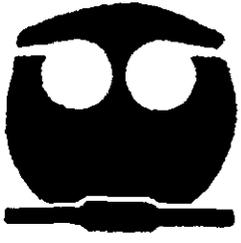


S  
2ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

FACULTAD DE QUIMICA



**EXAMENES PROFESIONALES  
FAC. DE QUIMICA**

**ANALISIS DE LA ESTRATEGIA ACTUAL DE VENTA PARA LA  
COMERCIALIZACION DE UN COMPLEMENTO ALIMENTICIO  
CON PROPIEDADES TERAPEUTICAS:  
CARTILAGO DE TIBURON**

**TRABAJO ESCRITO VIA CURSOS DE  
EDUCACION CONTINUA  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
INGENIERA QUIMICA  
PRESENTA**

**SANDRA LORENA AMARILLAS ESTRELLA**

México, D. F.

1999

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

33486



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**JURADO ASIGNADO:**

PRESIDENTE	PROF. RAMON ARNAUD HUERTA
VOCAL	PROF. ANTONIO TORRES TELLO DE MENESES
SECRETARIO	PROF. JOSÉ LUIS GONZÁLES GARCÍA
1er SUPLENTE	PROF. FERNANDO DE JESÚS RODRIGUEZ RIVERA
2º SUPLENTE	PROF. JOSÉ ALEJANDRO RAFAEL VEGA SANCHEZ

**SITIO DONDE SE DESARROLLO EL TEMA:**

NUTRIDELMAR S.A. DE C.V.

PRIMERA CERRADA CALLE 10 No. 236, COL. GRANJAS SAN ANTONIO, MÉXICO D.F. 09070

**ASESOR:**

M.C. JOSÉ LUIS GONZÁLEZ GARCÍA

**SUPERVISOR TÉCNICO:**

ING. ALBERTO OSVALDO FLORES VEGA

**SUSTENTANTE:**

SANDRA LORENA AMARILLAS ESTRELLA

Handwritten signatures and scribbles are present over the text of the advisors and sustentante. There are three distinct signatures: one at the top right, one in the middle, and one at the bottom. The signatures are written in black ink and are somewhat stylized and overlapping.

Si no que Dios ha escogido lo necio del mundo, para avergonzar a los sabios; y Dios ha escogido lo débil del mundo, para avergonzar a lo que es fuerte; y lo vil y despreciado del mundo ha escogido Dios; lo que no es, para anular lo que es; para que nadie se jacte delante de Dios.

**1ª Corintios 1:27-28**

Pero gracias a Dios, que en Cristo, siempre nos lleva en su triunfo, y que por medio de nosotros manifiesta en todo lugar la fragancia de su conocimiento.

**2ª Corintios 2:14**

A mi amado **Señor Jesús**, le agradezco su amor, obra, paciencia, fortaleza y victoria que me han acompañado a cada instante en mi vida, en especial el haber cumplido su precioso propósito al llevarme a concluir este trabajo, que forma parte de las muchas bendiciones que he recibido de El a través de toda mi carrera y desarrollo profesional.

A mi **Abuelito**, que esta en la presencia del Señor le agradezco su amor y oraciones que fielmente me acompañaron.

**Papá**, te doy las gracias por todo tu amor, apoyo y por el anhelo ahora cumplido de poder ver concluida mi carrera.

**Mami**, te agradezco tu amor, trabajo, desvelo, paciencia y sobre todo tus preciosas oraciones que son mi fortaleza y confianza para poder seguir adelante, y por tu fe puesta en Jesús al saber que el concluye todo lo que comienza.

A mis hermanos **Horacio** y **Alberto** que siempre me han alentado y apoyado les agradezco su amor y confianza para creer que Dios cumpliría este objetivo.

**Paco**, te agradezco tu amor, tus oraciones, exhortaciones y apoyo que siempre han sido claves a mi vida y que han servido para seguir construyendo a Jesús en mi.

**Pamis**, gracias por tus oraciones y apoyo brindado en momentos difíciles ya que me han servido para seguir siendo fiel.

**Manuel**, gracias por tus oraciones fieles y por el regalo de tu preciosa amistad que ha sido de valor incalculable para mi y que ha sido útil para alentar y llevar a crecer mi vida en Jesús.

**Guicho**, te agradezco tu apoyo incondicional y la amistad que siempre hemos tenido desde que llegamos a la Facultad.

**Javier**, gracias por ser mi amigo y por haberme apoyado grandemente con tu experiencia para que este trabajo se pudiera realizar con calidad.

**Oswaldo**, gracias por tu tiempo, dedicación, guía, experiencia y amistad que fueron uno de los pilares para que este trabajo se realizara.

# INDICE

---

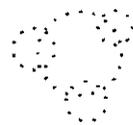
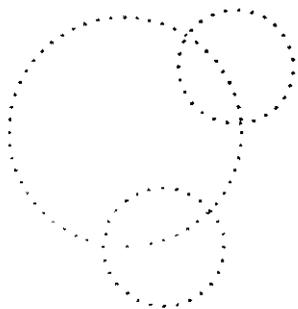
	Página
<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>ANTECEDENTES DE LA EMPRESA</b>	3
<b>JUSTIFICACIÓN DEL TEMA</b>	7
<b>OBJETIVOS DEL TRABAJO</b>	8
<b>CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO Y ANÁLISIS DEL ÁREA COMERCIAL DE LA EMPRESA</b>	9
• Diagrama de Pareto.	
• <i>Diagramas de causa – efecto.</i>	
• Perfil del producto.	
<b>CAPÍTULO 2. ANÁLISIS DEL MERCADO DONDE SE UBICA LA EMPRESA</b>	51
• Competencia.	
• Clientes.	
<b>CAPÍTULO 3. DIAGNÓSTICO Y SITUACIÓN PROBLEMÁTICA DE LA EMPRESA</b>	67
• Propuesta para incrementar la facturación del cartílago de tiburón.	
Corto plazo.	
Largo plazo.	

<b>CONCLUSIONES</b>	77
<b>RECOMENDACIONES</b>	79
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	81

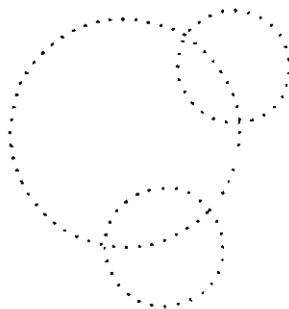
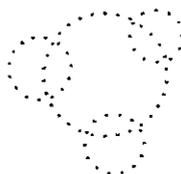
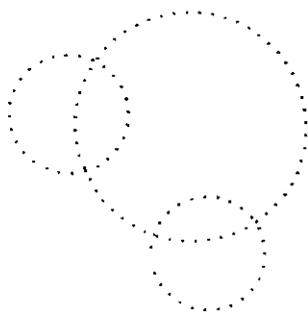
#### **ANEXO I. CONTROL DE LA CALIDAD APLICADO A LA COMERCIALIZACIÓN.**

- ♦ *Diagnóstico de empresas.*
- ♦ Naturaleza de los procesos.
- ♦ Utilización de métodos estadísticos para diagnóstico.
- ♦ Hojas de registro.
- ♦ Histogramas.
- ♦ Estratificación de histogramas.
- ♦ Diagramas de dispersión.
- ♦ Gráficas de control

#### **ANEXO II. INFORMACION INTERNET, FOLLETOS Y ARTICULOS**



# INTRODUCCION



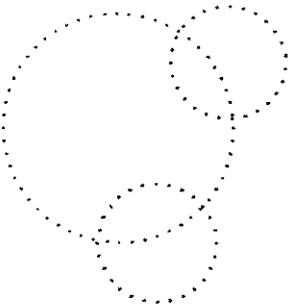
# INTRODUCCIÓN

---

La calidad se ha convertido en un movimiento mundial vital a todos niveles, ya que hoy "la calidad se orienta a desarrollar el capital intelectual de las empresas, hacer una reingeniería de la mentalidad de los administradores y romper las estructuras del mercado, con el fin de buscar nuevas formas para llegar al cliente" Por lo que es necesario que las empresas mexicanas grandes, medianas y pequeñas inicien ya estos cambios para no quedar en el rezago en medio de esta gran apertura comercial.

