

En Indias del oeste y la América tropical el alazán se utiliza sobre todo para refrescarse, limonada-como la bebida hecha de los cálices.

En Jamaica es una bebida tradicional de Navidad

El joven se va y el vástago blando del alazán es crudo comido en ensalada o cocinado como verdes solos o conjuntamente con otros vehículos o con la carne o los pescados. También los agregan a los curries como condimento.

El jugo del haber hervido y haber filtrado se va y los vástagos se utilizan para el mismo propósito que el jugo extraído de los cálices.

Las semillas son algo amargas pero se han molido a una comida para el alimento humano en África y también se han asado como sustituto para el café. El residuo restante después de la extracción del aceite secando, empapando y golpeando las semillas o machacándolas e hirviendo, se come en sopa o se mezcla con la comida de la haba en empanadas.

El potencial comercial del alazán tiene todavía ser observado completamente pero el tiempo pudo haber llegado cuando la producción en masa del herbaje para las varias aplicaciones puede ser factible.

<http://www.pmmministries.com/ministeriosalud/medicinatural/NotiNatur2001.htm#La%20Flor%20de%20Jamaica>

La Flor de Jamaica

Esta planta es un arbusto de aproximadamente 3 metros de altura, se cultiva en huertos y jardines; en Chiapas la usan para aliviar el dolor de estómago y en Jalisco para los riñones. En otras partes de la República Mexicana preparan la bebida para tratar la hipertensión arterial, cálculos de riñón, estreñimiento, disentería, fiebres, inflamación de las encías y en general contra la disminución de las defensas del organismo.

Siendo muy popular el agua de jamaica, sólo se le atribuían propiedades diuréticas y se tomaba como auxiliar en la disminución de peso, los demás usos mencionados anteriormente no son muy conocidos. El descubrimiento de que sus nuevas propiedades eliminan el colesterol en el 99% de los casos fue debido a que se detectaron mejorías considerables en pacientes con problemas de colesterol.

Al cuestionarlos a que se podía deber esa disminución, muchos coincidieron en que al tomar agua de jamaica sentían alivio a su enfermedad. Muy interesados en seguir esa investigación, la química farmacobióloga, Yolanda Aquino y el doctor Alfonso León Cruz, adscritos al Hospital General de Zona No. 1 en Oaxaca, con el apoyo del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y del Conacyt, iniciaron los estudios pertinentes. En el transcurso de un año trataron a pacientes de entre 30 y 60 años de edad con niveles muy altos de colesterol y triglicéridos (Lípidos). A unos se les administraron los medicamentos de eficacia demostrada y a otros la flor de jamaica.

Los resultados fueron contundentes respecto a las virtudes curativas de la jamaica, pues se mostraron cambios en los lípidos (sustancias grasas) de los pacientes en observación: el colesterol se redujo un 35% y los triglicéridos un 19%. Este descubrimiento ha revolucionado la investigación científica, pues según los contundentes estudios, ya no será necesario acudir a hospitales extranjeros ni seguir tratamientos costosos gracias al trabajo de los médicos mexicanos. Abigail Aguilar Contreras, jefa del Herbario del Centro Médico Nacional "Siglo XXI" del IMSS, declaró que la utilización de la planta para el tratamiento de las hiperlipidemias y prevención cardiovasculares es proporcionar una alternativa viable para la salud de amplios grupos de la población, ya que como medida preventiva o curativa, la flor de jamaica es igualmente efectiva en todos los casos en que se presentan hiperlipidemias o lo que es lo mismo, trastornos metabólicos caracterizados por la existencia de niveles elevados de lípidos en la sangre. La parte que se emplea de la planta Hibiscus sabdarifa son los cálices carnosos que envuelven al fruto maduro, se desecan al aire libre y sirven para la obtención de

una infusión de color rojo intenso, aromática, que consumida fría o templada tiene un rico sabor.

Los cálices también se usan para la elaboración de gelatinas, helados, colorantes para alimentos, jaleas, tés, productos cosméticos, etcétera. Para aprovechar las cualidades curativas de esta grandiosa planta sólo necesitas 10 gramos de la flor de jamaica en medio litro de agua, hiérvala durante 15 minutos. Transcurrido el tiempo cuele la infusión, de tal manera que nada más quede el líquido. Aparte, en una jarra, agregue el líquido obtenido y añádale además dos litros de agua purificada y endúlcela al gusto. Ahora sí beba toda la cantidad que quiera de ella y haga un buen hábito al consumirla como agua diaria, pues así, evitará el engrosamiento de las arterias y podrá prevenir o disminuir el exceso de colesterol en la sangre.

La flor de jamaica



Qué podemos decir sobre la jamaica, aquella florecita color carmín que siempre hemos visto seca? Pues la jamaica es una flor cardosa que crece en climas áridos. Cada flor tiene aproximadamente siete pétalos, cuántas flores le darán color y sabor a una jarra de agua de jamaica? Las largas espinas que rodean la flor y tallo hacen difícil su cultivo y cosecha. Estas características de la jamaica encarecen un poco su venta, pero al conocer sus efectos saludables sobre el organismo disfrutará más su inversión.

Su nombre científico es *Hibiscus sabdariffa*, pero no es solo el nombre el que ha interesado a los investigadores. Se ha comprobado que la flor de jamaica, mediante varios mecanismos, ayuda a normalizar la presión arterial. La hipertensión arterial es una enfermedad común que mal controlada poco a poco puede traer consecuencias graves. Sin embargo, la naturaleza pone a nuestra disposición un medicamento sabroso y refrescante.



El agua de jamaica es un diurético, o sea aumenta la cantidad de orina excretada por el organismo, de esta forma ayuda a la limpieza interna y a eliminar el exceso de agua en el cuerpo. Por eso también es una parte importante en las dietas de reducción de peso.