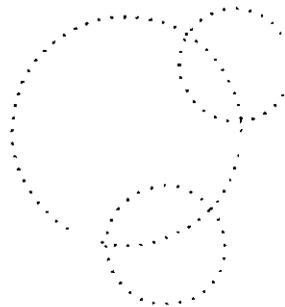
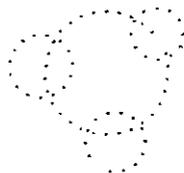
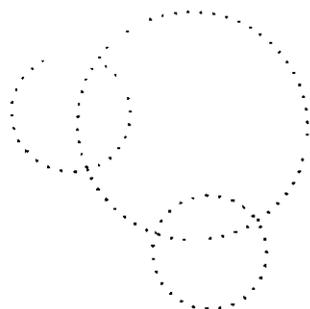
Este trabajo pretende elaborar un diagnóstico de la problemática que presenta actualmente la empresa **NUTRIDELMAR, S.A. DE C.V.** con una orientación hacia el área comercial de la misma. Se tiene conocimiento de que la facturación neta de esta empresa ha tenido una tendencia a la baja desde hace dos años aproximadamente. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos de la misma no se ha logrado elevar o recuperar el nivel de ventas anterior en especial la de su producto mas solicitado: **El Cartilago de Tiburón**. Por lo tanto se hace necesario realizar un análisis profundo de la situación comercial de la empresa basado en herramientas científicas, como son las siete herramientas básicas de la calidad, que nos puedan proporcionar elementos clave de la situación al interior y que nos ayude a identificar las fuerzas que guían la dinámica del mercado en el que se vende este producto. Nos referimos a las debilidades y fortalezas

del área comercial de la empresa y los riesgos y oportunidades que presenta el sector donde se desarrolla la actividad de la misma. De esta manera, se considera que se estará en posibilidad de hacer una valoración de las estrategias comerciales que actualmente se utilizan y poner de manifiesto sus carencias y aciertos, con el propósito de establecer líneas de acción que ayuden a la empresa.



# ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

---



## ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

---

**NUTRIDELMAR S.A de C.V.** comercializa productos naturales que son extraídos de la *biomasa marina o animal*, usando lo último en tecnología tanto celular como molecular; estos productos funcionan como complementos nutricionales en el aseguramiento de vitalidad y salud óptima del consumidor.

Gracias a las propiedades terapéuticas del cartílago de tiburón, difundidas en medios de comunicación masivos como la radio, surge un mercado consumidor que demanda la distribución de dicho producto.

En México ya se producía el cartílago de tiburón como tal, pero este no era distribuido de forma directa hasta el domicilio del cliente, y no fue sino hasta que el Q.F.B. Arturo Quezada se propone hacerlo llegar ampliamente al público al percatarse de que nadie cubría esa necesidad, es entonces cuando **NUTRIDELMAR** es fundada en 1993 con el nombre de **DISTRIBUIDORA DEL MAR**, siendo constituida una más de las miles de microempresas familiares con las que cuenta nuestro país. En ese entonces el 95% de las ventas totales correspondió a la marca de cartílago de tiburón ESCUARTROL y solamente 5% fue generado por otros productos. Todo era vendido a través de venta directa al consumidor (venta a través de llamadas telefónicas hechas por los clientes, venta directa en la oficina y envíos a domicilio previo pedido); **NUTRIDELMAR** utilizaba

como medio publicitario: trípticos y la radio, llegando a tener la exclusividad del producto en el Distrito Federal.

Debido a esta situación favorable, otras empresas comercializadoras del ramo, posicionan su producto en farmacias, tiendas naturistas y departamentales. Al mismo tiempo algunos laboratorios, aun el propio proveedor de la compañía al ver la demanda del cartílago de tiburón, deciden realizar también la venta directa a clientes y tiendas a precios más bajos creando otros canales de distribución, así como desviando a la cartera de clientes cautivos con que **NUTRIDELMAR** contaba, esto trae como consecuencia que las ventas de la empresa se vean afectadas.

En ese contexto, no faltaron los “charlatanes” que comercializaron al cartílago de tiburón usando la “piratería”, es decir, imitaban los envases (presentación) comerciales y vendían productos diferentes o bien, vendían un cartílago de tiburón adulterado y de más baja calidad, muy a pesar de la publicidad realizada por el gobierno en contra de la misma.

En 1995, **NUTRIDELMAR** introduce un nuevo producto, “uña de gato” que levanta nuevamente las ventas de la compañía llegando a ocupar la facturación de éste el 95% de las ventas totales; además, **NUTRIDELMAR** decide incrementar la publicidad en la radio (a través de entrevistas), pláticas abiertas al público en general (donde se presentaban artistas y médicos reconocidos), revistas y periódicos populares (dirigidos a mercado clase “C”); sin embargo, nuevamente, muchas empresas comenzaron a

competir agresivamente por el mercado y las ventas netas de **NUTRIDELMAR** se vieron afectadas por segunda ocasión.

A pesar de eso **NUTRIDELMAR** siguió trabajando con sus mismas políticas de venta directa al cliente.

Debido a la baja en las ventas, **NUTRIDELMAR** decide ampliar su mercado a través de convenios comerciales con pequeños distribuidores en el Distrito Federal y en el interior de la República que se encontraban en:

#### **ZONA METROPOLITANA.**

San Jerónimo, Azcapotzalco, Centro, Xochimilco, Colonia Roma, Izcalli del Valle, Zona Rosa, Agrícola Oriental, Satélite, etc. El 25% de las ventas totales de **NUTRIDELMAR** se realizó en esta zona.

#### **INTERIOR DE LA REPÚBLICA.**

Guadalajara, Tijuana, Morelia, Monterrey, Nuevo Laredo, León, Puebla, Chihuahua, Veracruz, Tamaulipas, Pachuca, Toluca, Hidalgo, todos ellos con una participación total del 40% de las ventas; mientras que el 35% restante perteneció a lo que pudo comercializar directamente **NUTRIDELMAR**.

Actualmente solo trabaja con algunos de estos distribuidores.

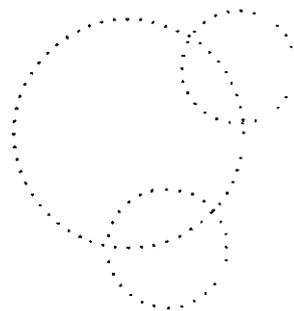
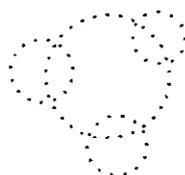
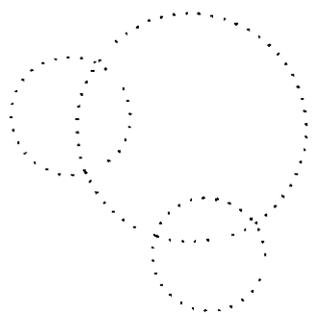
Estos distribuidores hicieron rentable al negocio en su momento; pero a pesar de esas fortalezas el nivel de ventas no volvió a ser el mismo, como consecuencia **NUTRIDELMAR** determina comercializar un producto de marca propia llamado **CARTIDELMAR** y así poder establecer políticas internas de venta; por lo que, en 1997 se decide a cambiar la razón social y se registra como **NUTRIDELMAR, S.A. DE C.V.**, este cambio se produjo con el fin de tener mayor aceptación en el mercado a través de una mejor imagen y seguridad hacia el cliente, así como de emprender una reorganización de la empresa para estructurarla mejor. Es a raíz de ello, que **NUTRIDELMAR** inicia la importación directa de otros productos nutricionales que aún sigue comercializando, sin mucho éxito, pero lo que ha dado equilibrio económico al negocio ha sido sin duda la venta del cartílago de tiburón, que a la fecha siempre ha estado por arriba de todos los demás productos (en cuanto a ventas se refiere) y ha sido el más solicitado por los clientes.



# JUSTIFICACIÓN DEL TEMA



---



## JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

---

Las carencias presentadas en la organización comercial de **NUTRIDELMAR** y su disminución en la facturación de las ventas, a pesar de todos los esfuerzos efectuados a la fecha, justifican la realización de un análisis de la estrategia actual de comercialización del cartílago de tiburón, a fin de aportar elementos para mejorar la rentabilidad del negocio.



# OBJETIVOS DEL TRABAJO

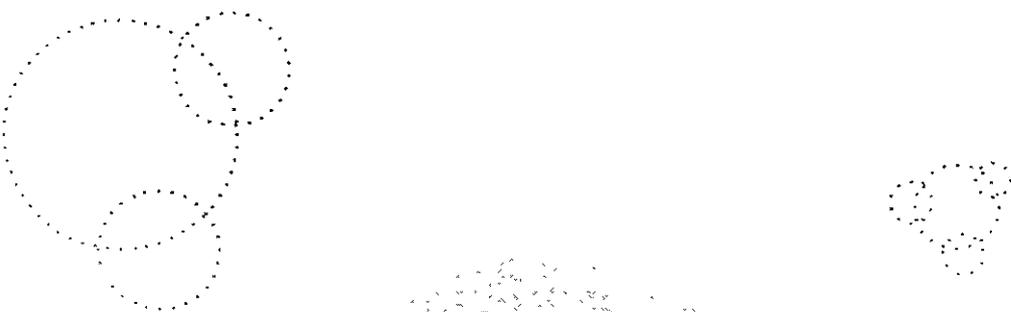
---

## OBJETIVOS DEL TRABAJO

---

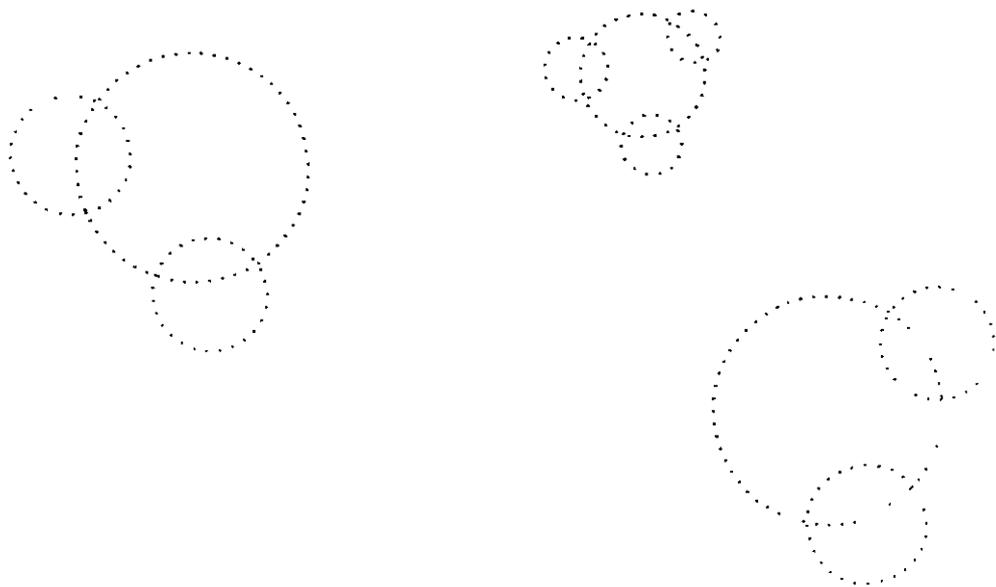
Se pretende en este trabajo, desarrollar los siguientes puntos que se consideran importantes para atender las necesidades propias de una investigación como la que se pretende llevar a cabo:

- El diagnóstico de la empresa en sus áreas comerciales y logística principalmente.
- La identificación de las áreas de oportunidad ocasionadas por debilidades o carencias en la organización, identificar a su vez las fortalezas que le han permitido a la empresa perdurar.
- Proponer de una manera general los puntos de partida para el crecimiento comercial de la organización.



**CAPÍTULO 1**  
**MARCO TEÓRICO Y ANÁLISIS DEL ÁREA**  
**COMERCIAL DE LA EMPRESA**

---



# CAPÍTULO 1

---

## MARCO TEÓRICO Y ANÁLISIS DEL ÁREA COMERCIAL DE LA EMPRESA

Para la realización de este análisis se tomó como dato principal la cantidad de frascos de cartilago de tiburón facturada, a partir de 1993 y a la fecha, tomando en cuenta cada una de las presentaciones que se han comercializado durante todo este período.

Es importante mencionar que fue difícil extraer los datos recolectados en el período de 1993 a 1995, ya que la compañía en ese momento no contaba con un correcto registro, administración y organización de la facturación (este era realizado en cuadernos, de una manera no sistemática y sin una metodología apropiada).

De 1996 a 1998 esto cambió, desde esa fecha los datos se capturan en computadora a través de un sistema administrativo empresarial y se encuentran organizados por mes, año, zona, distribuidor y venta directa por repartos, lo cual ha resultado de ayuda para tener una visión más precisa de lo que es el negocio.

Con esa información se formaron las tablas que se presentan a continuación y que constituirán la base para la valoración estadística de la empresa.

**Tabla 1. Ventas unitarias de Cartilago de tiburón Marca  
"ESCUARTROL"**

**Presentación: Frasco con 50 CÁPSULAS, 640 mg por cápsula.**

MES	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	-	-	-	206	-	-
FEBRERO	-	-	-	528	-	-
MARZO	-	-	-	321	-	-
ABRIL	-	-	-	266	-	-
MAYO	-	-	100	160	-	-
JUNIO	-	-	200	28	-	-
JULIO	-	-	200	-	-	-
AGOSTO	-	-	1,400	-	-	-
SEPTIEMBRE	-	-	-	-	-	-
OCTUBRE	-	-	600	-	-	-
NOVIEMBRE	-	-	300	-	-	-
DICIEMBRE	-	-	1,000	-	-	-
<b>TOTAL</b>	-	-	3,800	1,509	-	-

Fuente: Datos extraídos de los archivos de la empresa **NUTRIDELMAR S.A. DE C.V.**

Con relación a esta tabla, no se cuenta con datos de años anteriores a 1995, debido a que esta presentación se creó a partir de esa fecha.

En julio de 1996 se realiza el cambio de proveedor que ocasiona que este producto deje de comercializarse.

La segunda tabla muestra la variación que se presentó en el uso de la presentación con 60 tabletas y 500 mg. por tableta. Ambas presentaciones corresponden al proveedor con quién trabajo la empresa **NUTRIDELMAR** en sus inicios.

**Tabla 2. Ventas unitarias de Cartílago de tiburón Marca  
"ESCUARTROL"**

**Presentación: Frasco con 60 TABLETAS, 500 mg por tableta**

MES	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	-	1,600	1,700	198	-	-
FEBRERO	-	2,159	1,200	167	-	-
MARZO	-	1,200	5,000	278	-	-
ABRIL	-	1,800	-	140	-	-
MAYO	-	1,800	1,700	147	-	-
JUNIO	-	2,400	600	136	-	-
JULIO	300	1,100	400	-	-	-
AGOSTO	811	1,000	1,400	-	-	-
SEPTIEMBRE	1,441	1,200	1,200	1	-	-
OCTUBRE	4,040	-	1,200	-	-	-
NOVIEMBRE	3,000	-	1,200	-	-	-
DICIEMBRE	5,000	-	1,200	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>14,592</b>	<b>14,259</b>	<b>16,800</b>	<b>1,067</b>	-	-

Fuente: Datos extraídos de los archivos de la empresa **NUTRIDELMAR S.A. DE C.V.**

Este tipo de presentación se comercializó desde los comienzos de la empresa y, de igual forma que en el caso anterior, desaparece con el cambio de proveedor, dejando de comercializarse después de 1996.

La tercera tabla nos indica el momento en que se produce el cambio de proveedor de la empresa **NUTRIDELMAR**; es interesante mencionar que la presentación de los productos es diferente de la anterior (aunque el diseño del envase permaneció sin cambios). Posteriormente se podrá apreciar que las diferentes características de estos productos si influyen en la variación del patrón de facturación de la empresa.

**Tabla 3. Ventas unitarias de Cartilago de tiburón Marca  
"CARTIDELMAR "**

**Presentación: Frasco con 100 CÁPSULAS, 740 mg por cápsula**

MES	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	-	-	-	-	243	114
FEBRERO	-	-	-	-	640	69
MARZO	-	-	-	-	474	55
ABRIL	-	-	-	-	104	76
MAYO	-	-	-	-	206	85
JUNIO	-	-	-	20	81	88
JULIO	-	-	-	191	75	86
AGOSTO	-	-	-	143	74	58
SEPTIEMBRE	-	-	-	102	38	-
OCTUBRE	-	-	-	343	38	-
NOVIEMBRE	-	-	-	294	25	-
DICIEMBRE	-	-	-	164	28	-
<b>TOTAL</b>	-	-	-	<b>1,257</b>	<b>2,026</b>	-

Fuente: Datos extraídos de los archivos de la empresa NUTRIDELMAR S.A. DE C.V.

En la tabla anterior se observa una demanda considerable de este presentación.