Ahora puede disfrutar el agua de jamaica, fría o caliente y saber que le está haciendo bien a su salud, recuerde que a todo nuestro alrededor se encuentran claves para evitar y detener la enfermedad.

http://redescolar.ilce.edu.mx/redescolar/publicaciones/publi_biosfera/flora/jamaica/jamaica.htm

Nombre común

Reino Plantae
División Anthophyta
Clase Magnoliopsida
Familia

Nombre científico (género y especie) *Hibiscus*
sabdariffa



Descripción de la planta

Esta planta es un arbusto de aproximadamente 3 m. de altura, se cultiva junto a la planta del maíz en el mes de junio. En el mes de noviembre florece, y se cosecha en diciembre y enero. Tiene una flor de color rojo, de 3 a 4 cm. de largo, con cuatro y cinco pétalos; tiene la forma de una pequeña amapola. Posiblemente mucha gente la conoce, porque con la flor se prepara una riquísima agua fresca.

Esta planta se cultiva en la región de la Costa Chica de Guerrero. La incluimos en nuestro proyecto con el propósito de darla a conocer y para que nos ayuden a investigar pues no hay mucha información sobre ella.

¿Cómo es su reproducción?

Sexualmente (por semilla).

Medio donde habita (acuático o terrestre)

Terrestre.

Tipo de ecosistema donde se encuentra

En zonas subtropicales. Tipo pastizal y campos de cultivo.

Características del medio físico (luz, temperatura, humedad, etc.)

Requiere de mucha luz solar, se da en clima caliente, y necesita de poca humedad.

¿Cómo se adapta al ambiente para sobrevivir? (mecanismos de adaptación)

Durante su cultivo se debe quitar la hierba, para que se desarrolle; además, debemos cuidarla de las hormigas porque éstas se comen la planta y la flor.

Es una especie (rara, amenazada, en peligro de extinción, extinta, sujeta a protección especial etc.)

Es una especie común, reducida a hábitat de cultivo.

Causas por las que se encuentra en esta categoría

En la medida en que sea cultivada, su población estará en esta categoría.

Acciones que podemos tomar para la conservación de esta especie

Por todo lo que estuvimos investigando, llegamos a la conclusión de lo importante que es el cuidado de todo nuestro planeta, que la sobrevivencia de todos los seres vivos, depende de la conservación de los ecosistemas. Por lo tanto, estamos obligados a cuidar nuestro medio ambiente y, muy en especial, el de la flora y la fauna, para la sobrevivencia de todas las especies. De la planta que investigamos, es muy sencillo, sólo se requiere que se siga cultivando en la temporada adecuada, y que se le tenga mucho cuidado por la plaga de la hormiga, ya que este animalito termina con todo el cultivo.

Anécdota

Los niños trajeron al salón de clases jamaica hervida, y cómo la flor al coserla, desprende su color vegetal, que es con lo que se prepara el agua fresca, todos los niños se pintaron las manos y las niñas las mejillas.

Aprendizaje

Aprendimos a investigar, observar, experimentar, analizar y a elaborar resúmenes, y lo más interesante, aprendimos a cultivar la planta. Elaboramos una composta para fertilizar la tierra y aprovechar los restos de alimentos, de frutas y verduras; ésta se preparó de la siguiente manera: preparamos una caja de madera, colocamos una capa de aserrín, una de tierra propia para plantas, una capa de restos de alimentos, de frutas y verduras, colocamos otra capa de tierra, finalmente se le echó agua y se puso al sol. La integración y resultados, tarda aproximadamente de cinco a seis meses.

La parte que se emplea de la planta *Hibiscus sabdarifa*, son los cálices carnosos que envuelven al fruto maduro, se desecan al aire libre y sirven para la obtención de una infusión de color rojo intenso, aromática, que consumida fría o templada tiene un rico sabor.

Queremos decir que fue una experiencia muy bonita, el haber convivido con otros niños y maestros de diversos estados de la República Mexicana, y haber compartido lo más importante: afecto y conocimientos. Deseamos seguir participando el próximo año escolar.

http://translate.google.com/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.hort.purdue.edu/newcrop/duke_energy/Hibiscus_sabdariffa.html&prev=/search%3Fq%3DHibiscus%2Bsabdariffa%26hl%3Des%26lr%3D%26ie%3DUTF-8

FLOR DE JAMAICA

Sabdariffa L del hibisco.
Malvaceae
Roselle

Fuente: James A. Duque. 1983. Manual de las cosechas de energía inéditas.



1. [Aplicaciones](#)
2. [Medicina Popular](#)
3. [Química](#)
4. [Descripción](#)
5. [Germoplasma](#)
6. [Distribución](#)
7. [Ecología](#)
8. [Cultivación](#)
9. [El cosechar](#)
10. [Producciones y economía](#)
11. [Energía](#)
12. [Factores Biotic](#)
13. [Referencias](#)

APLICACIONES

Fuente de una bebida roja conocida como Jamaica en México (dicho para contener el ácido cítrico y las sales, sirviendo como diurético). Cáliz, llamado karkade en Suiza, un nombre no demasiado diferente del árabe. Karkade se utiliza en atascos, jaleas, salsas, y vinos. En Indias del oeste y a otra parte en las zonas tropicales los cálices carnudos están frescos usado para hacer el vino del roselle, la jalea, el jarabe, la gelatina, las bebidas de restauración, el pudín, y las tortas, y el roselle secado se utiliza para el té, jalea, mermelada, hiela, helado, los sorbetes, mantequilla, las empanadas, las salsas, los tarts, y otros postres. Los cálices se utilizan en Indias del oeste para colorear y para condimentar el ron. La oferta se va y los tallos se comen como ensalada y como pote-hierba y se utilizan para los curries del condimento. Las semillas se han utilizado como sustituto afrodisiaco del café. Las frutas son comestibles (Watt y Breyer-Brandwijk, 1962). Perry cita un estudio que demuestra la utilidad de los roselle en arteriosclerosis y como

antiséptico intestinal (Perry, el an o 80). Roselle se cultiva sobre todo para la fibra de la estopa obtenida de los vástagos. Los filamentos de la fibra, hasta 1,5 m de largo, se utilizan para el cordaje y como sustituto para el yute en la fabricación de la arpillera.