**Tabla 4. Ventas unitarias de Cartilago de tiburón Marca  
"ESCUARTROL "**

**Presentación: Frasco con 200 CÁPSULAS, 640 mg por cápsula**

MES	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	-	50	60	23	-	-
FEBRERO	-	-	50	19	-	-
MARZO	-	-	100	10	-	-
ABRIL	-	70	50	29	-	-
MAYO	-	40	150	20	-	-
JUNIO	-	80	-	27	-	-
JULIO	67	58	-	5	-	-
AGOSTO	88	-	170	-	-	-
SEPTIEMBRE	52	100	20	-	-	-
OCTUBRE	27	-	150	-	-	-
NOVIEMBRE	42	-	-	-	-	-
DICIEMBRE	35	-	40	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>311</b>	<b>398</b>	<b>790</b>	<b>133</b>	-	-

Fuente: Datos extraídos de los archivos de la empresa NUTRIDELMAR S.A. DE C.V.

A partir de 1997 se deja de vender esta presentación debido al cambio de proveedor, ya que esta presentación pertenecía al proveedor original.

**Tabla 5. Ventas unitarias de Cartilago de tiburón Marca  
"ESCUARTROL Y CARTIDELMAR"  
Presentación: Frasco con 300 TABLETAS, 500 mg por tableta**

MES	1993	1994	1995	1996	1997*	1998
ENERO	-	160	300	158	45	-
FEBRERO	-	16	200	123	46	-
MARZO	-	50	950	177	30	-
ABRIL	-	130	-	122	20	-
MAYO	-	40	300	66	41	-
JUNIO	-	250	100	-	24	-
JULIO	83	70	100	-	18	-
AGOSTO	59	100	330	-	21	-
SEPTIEMBRE	115	250	200	-	16	-
OCTUBRE	270	-	250	4	19	-
NOVIEMBRE	140	-	100	46	15	-
DICIEMBRE	1062	-	250	30	10	-
<b>TOTAL</b>	<b>1729</b>	<b>1,066</b>	<b>3,080</b>	<b>726</b>	<b>305</b>	

Fuente: Datos extraídos de los archivos de la empresa NUTRIDELMAR S.A. DE C.V.

\*A partir de esta fecha se utiliza una presentación en cápsulas de 740 mg cada una.

Esta presentación se ha comercializado desde la fundación del negocio, pero se dejó de manejar a partir de 1997 por ya no ser solicitada por el público consumidor.

## DIAGRAMA DE PARETO

Los problemas de calidad que se presentan como pérdidas se deben a unos pocos tipos de defectos y éstos pueden atribuirse a un número muy pequeño de causas. Si se identifican las causas de estos pocos defectos **vitales**, podremos eliminar casi todas las pérdidas, concentrándonos en esas causas particulares y dejando de lado por el momento otros muchos defectos **triviales**. El uso del diagrama de Pareto permite solucionar este tipo de problema con eficiencia.

En 1897, el economista italiano V. Pareto presentó una fórmula que mostraba que la distribución del ingreso es desigual. En 1907, el economista norteamericano M.C. Lorenz expresó una teoría similar por medio de diagramas. El Dr. J.M. Juran aplicó el método del diagrama de Lorenz que fórmula para clasificar los problemas de calidad en los **pocos vitales** y los **muchos triviales** y llamó a este: **Análisis de Pareto**<sup>2</sup>.

Un diagrama de Pareto es un tipo especial de histograma que ayuda a identificar las áreas problemáticas y permite asignarles una prioridad.

## **Elaboración de un diagrama de Pareto.**

### **PASO 1**

Decida qué problemas se van a investigar y cómo recoger los datos.

### **PASO 2**

Diseñe una tabla de conteo de datos.

### **PASO 3**

Elabore la tabla de conteo y calcule los totales.

### **PASO 4**

Elabore una tabla de datos para el diagrama de Pareto con la lista de ítems, los totales individuales, los totales acumulados, la composición porcentual y los porcentajes acumulados.

### **PASO 5**

Organice los ítems por orden de cantidad y llene la tabla de datos. Existe al final un ítem donde se agregan los elementos menos significativos, este es denominado "otros" y debe ubicarse en el último renglón, independientemente de su magnitud.

## PASO 6

Dibuje dos ejes verticales y un eje horizontal.

### 1) Ejes verticales

#### a) Eje izquierdo

Marque este eje con una escala desde 0 hasta el total general.

#### b) Eje derecho

Marque este eje con una escala desde 0% hasta 100%.

#### C) Eje horizontal

Divida este eje en un número de intervalos igual al número de ítems clasificados.

## PASO 7

Construya un diagrama de barras.

## PASO 8

Dibuje la curva de acumulación (curva de Pareto).

Marque los valores acumulados (total acumulado o porcentaje acumulado) en la parte superior, al lado derecho de los intervalos de cada ítem y conecte los puntos con una línea continua.

## PASO 9

Escriba en el diagrama cualquier información necesaria.

1) Información sobre el diagrama.

Título, cifras significativas, unidades, nombre del dibujante.

2) Información sobre los datos.

Periodo de tiempo, tema y lugar de la investigación, número total de datos.

### **Diagramas de Pareto de Fenómenos.**

Este es un diagrama en el cual se relacionan los resultados indeseables, como los que se presentan a continuación y se utiliza para averiguar cuál es el principal problema.

- ✎ Calidad: defectos, faltas, fracasos, quejas, ítem devueltos, reparaciones.
- ✎ Costo: magnitud de las pérdidas, gastos.
- ✎ Entrega: escasez de inventarios, demoras en los pagos, demoras en la entrega.
- ✎ Seguridad: accidentes, errores, interrupciones.

### **Diagrama de Pareto de Causas.**

Este es un diagrama en el cual se relacionan los resultados indeseables, como los que se presentan a continuación y se utiliza para averiguar cuál es el problema principal.

- ☞ Operario. turno, grupo, edad, experiencia, destreza.
- ☞ Máquina: máquinas, equipos, herramientas, organizaciones, modelos, instrumentos.
- ☞ Materia prima: productor, planta, lote, clase.
- ☞ Método operacional: condiciones, órdenes, disposiciones, métodos.

Si los datos se pueden representar en valores monetarios, lo mejor es dibujar diagramas de Pareto que muestren esto en el eje vertical. Si no se aprecian adecuadamente las implicaciones financieras de un problema, la investigación puede resultar ineficaz. En la administración, los costos constituyen una importante escala de medición.

De acuerdo a los datos de ventas unitarios de cartilago de tiburón obtenidos anteriormente y aplicando los cinco primeros pasos básicos para la elaboración del Diagrama de Pareto, se obtuvo la siguiente tabla:

**Tabla 6. Resumen de la facturación de las diferentes presentaciones que Nutridelmar ha comercializado desde 1993.**

PRESENTACIÓN	No. DE FRASCOS VENDIDOS	TOTAL ACUMULADO	COMPOSICIÓN PORCENTUAL	PORCENTAJE ACUMULADO
60 TABLETAS	46,718	46,718	72	72
300 TABLETAS/CÁPSULAS	6,906	53,624	11	83
50 CÁPSULAS	5,309	58,933	8	91
100 CÁPSULAS	3,914	62,847	6	97
200 CÁPSULAS	1,632	64,479	3	100
TOTAL	64,479	-	100	-

Fuente. Datos extraídos de los archivos de la empresa **NUTRIDELMAR S.A. DE C.V.**

Para el caso de cada presentación en particular podemos puntualizar lo siguiente:

### **PRESENTACIÓN: FRASCO CON 50 CÁPSULAS**

En un principio esta presentación por su tamaño y precio tuvo la finalidad de hacer más accesible la compra del producto al consumidor; sin embargo no fue rentable, ya que como la venta se realizaba por entrega directa, para que ésta fuera redituable se determinó como política el vender mínimo cinco frascos. El cliente sabía que para poder adquirir uno o dos frascos tenía que acudir personalmente al negocio y esto en ocasiones no era factible para los clientes, sea por condiciones de comodidad, tiempo libre o distancia

### **PRESENTACIÓN: FRASCO CON 60 TABLETAS**

De igual forma que la presentación anterior, ésta se creó con base en los mismos objetivos y políticas, pero en este caso hubo una respuesta muy aceptable por parte de los clientes y los subdistribuidores, quienes solicitaban mucho este tipo de presentación. El problema con esta presentación, surgió a raíz de que el proveedor no respetó los acuerdos y de forma desleal comercializó este mismo producto por otros canales de distribución, aprovechando la publicidad y mercado con el que contaba **NUTRIDELMAR** en ese momento y ocasionando la baja considerable de sus ventas en 1996. Esta presentación de 60 tabletas desaparece al cambiar de proveedor.