MEDICINA POPULAR

Divulgado para ser antiséptico, afrodisiaco, astringente, cholagogue, demulcent, digestivo, diurético, el emoliente, purgativo, refrigerante, solvent, sedativo, stomachic, y tónico, roselle es un remedio popular para los abscesos, las condiciones bilious, el cáncer, la tos, el debility, la dispepsia, la disuria, la fiebre, la resaca, las dolencias del corazón, la hipertensión, la neurosis, el escorbuto, y strangury. La bebida hecha colocando, el cáliz en agua, se dice para ser un remedio popular para el cáncer. Medicinal, se va son emoliente, y se utilizan mucho en Guinea como un diurético, refrigerante, y sedativo; las frutas son antiscorbutic; se va, las semillas, y los cálices maduros son diuréticos y antiscorbutic; y el cáliz succulento, hervido en agua, se utiliza como una bebida en ataques bilious; las flores contienen gossypetin, el anthocyanin, y el hibiscin del glucósido, que puede tener efectos diuréticos y del colerético, disminuyendo la viscosidad de la sangre, reduciendo la presión arterial y estimulando la peristalsis intestinal. En Birmania, la semilla se utiliza para el debility, se va como emoliente. Respeto de Taiwanese la semilla como diurética, laxante, y tónico. Filipinas utilizan la raíz amarga como aperitive y tónico (Perry, el an o 80). Uso de Angolans que el mucilaginoso deja como un emoliente y como remedio calmante de la tos. El poultice central de los africanos se va en abscesos. Los alcohólicos pudieron considerar un artículo: la ingestión simulada del extracto de la planta disminuyó el índice de la absorción del alcohol, disminuyendo la intensidad de los efectos del alcohol en pollos (vatio y Breyer-Brandwijk).

QUÍMICA

Por 100 g, la fruta contiene 49 calorías, 84,5% H₂O, 1,9 grasas de la proteína de g, 0,1 de g, el carbohidrato total 12,3 de g, fibra de 2,3 g, ceniza de 1,2 g, 1,72 el magnesio CA, 57 el magnesio P, 2,9 FE del magnesio, 300 m g b - equivalente del caroteno, y ácido ascórbico del magnesio 14. Por 100 g, la hoja se divulga para contener 43 calorías, 85,6% H₂O, 3,3 grasas de la proteína de g, 0,3 de g, el carbohidrato total de 9,2 g, la fibra de 1,6 g, la ceniza de 1,6 g, 213 el magnesio CA, 93 el magnesio P, 4,8 FE del magnesio, 4135 m g b - equivalente del caroteno, 0,17 tiaminas del magnesio, 0,45 riboflavinas del magnesio, ácido ascórbico niacin del magnesio 1,2, y del magnesio 54. La inflorescencia, por 100 g, se divulga para contener 44 calorías, 86,2% H₂O, proteína de 1,6 g, grasa de 0,1 g, carbohidrato total 11,1 de g, fibra de 2,5 g, ceniza de 1,0 g, 160 el magnesio CA, 60 magnesio P, 3,8 FE del magnesio, 285 m g b - equivalente del caroteno, 0,04 tiaminas del magnesio, 0,6 riboflavinas del magnesio, 0,5 niacin del magnesio, y el ácido ascórbico del magnesio 14 (duque y Atchley, 1984). Las semillas contienen 7,6% humedades, 24,0% proteínas crudas, 22,3% grasas,

15,3% fibras, 23,8% extractos sin n, 7,0% incineran, 0,3% CA, 0,6% P, y 0,4% S. La semilla extraída con el éter contuvo la proteína 0,7% grasas, 29,0%, y el extracto sin n 32,9% (Samy, Zeits el an o 80 Ernährungswiss. 19:47.) Los ácidos componentes de los lípidos de la semilla eran 2,1% myristic -, 35,2% palmitic -, 2,0% palmitoleic -, 3,4% esteáricos -, 34,0% oleic -, 14,4% linoleic -, y 3 ácidos grasos HBr-que reaccionaban inusuales (cis-12, 13-epoxy-cis-9-octadecenoic (12,13-epoxoleic) 4,5%; sterculic, 2,9%; y malvalic, 1,3%) Ahmad et al. (J. Sci. Food Y Agric. 4: 424, 1979). Salama e Ibrahim (Planta Medica 36: colesterol 221, 1979) informe sobre los esteroides en el aceite de semilla, 61,3% b - sitosterol, 16,5% campasterol, 5,1%, y ergosterol 3,2% (dicho para ser raro en el aceite vegetal pero el mycoesterol más común de la mayoría de los hongos, incluyendo la levadura). La semilla tiene características similares a las del aceite de algodón, y se utiliza como sustituto para el aceite crudo del echador. Karkade (menos-ovario de las secar-flores) contiene el 13% de una mezcla del ácido cítrico y málico, del gossipetin de dos anthocyanins (hydroxyflavone) y del hibiscin, y de 0,004-0,005% ácidos ascórbicos. Los pétalos rinden el hibiscitrin del glucósido del flavonal, que rinde un aglycone cristalino -- hibiscetin (C₁₅ H₁₀ O₉). Las flores contienen phyosterols. La flor secada contiene el ácido hibiscic del ca 15,3% (C₆ H₆ O₇). La raíz contiene los saponins y el ácido tartárico. Los cálices contienen 6,7% proteínas al lado del peso fresco y 7,9% al lado del peso seco. El ácido aspartic es el aminoácido más común. Las frutas secadas también contienen vitamina C y el oxalate del CA; los pétalos secos contienen hibiscitrin del glucósido del flavonol.

DESCRIPCIÓN

Erija, ramificado sobre todo, anual; provenga a 3,5 m de alto, vario coloreado verde oscuro al rojo; deja el suplente, glabrous, largo-petiolate, palmately dividido en 3-7 lóbulos, con los márgenes serrados; florece grande, corto-peduncled, rojo para amarillear con el centro oscuro; cápsulas 5 centímetros de largo, 5,3 centímetros de ancho; arraigue un taproot penetrante profundo. La Florida. verano.



GERMOPLASMA

Divulgado de la Indochina-Indonesia a los centros africanos de la diversidad, el roselle, o los cvs de eso, se divulga para tolerar el alto pH, el laterite, el pH bajo, nematodos, y el virus. Se saben varios cultivars, sabido lo más mejor posible son: ' vencedor ', ' Rico ' y ' Archer '. De las variedades botánicas: var. *el sabdariffa* , tiene cálices comestibles inflados amarillos rojos o pálidos, pero fibra pobre; var.

el *altissima* Webster se crece para su fibra, pero tiene cálices no comestibles. ($n = 18$; $4n = 72$, un tetraploid)

DISTRIBUCIÓN

Natural a las viejas zonas tropicales del mundo, probablemente en Indias del este; ahora cultivado a través de las zonas tropicales.

ECOLOGÍA

Conveniente para los climas tropicales con la precipitación bien-distribuida de 1500-2000 milímetros de anual, de nivel del mar a altitud de cerca de 600 m. Tolerante a un warmer y un clima más húmedo que el kenaf, pero es más susceptible al daño de la helada y de la niebla. La planta exhibe el photoperiodism marcado, no floreciendo en los días del acortamiento de 13,5 horas, sino floreciendo en 11 horas. En Estados Unidos las plantas no florecen hasta que los días cortos de la última caída o del invierno temprano. Puesto que el florecimiento no es necesario para la producción de la fibra, los días ligeros largos por 3-4 meses son el factor crítico. Roselle requiere un suelo permeable, una marga arenosa friable con la humus que es preferible; sin embargo, se adaptará a una variedad de suelos. No es cortina tolerante y debe ser mantenido malo-libre. Tolerará las inundaciones, los vientos pesados o el agua estancada. Extendiéndose de zonas muy secas mojadas tropicales directas húmedas templadas calientes de la vida del bosque, el roselle se divulga para tolerar la precipitación anual de la temperatura anual de 6,4 a 42,9 dm (medio de 213 casos = 17,14) de 12,5 a 27.5°C (medio de 213 casos = 23,11) y al pH de 4,5 a 8,0 (medio de 119 casos = 6,1). (duque, 1978, 1979)

CULTIVACIÓN

La preparación del suelo debe ser profunda, cerca de 20 centímetros, y cuidadosos. La semilla, 11-22 kg/ha dependiendo del suelo, es perforada cerca de 15 centímetros por 15 centímetros al principio de la estación de lluvias, mediados de abril en la India, plantando a una profundidad de cerca de 0,5 centímetros. La difusión no se recomienda debido a soporte, tierra, y por lo tanto la carencia desiguales de la uniformidad en fibra. Cuando está crecido para su fibra, se planta de cerca para producir vástagos largos con poco foilage. El escardar para el primer mes es importante. Las prácticas de la fertilización varían extensamente. Roselle responde favorable a los usos del nitrógeno, y 45 kg/ha son un nivel seguro en la India, aplicada en la forma de fertilizante del estiércol vegetal o del mineral conjuntamente con una cantidad pequeña de fosfato. En Java que es el abono verde (*invisa* de Mimosa) p;owed debajo antes de que comience a 5 semillas maduras. También en Java las tarifas siguientes del fertilizante se recomiendan para el roselle: 80 kilogramos N/ha, 36-54 kilogramos P_2O_5 /ha y 75-100 kilogramos K_2O /ha. Las rotaciones se utilizan a veces, el roselle, requiriendo varios meses para crecer, haciendo la tierra inasequible para otras cosechas. La práctica se recomienda desde el nematodo del raíz-nudo, *radicicola*

de *Heterodera*, es un parásito. Una secuencia de una cosecha del verde-abono de la legumbre, entonces roselle y entonces maíz se sugiere. Para los jardines caseros del roselle, las semillas se siembran directamente en filas sobre de mayo el 15. Después de la germinación, las plantas de semillero se enrarecen para estar parado 1 m de separado. Para plantaciones más grandes, las semillas se siembran en seedbeds protegidos y las plantas de semillero trasplantadas a 1,3-2,6 m de separado en filas 2-3,3 m de separado. Los usos del abono estable o de los fertilizantes comerciales son beneficiosos. Las plantas están conforme a lesión al lado de los nematodos del raíz-nudo y no se deben plantar en la tierra infestada con estos parásitos.

EL COSECHAR

Para los cálices de frutas, cerca de 3 semanas después del inicio del azulejo del florecimiento, las primeras frutas son listas para la cosecha. La fruta consiste en los cálices rojizos grandes que rodean las vainas pequeñas de la semilla. Las cápsulas se separan fácilmente, pero no necesitan ser quitadas antes de cocinar. Para la fibra, de plantar a la cosecha son cerca de 3-4 meses, 10 meses en Indonesia. La calidad de la fibra es la mejor si está cosechada apenas en el tiempo floreciente. Los vástagos se cortan en el nivel del suelo, se atan en paquetes y se enrían hasta que la fibra se libera de la madera. Después se lava y se seca en el sol. Un trabajador experto puede pelar 36-45 kilogramos de fibra limpia seca diaria en esta práctica. Se puntea el enriado si se utiliza una máquina del descortezamiento.