### **PRESENTACIÓN: FRASCO CON 100 CÁPSULAS**

El frasco de 100 cápsulas surge a raíz de trabajar con el nuevo proveedor; como en todas las presentaciones que **NUTRIDELMAR** ha manejado, estas han sido elegidas a través de imitar las ya existentes por la competencia en el mercado. En este caso se buscó una presentación intermedia que al ser comercializada fuera más rentable y que en el envío se pudiera obtener la utilidad deseada. Las ventas desde su inicio han aumentado, pero no con resultados satisfactorios y se espera una elevación de la facturación a partir del cuarto trimestre del presente año. Esta presentación se ha vendido con políticas marcadas por **NUTRIDELMAR**, a diferencia de las anteriores que respondían a políticas del proveedor.

### **PRESENTACIÓN: FRASCO CON 200 CÁPSULAS**

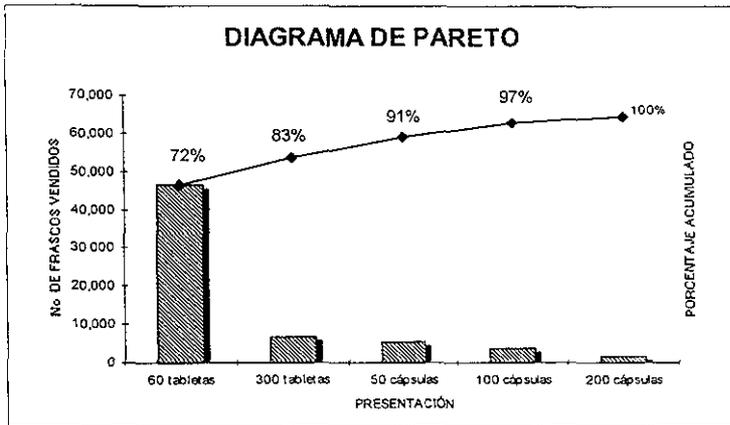
Esta presentación fue una de las que tuvo menor demanda, ya que el segmento de mercado donde se mueven estos productos no responde a precios altos y grandes contenidos; la mayoría de los clientes prefería comprar frascos pequeños. Se deja de comercializar por el cambio de proveedor.

### **PRESENTACIÓN: FRASCO CON 300 TABLETAS**

Se observó como la demanda de esta presentación se debió a que **NUTRIDELMAR** tenía como política para los envíos, enviar un frasco de 300 tabletas o bien cinco frascos de 60 tabletas para así poder obtener la utilidad deseada, por lo que los clientes

se veían en la necesidad de adquirir esta presentación que inicialmente fue viable, pero que disminuyó debido a que el público consumidor prefiere las presentaciones de menor cantidad. A partir de 1998 este producto ya no ha sido solicitado por los clientes ni por los subdistribuidores y se ha sustituido proporcionando al cliente que lo solicita tres frascos de la presentación de 100 cápsulas en vez del frasco de 300 tabletas al mismo precio.

## ANÁLISIS DEL DIAGRAMA DE PARETO.



Ya construido en su totalidad el Diagrama de Pareto queda como se presenta arriba. Podemos apreciar a través de este diagrama que la presentación de 60 tabletas ha sido la de mayor éxito, pues constituye el 72% del total de las ventas, por lo que podríamos cuestionar:

¿Qué motivó este fenómeno?

Los clientes que adquirían el producto se encontraban ubicados básicamente dentro del mercado tipo "C", que son clientes que tienen un bajo poder adquisitivo ya que en su mayoría eran personas de edad avanzada, enfermas y que sólo podían comprar uno o dos frascos cada vez que lo requerían; esto ocasionó que esta presentación por su tamaño y precio fuera la más atractiva, accesible y comercial a diferencia de las demás.

En su inicio **NUTRIDELMAR** utilizó la marca **ESCUARTROL** y un empaque

completamente diferente al que hoy se maneja, el diseño era muy sencillo y sin calidad por los colores, materiales, la falta de creatividad y posicionamiento que poseía, el nombre no decía ni reflejaba nada del producto. Debido a la buena publicidad que se realizó en radio, pláticas públicas, revistas y periódicos populares desde la introducción del producto, se logró un buen posicionamiento del mismo en el público consumidor. También los clientes aprovechaban la promoción de un descuento de compra por volumen a partir de cinco frascos, aumentando esto considerablemente las ventas de esta presentación; además de que esta fue una de las más comunes en el mercado por ser más fácil su manejo; aun los mismos subdistribuidores en el interior del país la solicitaban más.

Es necesario que ahora se analicen también las otras presentaciones y surge una duda:

¿Por qué no tuvieron éxito?

Las otras presentaciones eran más grandes y menos comunes en el mercado, a pesar de la publicidad realizada, que fue prácticamente la misma para todas no se lograron posicionar entre el mercado ya que el comprar alguna de ellas implicaba una mayor inversión que no todos los cliente podían efectuar y para poder obtener algún descuento de compra por volumen resultaba imposible, por esto preferían adquirir las presentaciones más económicas que eran las más pequeñas y que hoy son las que tienen abarrotado el mercado, estas presentaciones fueron solicitadas por clientes ubicados básicamente dentro de un mercado tipo "B" que son los que corresponden a la clase media ( profesionistas, comerciantes, empleados, etc.)

En el caso de la presentación de 50 cápsulas esta surge ya tarde, en el momento en que hay un considerable aumento de competidores que antes que esta ya distribuían también la presentación de 60 tabletas, que en ese momento ya estaba perfectamente posicionada entre el mercado consumidor.

Los precios al público para cartilago de tiburón de cada una de sus presentaciones fueron:

### **MARCA "ESCUARTROL"**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>Precio de 1993 a 1995</b>
Frasco de 50 cápsulas, 640 mg por cápsula	\$ 60.00
Frasco de 60 tabletas, 500 mg por tableta	\$ 60.00
Frasco de 200 cápsulas, 640 mg por cápsula	\$ 320.00
Frasco de 300 tabletas, 500 mg por tableta	\$ 250.00

### **MARCA "CARTIDELMAR"**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>Precio de 1996</b>
Frasco de 100 cápsulas, 740 mg por cápsula	\$ 130.00
Frasco de 300 cápsulas, 740 mg por cápsula	\$ 350.00

Estos precios se mantuvieron constantes al público durante todo ese período de ventas.

# DIAGRAMA DE CAUSA EFECTO

“Diagrama de Espina de Pescado”

El resultado de un proceso puede atribuirse a una multitud de factores y es posible encontrar la relación causa - efecto de esos factores. Podemos determinar la estructura o una relación múltiple de causa - efecto observándola sistemáticamente. Es difícil solucionar problemas complicados sin tener en cuenta esta estructura, la cual consta de una cadena de causas y efectos; y el método para expresar esto en forma sencilla y fácil es un diagrama de causa - efecto.

En 1953, Kaoru Ishikawa<sup>2</sup>, profesor de la universidad de Tokio, resumió la opinión de los ingenieros de una planta dándole la forma de un diagrama de causa - efecto mientras discutían un problema de calidad. Se dice que ésta fue la primera vez que se usó este enfoque.

Diagrama de causa - efecto: diagrama que muestra la relación entre una característica de calidad y los factores.

Actualmente, el diagrama se usa no solamente para observar las características de calidad de los productos sino también en otros campos y ha sido ampliamente aplicado en todo el mundo.

Elaborar un diagrama de causa - efecto que sea útil no es tarea fácil. A menudo se requiere una cantidad considerable de análisis para determinar la causa o las causas específicas que generan el problema.

El análisis de causa y efecto emplea la diagramación para identificar la relación entre un efecto y su causa, una característica de calidad y sus factores.

El diagrama de causa - efecto también se le llama "diagrama de espina de pescado", porque se parece al esqueleto de un pez.

### **Procedimiento para elaborar los diagramas de causa - efecto para la identificación de causas.**

#### **PASO 1**

Describa el efecto o atributo de calidad.

#### **PASO 2**

Escoja una característica de calidad y escríbala en el lado derecho de una hoja de papel, dibuje de izquierda a derecha la línea de la espina dorsal y encierre la característica en un cuadrado. Enseguida, escriba las causas primarias que afectan a la característica de calidad, en forma de grandes huesos, encerrados también en cuadrados.