PRODUCCIONES Y ECONOMÍA

La producción del cáliz se extiende de ca 1,5 kilogramo (Calif.) a 2 kilogramos (Puerto Rico) a 7,5 kg/plant en Florida del sur. En Hawaii, el roselle intercropped con rendido 16.000 kg/ha, 19.000 kilogramos cuando estaba plantado solamente. Las plantaciones duales del propósito pueden rendir 17.000 kilogramos de herbaje en 3 cuttings y un 6,300kg más último de los cálices (Morton, 1975). La producción media de la fibra es 1.700 kg/ha con tanto como 3.500 kg/ha divulgaron (Malaya). La cantidad de fibra en los tallos es el cerca de 5%. En Indonesia el alquiler de tierra es por diez meses en el índice de 42.000 Rp./ha y se requieren 100 workers/ha/month. Los trabajadores de campo son 60 Rp/day pagados (julio de 1971). El precio de exportación F.O.B. a Bruselas era recientemente 106 libras británicas por tonelada larga. Los indonesios no tienen ningún problema el vender de todos los bolsos del yute del roselle que pueden hacer.

ENERGÍA

Como múltiple-utilice la especie, roselle se menciona a menudo como candidato de la energía, rindiendo la fibra, la bebida, el follaje comestible, y una semilla oleaginosa. Si se crece para la fibra, mucho restos de la biomasa como residuo. Crane (1949) calcula que la fibra extraída representa solamente 1,3-7,9% del tallo

material, sugiriendo residuos por lo menos 10 veces más masivas que la fibra. (no está clara en si los porcentajes de la grúa están basados materia seca o materia mojada.) La grúa generaliza que las producciones de la fibra funcionan ca 1600 kg/ha con las producciones en África del oeste más cercano a 650 kg/ha, 2100 kg/ha en Sri Lanka, 1500 en Java, y producciones experimentales de 1200 a 3400 kg/ha en Malaya. Las producciones del residuo (biomasa) deben ser más de diez veces más arriba.

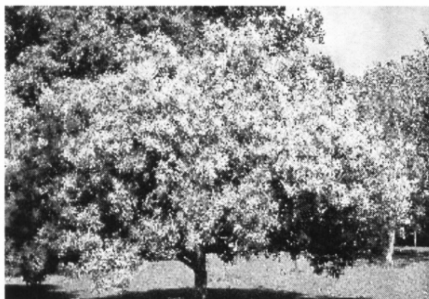
FACTORES BIOTIC

Roselle es atacado por varios hongos: *Garckeanum* de *Aecidium*, *A. hibiscisurattense*, *macrospora* del *alternaria*, *abelmoschi* de *Cercospora*, *C. malaysensis*, *cassicola* de *Corynespora*, *scoparium* de *Cylindrocladium*, *hibiscina* de *Diplodia*, *decemcellulare* de *Fusarium*, *sarcochroum* del *F.*, *F. solani*, *vasinfectum* del *F.*, *hibisci-sabdariffae* de *Guignardia*, *molleriana* de *Irenopsis*, *taurica* de *Leveillula*, *euphorbiae* de *Microsphaera*, *sabdariffae* de *Phoma*, *omnivorum* de *Phymatotrichum*, *parasitica* de *Phytophthora*, *terretris* del *Ph.*, *pythium perniciosum*, *Rhizocotonia solani*, *fuckeliana* de *Sclerotinia*, *S. sclerotiorum*, *rolfsii* de *Sclerotium*. Las plantas atacadas por enfermedad del hoja-punto son tratadas por usos del aerosol de los fungicidas para el control. Las plantas de Roselle también son atacadas por varios virus: Enrollamiento de la hoja, enrollamiento de la hoja del algodón y mosaico amarillo de la vena. La bacteria, *bacilo solanacearum*, se ha aislado de roselle. Son atacados muy seriamente por los nematodos del raíz-nudo: *Arenaria* de *Meloidogyne*, *acrita incógnito* del *M.* y *javanica* del *M.*. Entre los parásitos del insecto que atacan el roselle esté: *Erosa* de *Anomis*, *erosa* de *Chaetocnema* . *spp.* de *Cosmophila*, *cingulatus* de *Dysdercus*, *poecilus* de la *D.*, *townsendi* de *Drosicha*, *gemella* de *Nistora*, *hirsutus* de *Phenacoccus*, *filamentosus* de *Pseudococcus* y *diophthalmus* de *Tectocoris*.

REFERENCES

- Crane, J.C. 1949. Roselle—a potentially important plant fiber. *Econ. Bot.* 3:89–103.
- Duke, J.A. 1978. The quest for tolerant germplasm. p. 1–61. In: ASA Special Symposium 32, Crop tolerance to suboptimal land conditions. Am. Soc. Agron. Madison, WI.
- Duke, J.A. 1979. Ecosystematic data on economic plants. *Quart. J. Crude Drug Res.* 17(3–4):91–110.
- Duke, J.A. and Atchley, A.A. 1984. Proximate analysis. In: Christie, B.R. (ed.), *The handbook of plant science in agriculture*. CRC Press, Inc., Boca Raton, FL.
- Morton, J.F. 1975. Is there a safer tea? *Morris Arb. Bul.* 26(2):24–30.
- Perry, L.M. 1980. *Medicinal plants of east and southeast Asia*. MIT Press, Cambridge.
- Watt, J.M. and Breyer-Brandwijk, M.G. 1962. *The medicinal and poisonous plants of southern and eastern Africa*. 2nd ed. E.&S. Livingstone, Ltd., Edinburgh and London.

<http://www.webelpuente.com/ep1201/saludintegral.html>



La canela

¿Alguna vez se han preguntado cómo es el árbol de la canela? Es un árbol de hasta 17 metros de alto, originario de la isla de Sri Lanka, India, Malasia y China. Además de su poderoso aroma, el árbol de canela o *Cinnamomum zeylanicum*, está cargado de pequeñas flores amarillas y frutos negros, de

donde se extrae el aceite esencial.

La canela ha tenido su historia... la ocuparon los egipcios antes de Cristo, y rápidamente se convirtió en un condimento básico en el mundo. Su intercambio y exportación no se ha detenido desde entonces y hoy la encontramos en todas las cocinas.

Además de sus usos culinarios, la canela tiene muchas virtudes en el área de la medicina. Ayuda a limpiar el tubo digestivo aliviando cólicos y flatulencia cuando se toma en té. La canela también alivia la sensación de náuseas con un efecto especial en las mujeres embarazadas. En este caso tome el té en cucharadas antes de los alimentos. Algunas personas pueden ser sensibles a la canela, tome poca cantidad al comienzo y vea su reacción.



Como si fuera poco, también se le atribuye a la canela una acción astringente, capaz de matar hongos, virus y bacterias que causan enfermedad. Si usted está sintiendo los primeros síntomas de la gripe, agregue cinco gotas de aceite de canela en una cucharada de agua y tómese esta cuatro veces al día.

La canela también es un fuerte estimulante, es decir, activa todos los órganos y sentidos, de ahí se le atribuyen sus poderes afrodisíacos y calmantes, ya que ayuda a eliminar sentimientos de negatividad.

VÍNCULOS RELACIONADOS

<http://www.hort.purdue.edu/newcrop/morton/roselle.html>

<http://www.tth.com.my/names.html>

http://www.hopegardens.com/facts_main.htm

<http://www.herbsandcandles.com/herbs/thaiherbs/roselle.htm>

Entrevista 1 (Jueves 27 de Julio de 2006)

Exposición del Proyecto

Sede de Entrevista en San Vicente (terra sv)

Proyecto “ Estudio de Mercado para la Producción y Comercialización de la Flor de Jamaica en el municipio de San Esteban, Departamento de San Vicente”

Expositor José Luis Villacorta

Resumen

El área de acción que tenemos aquí en San Vicente son tres municipios por ejemplo en el municipio de San Sebastián tenemos el proyecto de la Flor de Jamaica, específicamente en el cantón Santa teresa, en el municipio de San Esteban Catarina tenemos el proyecto de Leche de Cabra y en el municipio de Guadalupe el de Codornices y el otro grupo de codornices esta en el municipio de San Esteban.

Vamos a empezar hablando del proyecto de la Flor de Jamaica, estos son proyectos que están a nivel de experimentación e investigación para ver los resultados que tengamos en cuanto a la producción y las técnicas que puedan usar los productores para que después pasen hacer proyectos netamente productivos para lo que necesitamos información del mercado

Esta es la conformación que hemos hecho de los proyectos. Nosotros llevamos una serie de procesos, la primera etapa es de divulgación que es dar a conocer a las comunidades que es lo que pretendemos hacer, pero también de ellas parte la iniciativa de querer hacer estos proyectos, también se da una caracterización de los grupos que van a estar participando porque van haber personas que no estén interesadas en participar, por lo que se hacen estudios socio económicos y luego se hace un comprometimiento de los beneficiarios y si ellos se comprometen se les dan capacitaciones agroempresariales

acompañados de capacitaciones técnicas que tienen que ver con aspectos de la producción, también se hacen evaluaciones de cuanto los beneficiarios han aprendido en las capacitaciones.

Luego se dan procesos mas técnicos como la selección de adonde se van hacer los cultivos y también donde se van a establecer las parcelas esto ya es a nivel de campo, luego ya tenemos la parte de la producción cuando se saca ya la Flor de Jamaica, es decir el producto terminado en este caso el cáliz de la flor ya deshidratado y tenemos la parte en la que necesitamos el apoyo de los estudiantes que consiste en el Estudio de Mercado en el cual se puede reflejar v los clientes potenciales y también las características que estos clientes desean que tenga el producto ya sea el aroma, el sabor el color. etc

(intervención Lic Melida)

Prácticamente la parte del diagnostico, la conceptualización, los datos de cuantas plantas, cuanto es el área, todo eso ya esta entonces nosotros ya podemos tener esa información por que es bien esencial para el diseño de los instrumentos y ellos la tienen que manejar bien, para poder hacer análisis de las preferencias, proyecciones de la demanda, etc

José Luis

Le voy a explicar, como estos son proyectos de investigación no se invierte mucho porque son riesgosos y en este proyecto de investigación pueden haber malos resultados, pero eso es lo que no esperamos al contrario queremos que funcione, en el caso de la Flor de Jamaica como es un cultivo exclusivo necesitamos de condiciones climáticas para ver si el cultivo se establece bien y también queda a opción de los productores si ellos están interesados en una segunda etapa, en este momento solo estamos en experimentación por tanto la producción va hacer pequeña.

Ing Santelis

Imagino que esta información ustedes la manejan, en la parte que están cultivando cuanto esperan obtener.

José Luis

Son tres parcelas cada una tiene 865 mts cuadrados las tres no llegan ni a una manzana, la producción que se espera entre las tres es de 3.3 quintales a 6 de producto procesado (deshidratación), el producto verde puede ser de un volumen grande pero como debe de ir deshidratado la cantidad es menor, por eso es que necesitamos conocer las preferencias del mercado

Lic Melida

Cuántas flores da aproximadamente cada planta, se pueden tener datos de eso

José Luis

Datos se pueden tener en cuanto al promedio que produce cada planta

Lic Melida

Para ver de cuanto es la oferta.