### PASO 3

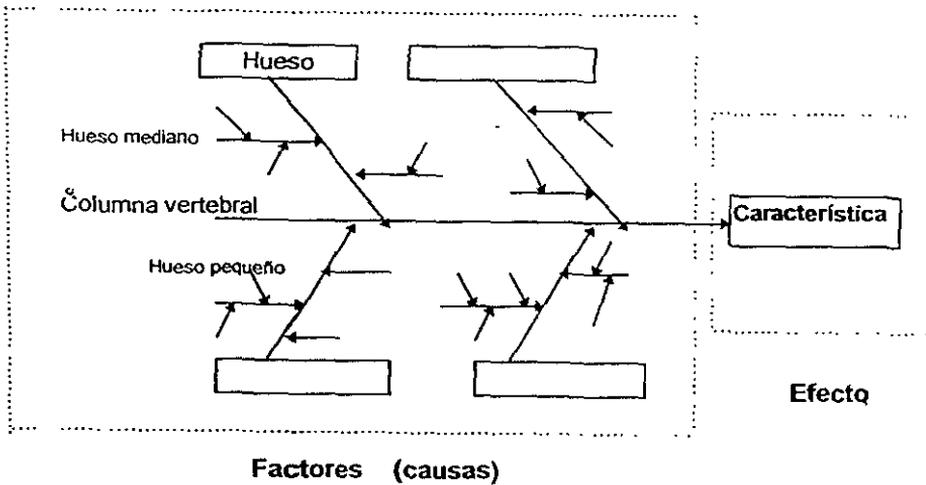
Escriba las causas (causas secundarias) que afectan a los grandes huesos (causas primarias) como huesos medianos y escriba las causas (causas terciarias) que afectan a los huesos medianos como huesos pequeños.

### PASO 4

Asigne la importancia de cada factor y marque los factores particularmente importantes que parecen tener un efecto significativo sobre la característica de calidad.

### PASO 5

Registre cualquier información que pueda ser de utilidad.



**Procedimiento de elaboración de diagramas de causa - efecto  
mediante listas sistemáticas de causas.**

**PASO 1**

Escoja las características de calidad.

**PASO 2**

Busque todas las causas posibles que puedan afectar a la característica de calidad.

**PASO 3**

Agrupe las causas por la afinidad que tengan entre sí y elabore un diagrama de causa - efecto conectando aquellos elementos que parecen tener un efecto significativo sobre la característica de calidad.

**PASO 4**

Asigne la importancia a cada factor, y señale los factores particularmente importantes que parecen tener un efecto significativo sobre la característica de calidad.

**PASO 5**

Escriba cualquier información que pueda ser de utilidad.

Algunas sugerencias para elaborar los diagramas de causa - efecto son las siguientes:

Identifique todos los factores relevantes mediante consulta y discusión entre muchas personas. La discusión entre todas las personas involucradas es indispensable para preparar un diagrama completo que no tenga omisiones.

Expresé las características tan concretamente como sea posible.

Haga un diagrama para cada característica. Los errores en el peso y la longitud del mismo producto tendrán estructuras diferentes de causa - efecto, y deben analizarse en dos diagramas separados. El intento de incluir todo en un solo diagrama dará como resultado un diagrama inmanejable por ser demasiado grande y complicado, lo cual hará que la solución de los problemas sea muy difícil.

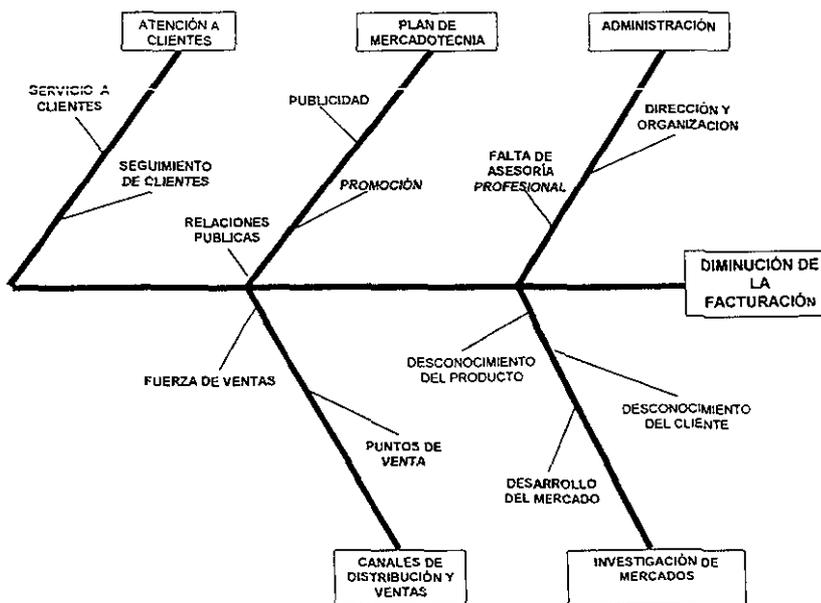
Escoja una característica y unos factores medibles. Cuando es imposible medirlos, usted debe tratar de hacerlos medibles, o encontrar características sustitutas.

Descubra factores sobre los que es imposible actuar. Si se ha de mejorar, las causas deben subdividirse hasta el nivel en el cual sea posible actuar sobre ellas, o de lo contrario su identificación será un ejercicio sin sentido.

Para la solución de problemas se deben usar varios métodos conjuntamente, por lo que ahora toca realizar el análisis de la aplicación del diagrama de causa - efecto, para identificar las causas específicas que han ocasionado la variabilidad de las ventas en la

comercialización de todas estas presentaciones de cartilago de tiburón que maneja NUTRIDELMAR.

### ANÁLISIS DEL DIAGRAMA DE CAUSA-EFECTO



A través de este análisis se describen a continuación todas las causas y efectos que se desprenden del mismo y que nos ayudaron a identificar los problemas que ha enfrentado la compañía durante todo su trayectoria comercial.

## **ADMINISTRACIÓN.**

La administración de **NUTRIDELMAR** ha presentado muchas carencias en toda su estructura funcional, de las cuales abajo se explican las más importantes:

### Dirección.

**NUTRIDELMAR** es una compañía de tipo familiar tradicional con todos los problemas característicos que este tipo de negocios posee. En un principio los parientes y amigos fueron los que forjaron una idea e iniciaron la actividad comercial, que en su inicio fue en pequeña escala.

El dueño es el que tiene la dirección del negocio, es una persona con estudios profesionales en el ramo de la química, pero sin la preparación adecuada y sin una cultura de tipo gerencial para desarrollar la correcta administración de la empresa. Su estilo para administrar se ha basado en el empirismo e intuición, sin considerar importante formalizar ciertos procesos, como tener una administración moderna que cuente con una estructura organizacional que posea un departamento de mercadotecnia, de ventas y con una logística apropiada. Los sistemas administrativos son sumamente primitivos.

La toma de decisiones sólo la realiza el dueño del negocio y no se dá de forma adecuada, ya que responde en algunas ocasiones a consejos por parte de otras

personas o prácticamente a decisiones personales de forma empírica, subjetiva e inoportuna, atendiendo a criterios poco racionales y sin los elementos de información más confiable que sustenten a las mismas.

Por ejemplo, no ha sido importante para el dueño el contar e investigar información de la competencia y del mercado, esto ha traído como consecuencia que se tenga una visión pobre al respecto; así mismo no se cuenta con una planeación estratégica que oriente todo el sistema comercial.

El dueño del negocio realiza múltiples funciones en toda la organización y difícilmente tiene tiempo para destinarlo al mejoramiento administrativo y comercial de la empresa.

Muchos de los problemas que se enfrentan tienen que ver también con la falta de experiencia en los diferentes niveles de la organización.

No se ha desarrollado una cultura de calidad en la compañía, donde se cuente con un sistema que lleve el correcto control de la administración de los envíos, la facturación de ventas y pedidos, compras, inventarios, pérdidas, devoluciones, quejas, gastos, organización y utilización de la lista de clientes, precisión y rapidez en la entrega, todo es improvisado. Por la falta de control en los procesos los registros se encontraban en cuadernos o carpetas que ponían en riesgo la información vital y confidencial que debía guardar el negocio.

El personal ha sido consciente de la responsabilidad de su trabajo; pero sin una debida organización y guía por parte de la dirección del negocio.