José Luis

Si hay una oferta o se encuentra una buena demanda, los productores ya pueden ir pensando en ampliar las parcelas, también otro aspecto que es bastante importante es que la producción de la Flor de Jamaica no es todo el año, empieza su producción en los meses de octubre a noviembre, por eso es que queremos investigar como es que hacen algunas personas para conservar el producto por mas tiempo.

Ing Santelis

Para los productos que están mencionando yo considero importante si han hecho investigaciones de que tipos de propiedades vitamínicas tienen estos productos para poder darle al mercado esa información

José Luis

Por parte de Intervida no se han hecho esos análisis, pero ya existe información de investigaciones hechas.

Estudiante

La Flor de Jamaica es considerada un diurético así como también antidesparasitante, regulador digestivo y renal, pero el estudio mas completo es sobre como reduce el colesterol malo en la sangre.

José Luis

Otras investigaciones dicen que quita la goma

Lic Melida

Además de la vitaminas se tendría que averiguar si tienes algo negativo por su uso.

José Luis

Otra cosa que sería interesante investigar es como la gente prefiere el producto, generalmente se utiliza mucho el refresco, pero habría que saber si desean mejor que sea en jalea que es un producto con otro tipo de procesamiento, también se sabe de un productor que esta sacando vino, y a si nosotros profundizamos mas y sacamos un producto mas especializado y las personas puedan ver la diferencia de la producción de San Vicente a la de otro lugar, esto podría ser una fortaleza que podrían tener nuestros productores.

Lic Melida

Yo lo digo por que nuestros jóvenes y espero que en este grupo a si sea , siempre van mas allá y no les podemos quitar la iniciativa y la creatividad de ir mas allá. El día de ayer mencionaban que ya existe las bolsitas de la flor en polvo con azúcar solo para disolver.

Lic Luis Vásquez

Otra cosa que seria importante ver que arroje el estudio de mercado es la preferencia del consumidor en cuanto a la fertilización orgánica o química del cultivo.

Lic Melida

Entonces es importante que destaquemos eso de lo orgánico y lo químico.

José Luis

Perdón había olvidado mencionarles que parte de la investigación tiene que ver con el tipo de fertilización que se va utilizar, en este momento estamos experimentando cual de las dos es mejor o si se obtienen los mismos resultados si es a si no habría necesidad de estar utilizando abono químico

Entrevista 2

Visita de Campo a la Zona de Cultivo (Jueves 3 de Agosto de 2006)

Parcela de Don Fermín

José Luis

Como pueden ver el desplazamiento de cada planta es aproximadamente de un metro, la parte donde no hay cultivo esta un poco llena de maleza, esta esto como tipo grama que cuesta bastante eliminarlo, el productor tiene que estar constantemente limpiándolo, pero en este momento no parece que lo hayan estado haciendo y esto dificulta el rendimiento del cultivo, hay unas plantas que se pierden

Estudiante

El cuidado que el productor le esta dando va a afectar la experimentación que están haciendo.

José Luis

De afectar talvez no, pero si tiene que estar limpiándolo constantemente, no podría afectar mucho porque las dos parcelas están prácticamente en las mismas condiciones (parcelas con abono orgánico y con abono químico)

Estudiante

Pero una se ve mas llena de maleza que la otra

José Luis

Es que en esa no se hicieron surcos(parcela con abono químico)

Estudiante

Y solo esta área es

José Luis

No, lo que pasa es que se hace una separación entre ambas, miren este parte ya la fertilizo, pero le falto que la cubriera, si se fijan se fueron colocando por postura porque no es necesario hacer surcos como en la otra.

Estudiante

Por que no se hicieron surcos

José Luis

Por que en esta el fertilizante solo va puesto, no como en el orgánico que se tiene que hacer el surco para incorporar el abono, aunque la repito que aquí falto cubrirlo.

Estudiante

Cuanto tiempo se tarda en crecer la planta.

José Luis

Entre 3 y 5 meses

Estudiante

Se ven mas bonitas las abonadas con químicos que las de abono orgánico, será que aquellas les afecta la sombra

José Luis

Si , acuérdense que son plantas para sol, son tropicales.

Estudiante

Cuanta producción da una sola parcela

José Luis

Aproximadamente unos tres quintales en un año, acuérdense que pueden sembrarse por decir algo en marzo, pero no se va a cosechar por el tiempo que lleve el cultivo si no que comienza a dar frutos cuando llegan los días cortos es decir por octubre y noviembre entonces es que la planta comienza a responder a ese efecto, es parecida al maicillo que tiene la característica de producir por periodos.

Estudiante

El maicillo se cosecha una vez al año y se conserva , siempre se encuentra maicillo en el mercado y con la Flor de Jamaica no se puede hacer lo mismo

José Luis

El maicillo como es grano es mas fácil almacenarlo, habría que ver si la flor también puede almacenarse a lo mejor con un preservarte, por ejemplo si se empaca al vacío u otro empaque que lo conserve y también habría que ver si no pierde características como el sabor, color ,etc , pero eso ya seria como otra etapa de investigación, por el momento nosotros solo hemos llegado hasta el momento de producción (Cáliz Deshidratado) , ya la parte de transformación no lo veríamos porque no fue contemplado.

Estudiante

Cuando ustedes nos piden que determinemos los Procesos de producción que se dan en otras partes del país a que se refieren exactamente o como lo exponían la ves anterior se refieren a los métodos de conservación.

José Luis

En esta parte nos estamos refiriendo al procesamiento después de obtener el cáliz deshidratado, es decir que otras cosas se pueden hacer con el cáliz

además del refresco o el te, un ejemplo la jalea u otra cosa, esto es para darle al productor una alternativas que mas adelante podría utilizar.

Estudiante

La Flor de Jamaica realmente se esta produciendo en el país, le pregunto esto porque cuando uno busca información no se encuentra y nos están pidiendo que demos información de los volúmenes de producción en los últimos cinco años además nos piden precios y solo se encuentran precios de otros países será que nos podemos basar en eso o puede orientarme en que lugar me brindarían esa información.

José Luis

Podrían ir al Ministerio de Agricultura talvez ellos tengan información, también pueden apoyarse en la parte de agro negocios allí se manejan bases de datos de productores que se dedican a diferentes rubros, también pueden averiguar de donde obtienen el producto los restaurantes como la Pizza Hut a lo mejor lo importan y esto se convierte una oportunidad para los productores, ellos pueden contemplar la posibilidad de proveer a estas grandes empresas, a la hora de hacer el sondeo tenemos que determinar a que mercado nos queremos lanzar.

Estudiante

Ustedes como Intervida solo van apoyar a los agricultores en el área de producción o se tienen planes de largo plazo. Por ejemplo si se determina que hay mercado para comercializar la Flor, Intervida piensa apoyarlos con Planes Estratégicos. Porque si no se les orienta la investigación podría quedar perdida

José Luis

Como se les dijo la ves anterior es un proyecto de investigación, si se obtiene buenos resultados pasaría a ser un proyecto productivo en donde se cultivarían áreas mas grandes y se tendría mas seguridad en la cuestión de Mercadeo

(comercialización) a si el productor tiene mas seguridad que lo que va a cosechar lo va a vender.

Llegada de don Fermín

José Luis

Verdad que ya la fertilizo, pero no la tapo.

Don Fermín

No, no la tape porque yo hice una siembra, le voy explicar mire ese plantita va naciendo, aquella otra también, aquellas ya son viejas, esta otra no nació, por eso no las tape, hasta que nazcan todas lo voy hacer, en aquella parte no han nacido todas, si mañana no han nacido las voy a resembrar, a esto se le da el ok hasta que han nacido todas para que no quede el espacio solo, por eso es que ustedes ven unas matas mas pequeñas que otras, hay unas que las sembré el jueves pasado.

Estudiante

Como se llama el abono químico que utilizan

José Luis

Se llama triple 15, es una formula que viene completa supuestamente con los nutrientes esenciales para la planta como el potasio, el fósforo y el nitrógeno, pero se pueden utilizar distintas formulas, pero la mas completa es la triple 15 y muchas veces se utiliza esa porque uno no sabe que nutrientes tiene el suelo, los cultivos trabajan según la demanda de nutrientes que hay en el suelo, eso se tiene que determinar con un análisis de suelo, aquí lo íbamos hacer pero el tiempo ya se había pasado y si se hace en la época de invierno ya los resultados no son iguales, los análisis se hacen el verano antes de que llueva

para determinar que es lo que tiene el suelo para poder hacer una recomendación mas atinada para el cultivo por esta razón se decidió usar una formula completa porque no se sabe en si lo que necesita el suelo para nutrir a la planta.

Estudiante

Aquella no lleva de este tipo de abono

José Luis

No, esa es de abono orgánico (hojas, estiercol)

Don Fermín

Esa esta mejor y es sembrada del mismo día.

José Luis

Eso es lo que estamos trabajando de investigar, cual de los dos funciona mejor

Don Fermín

Yo siento que el abono orgánico ha funcionado mejor, mire las matitas están mas grandes en la parcela de ese lado

Estudiante

El abono químico no afecta en si las propiedades de la planta

José Luis

No porque es como las capas de hojas que se forman en el suelo, solo que de una manera química. No es 100% puro tiene una parte de nutrientes y otra de materia inerte que sirve para que el abono se quede en suelo y después de un tiempo la planta pueda disponer de esos nutrientes, es como la comida de las plantas, el orgánico tiene los mismos componentes solo que en cantidades

menores y es un poquito mas tardado, pero queremos saber cual de los dos funciona mejor porque si este funciona bien no habría por que invertir en abono químico y se puede estar haciendo aquí con los desechos naturales como las hojas, frutas o el estiércol de ganado después de un tiempo se descompone y ya se puede utilizar y es una forma de reducir los costos .

Estudiante

Bien, pero mi pregunta esta enfocada en que se dice que algunos productos generan enfermedades como el cáncer , no se si el abono químico tiene que ver con esto o solo se refiere a insecticida.

José Luis

El abono químico es como si le pusieran vitaminas a una persona, lo que me dice se refiere a productas transgenicos que son aquellos que les inyectan genes que no son parte de la planta, por ejemplo hay una clase de tomate que le inyectan genes de alacrán o de rata no estoy seguro para que soporte ciertas enfermedades y como no son parte natural de la planta a la larga produce las enfermedades como usted dice el cáncer, el abono químico no, lo que pasa es que el suelo de tanto que se le cultiva va perdiendo nutrientes y eso es lo que se le repone con el abono.

Estudiante

Volviendo a lo de los precios del producto y los volúmenes de producción esto tendrá que ser a nivel nacional en general o que este dividido por departamentos o si se puede ambas

José Luis

Como encuentren la información, pero tiene que ser real, si no la encuentran por la clase de cultivo entonces digan que de eso no existen datos al respecto

y el que no exista esa información puede significar una buena oportunidad para introducir el producto puesto que no hay muchos que estén el mercado bajo ese rubro

Parcela de Don Daniel.

José Luis

La parcela de Don Daniel esta sembrada a curva a nivel, la Flor de Jamaica se puede sembrar en cualquier tipo de terreno.

Reunión en sede de Intervida (Terra SVS San Vicente)

Reorganización de cronograma de actividades. Se determino que para el 24 de agosto se entregara información secundaria y se llevaría establecido el segmento de mercado al que va estar dirigido el estudio.

En cuanto a los procesos de producción dejan a creatividad del equipo si se hace a través de gráficos,