### Búsqueda de Asesoría Profesional.

No existe una clara disposición por parte del dueño para buscar asesoría y capacitación externa que sea formal, se sabe que es valiosa pero no se quiere invertir en ello por implicar un gasto fuerte, ya que se tiene la idea de que no va aportar en mucho al negocio.

La falta de preparación y orientación no les permite abarcar un análisis de las principales variables de su negocio como son: mercado, costos, localización, comercialización, distribución y financiamiento, entre otros.

## **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

### Desconocimiento del Mercado.

Se ha hecho poco énfasis en obtener información objetiva, verídica y detallada de los factores que influyen al mercado en el cual se desenvuelve la empresa, no se ha cuestionado qué es lo que el mercado mexicano requiere, le gusta y atrae, no se ha pensado que sólo así la compañía podrá desarrollar el plan de mercadotecnia que necesita.

El dueño no conoce cuál es su competencia, no sabe cuantos son, qué hacen, como trabajan, qué potencial económico posee y que capacidad tienen, sólo identifica a algunos competidores que trabajan en la región donde **NUTRIDELMAR** se encuentra.

No ha planeado dirigirse a otras regiones diferentes de las que ya se tiene, sólo se ha concretado a trabajar en zonas específicas.

### Desconocimiento del Cliente.

NUTRIDELMAR no ha considerado como clientes directos a los subdistribuidores, ni ha valorado la capacidad y potencial que ellos pueden alcanzar para la distribución del producto, ya que muchos de ellos eran médicos que lo recomendaban ampliamente y que podrían hacer crecer a la compañía, sólo ha pensado llegar exclusivamente al cliente final sin interesarse en otros canales de distribución como farmacias, tiendas naturistas, tiendas de autoservicio, etc. que también pudieran ayudar a incrementar y hacer más dinámicas las ventas a pesar de la participación económica que se les tuviera que otorgar.

Tampoco conoce al cliente en base a su perfil, ni sabe si hay otras personas que puedan tener interés en el producto para así abrir nuevos mercados

Se desconoce cuales son los atributos más importantes por los que el consumidor toma la decisión para adquirir el producto; ¿en base a qué escoge el producto? ¿lo

escoge por su precio, presentación o diseño? no conoce los factores que determinan el éxito o no éxito del producto de acuerdo a las necesidades y opinión del mercado.

### Desconocimiento del Producto.

**NUTRIDELMAR** no conoce completamente la utilidad de su producto así como el tipo de tratamiento que los clientes deben seguir, por lo mismo también el cliente no está bien informado por parte de la compañía sobre el manejo del producto.

En cuestión de marca y diseño del empaque todo se ha hecho en base al gusto y decisión personal del dueño dando esto como resultado, a pesar de los cambios que se han realizado, que no produzca posicionamiento en el mercado y que con respecto a las demás marcas no se destaque, la presentación del producto es pobre, la opinión del cliente nunca ha sido tomada en cuenta para saber qué tipo de frasco es el que prefiere, si lo quiere opaco o transparente, qué forma y tamaño le agrada, con que tipo de tapa le es práctico, qué colores de etiqueta son los que más le gustan, si el tipo y tamaño de letra, así como la redacción del texto publicitario e informativo son los adecuados, qué imágenes le atraen, etc.

Los precios de las diferentes presentaciones han sido fijados por el dueño de forma empírica, algunas veces con ayuda del proveedor, sin un previo análisis de los gastos fijos y variables del mismo. Por la falta de información de lo que hace la competencia no se ha tenido un punto de referencia y de comparación para establecer los precios correctos y competitivos que necesita **NUTRIDELMAR**.

Nunca se ha preguntado el dueño si ha tomado buenas o malas decisiones al respecto.

## **PLAN DE MERCADOTECNIA.**

El dueño del negocio nunca conoció lo que era y abarcaba este término como tal y se concretó a comercializar sin percatarse de implantar un plan de mercadotecnia.

### Publicidad

La publicidad que **NUTRIDELMAR** realizó al principio fue muy útil y clave para el posicionamiento y venta del producto; esta se llevó acabo en radio, platicas al publico en general en hospitales (Centro Médico Nacional) dirigidas por médicos y artistas reconocidos, revistas (Mujer Casos de la Vida Real) y periódicos (El Esto) populares. En los últimos dos años la compañía no se ha preocupado ni ha querido invertir en publicidad ya que considera que la inversión es muy alta, se sabe que es necesaria e importante para las ventas, pero se cree que el producto aún se vende solo y que aún está posicionado en el mercado a pesar de la falta de publicidad, del aumento de la competencia y de las agresivas campañas publicitarias que esta realiza. La compañía se ha concretado básicamente en entregar un tríptico como medio publicitario a los clientes en el momento de la compra. La información de su publicidad en este tríptico es muy pobre ya que no dice prácticamente nada sobre las ventajas e importancia del cartilago de tiburón y se han concretado a esperar que sea el cliente el que llame al

*negocio para solicitar alguna información adicional.*

La compañía no se está dando a conocer en el mercado, este no sabe que existe

**NUTRIDELMAR.**

Los clientes que siguen comprando el producto son únicamente los que desde un principio quedaron cautivos.

Tampoco se ha asumido la necesidad de realizar una investigación previa del mercado para poder definir el tipo de publicidad que este requiere así como el detectar la forma como la competencia trabaja y qué es lo que hace.

**NUTRIDELMAR** sabe de manara muy superficial que la competencia se publicita de diferentes formas y que usa campañas agresivas, pero a pesar de ello no hace caso al respecto, es indiferente y no trata de solucionarlo.

Además, a la fecha, no se ha contado con una fuerza de ventas formal que sea contratada exclusivamente para la promoción y venta de los productos. Las ventas se han realizado prácticamente por llamadas telefónicas de parte de los clientes que de iniciativa propia hablan al negocio o acuden a el y son atendidas por personal no entrenado para ello.

### Promociones.

**NUTRIDELMAR** nunca ha realizado promociones, descuentos, ni ofertas debido a que considera que no es necesario ya que el producto se sigue vendiendo.

La compañía ha tratado de estimular a sus clientes cada fin de año a través de regalos como plumas y llaveros en cada compra que realicen.

### Relaciones Públicas.

Los paradigmas del dueño le han impedido darse a conocer ampliamente en el mercado ya que nunca la compañía se ha presentado en ferias, exposiciones, demostraciones, etc.; no se tiene una imagen corporativa, ni se ha contemplado el crear relaciones públicas para obtener contactos que ayuden a que se de a conocer la compañía.

NUTRIDELMAR enfrentó graves problemas con los inventarios ya que no alcanzaba a cubrir la demanda del mercado y la capacidad de producción de su proveedor único no fue suficiente ocasionado esto que algunas veces los inventarios quedaran en ceros. La compañía no se ha querido solicitar un financiamiento para apoyar la falta de recursos administrativos, materiales y económicos para la expansión y satisfacción del mercado, así como nunca ha contemplado la capacidad de los distribuidores de cartilago de tiburón.

## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS.

La compañía sólo ha tenido dos formas de vender su producto:

- ✓ Venta directa por reparto.
- ✓ Venta por distribuidor o subdistribuidor.

Las venta por reparto es el sistema que ha usado la compañía en toda su historia, este método ha sido útil, pero últimamente no ha arrojado los resultados que se esperaban y a pesar de ello se sigue trabajando de la misma forma sin tener el interés de abrir otros canales de distribución que pudieran ser de éxito para el desarrollo de las ventas.

También al principio la compañía probó con otros canales como los distribuidores y subdistribuidores, que en su momento fueron los que ayudaron ha mantener el nivel de ventas, se encontraban en diferentes zonas de la República y se trabajaba bien con ellos, pero poco a poco dejaron de participar con **NUTRIDELMAR** no logrando consolidarse con el mercado ya que no se les apoyaba con la publicidad que requerían, ni se les propuso cobrarles un porcentaje por ella, cuando se deje de hacer.

### Puntos de Venta.

Al mismo tiempo **NUTRIDELMAR** trabajó con puntos de venta tales como tiendas naturistas (Nutrisa, Xochipilli), tiendas de instrumentos médicos, farmacias (con sucursales en Toluca) y hasta en un restaurante chino, pero dejó de usarlos ya que la competencia desplazó a su producto principal; además se pensó que *no era rentable* trabajar con esos puntos de venta, ya que la mayoría pedía el producto a consignación y esto ocasionó problemas en el tiempo de almacenamiento y cobro.

### Fuerza de Ventas.

Como ya se mencionó no se ha querido contar con una fuerza de ventas formal suficiente y capaz de abarcar poco a poco el mercado que pudiera requerir el producto. Tampoco existe regionalización ni mapeo de donde se vende y se pueda vender el producto.

## **ATENCIÓN A CLIENTES.**

### Servicio al cliente.

Todos los integrantes del negocio no conocen lo que es un verdadero servicio al cliente dentro de lo que es un proceso comercial en una compañía.

**NUTRIDELMAR** se ha encargado de dar un servicio de acuerdo a la información y capacidad que posee. La compañía no ha contado con una persona experta que de asesoría y aclare las dudas de sus clientes, esto lo ha estado supliendo el dueño.

La compañía no cuenta con el personal suficiente y capaz para dar un seguimiento y atención adecuada al cliente, ni para cubrir completamente las necesidades del mercado en cuanto al servicio antes de la venta, en la venta y en la posventa.

#### Seguimiento al cliente.

El seguimiento a clientes no se ha desarrollado de forma continua, este se efectúa cuando el cliente después de un tiempo ya no se comunica para realizar una compra y hasta ese momento **NUTRIDELMAR** le da seguimiento nuevamente, más no inmediatamente.

Las entregas del producto se han realizado de manera oportuna hasta la casa u oficina de los clientes, normalmente se efectúan al día siguiente de la solicitud del pedido y en casos urgentes el mismo día. El personal que realiza las entregas no está destinado sólo a cumplir con esa actividad (ni está capacitado para hacerlo), muchas veces han sido personas externas a la compañía y otras veces personas internas del negocio que se les comisiona para hacer la entrega, tampoco cuentan con vehículos exclusivos para realizar las entregas esto ha dado como resultado que las personas no mantengan una imagen propia de **NUTRIDELMAR**.

El dueño no se ha preocupado por cuestionar a sus clientes acerca de si es bueno o malo el servicio que se presta.

## **PERFIL DEL PRODUCTO**

A pesar de vivir en el umbral del año 2000, en un mundo donde el Internet, la multimedia, los avances científicos sobre la cura del SIDA y la clonación han revolucionado a la humanidad, esta sigue siendo azotada hoy en día por muchos males y la ciencia continua en la búsqueda de nuevas alternativas para la salud.

Uno de los más grandes problemas que enfrentamos son las enfermedades que se complican por el desarrollo masivo de vasos sanguíneos (ANGIOGENESIS), que son los encargados de proporcionar a las células nutrientes y oxígeno, y las habilita a eliminar residuos metabólicos.

En individuos saludables la angiogenesis se presenta durante la cicatrización de las heridas y en la ovulación.

Los tejidos *principalmente afectados por el desarrollo masivo de vasos sanguíneos son generalmente aquellos que fueron originalmente avasculares tales como los cartilagos, la piel y la cornea.*

Las principales enfermedades sobre las cuales la angiogenesis trae complicaciones son: Artritis y el cáncer.

La artritis es una enfermedad de las articulaciones caracterizada por inflamación crónica del fluido sinovial y una gradual degradación irreversible del cartilago que presenta *síntomas específicos como articulaciones duras, dolor, inflamación y restricción de movimientos.*

El cáncer es una enfermedad devastadora que se propaga mas o menos rápidamente, dependiendo del tipo de cáncer, y los órganos afectados. El cáncer tiene múltiples causas, la mayoría genética, vírales o ambientales. Los síntomas son particulares al tipo de cáncer, pero generalmente va acompañado de pérdida de peso, dolor y debilidad generalizada.

El cartilago ha sido estudiado por su potencial para inhibir la formación de nuevos vasos sanguíneos sin que afecte el sistema vascular imperante, también combate la *progresión tumoral mediante la actuación directa en las células transformadas* reduciendo su tasa de proliferación.

## **CARTÍLAGO DE TIBURÓN**

En la búsqueda de más alternativas para la salud, la ciencia<sup>6,7,8,9</sup> ha mirado hacia las *habilidades curativas naturales* y ha puesto su atención en el cartilago de tiburón

Los tiburones han nadado en los océanos por más de 450 millones de años, y sobreviven a otras especies al parecer por su inmunidad a las enfermedades, aún en aguas contaminadas con químicos carcinógenos. Los tiburones son conocidos por ser altamente resistentes a las infecciones, por su habilidad de curarse de las heridas y ser virtualmente inmunes al cáncer.

Los tiburones son peces con el esqueleto interno hecho de cartilago. El cartilago de tiburón ha resultado ser una magnífica fuente de esta sustancia inhibidora.<sup>6,7,8,9</sup> La masa cartilaginosa es típicamente avascular (es decir, carece de vasos o conductos sanguíneos) y está presente en los mamíferos sólo en cantidades muy reducidas. Por ello, *el suministro de cartilago parecía ser el factor principal que pusiera fin al desarrollo de las investigaciones.* Ahora los científicos han encontrado en los tiburones una magnífica fuente de abastecimiento pues su esqueleto está conformado totalmente por cartilagos.

El cartilago comprende el 6% del peso total del tiburón (mientras que en los terneros, por ejemplo, sólo alcanza menos del 0.6%, y el tamaño de un tiburón es mucho mayor llegando a ser hasta diez veces más pesados). Según los resultados de los experimentos llevados a cabo, se ha podido llegar a las siguientes estadísticas:

- ◆ Para obtener un miligramo de extracto de la sustancia inhibidora se requieren 500 gramos de cartilago de ternero.

- ◆ Sin embargo, la misma cantidad del inhibidor puede ser procesada de medio gramo de cartílago de tiburón.

Así mismo, los estudios han demostrado que la abundancia de la masa cartilaginosa en los tiburones explica él por que de la baja incidencia de cáncer en estas criaturas marinas (en contraste con los mamíferos y los anfibios, en los cuales ésta severa enfermedad celular se presenta de modo más frecuente).

## **PROPIEDADES**

El cartílago de tiburón ha reemplazado el uso del cartílago bovino porque cuando se compara en igual cantidad éste es 1000 veces más potente en propiedades antiangiogénesis.

Se ha encontrado que virtualmente todos los tejidos del tiburón contienen squalamine que es un esteroide y muy posiblemente sirve como un antibiótico sistémico matando a una variedad de bacterias, hongos y parásitos.<sup>8</sup>

El cartílago es el tejido conectivo duro encontrado alrededor de los huesos en los mamíferos y contiene aproximadamente 92% de proteína, y casi no tiene carbohidratos.

El cartilago de tiburón esta hecho de una red de fibras de macro-proteínas que incluyen seis o siete proteínas significativas para la salud

El cartilago de tiburón deshidratado sin adulterar contiene 41% de cenizas y 60% de esta ceniza está hecha de calcio y fósforo.

## COMPOSICIÓN QUÍMICA DEL CARTÍLAGO DE TIBURÓN <sup>6</sup>

Compuesto	%
Proteína	39
Calcio	27
Fósforo	14
Carbohidratos	12
Grasa	Menos del 1

la composición del cartilago es muy compleja y en ella sobresale una sustancia proteica (el colágeno desnaturalizado) y otra no proteica y sus funciones biológicas son muy variadas y podrían resultar efectivas si son aplicadas en casos muy específicos. Entre ellos.

- ◆ Para el tratamiento de enfermedades auto-inmunologicas. <sup>6,7</sup>
- ◆ Para la actividad anti-tumoral (en un organismo vivo). <sup>6,7</sup>
- ◆ Para la actividad anti-mitótica (es decir, la opuesta al método de división celular, lo

cual resulta fundamental en las terapias anticancerosas) en cultivos de tejidos. <sup>6,7</sup>

- ◆ Para beneficiar la producción de determinado tipo de anticuerpos, y para inducir la proliferación de cierta clase de células (en experiencias de laboratorio). <sup>6,7</sup>

De hecho, los beneficios que se logran en la respuesta inmunológica han hecho de esta sustancia activa presente en el cartílago lo que se conoce como un modificador de la respuesta biológica (o sea, una sustancia capaz de contrarrestar la enfermedad al activar los mecanismos naturales de defensa inmunológicas del cuerpo).

Por lo general, los tratamientos con modificadores de la respuesta biológica no producen efectos secundarios y son tan eficaces como los tratamientos basados en quimioterapia; el cartílago de tiburón permite una combinación única de actividad a la vez que carece de los efectos colaterales de otras terapias (incluyendo todos los tratamientos actuales de las respuestas biológicas).

También el cartílago de tiburón se ha aplicado para el tratamiento de enfermedades inflamatorias como la artritis. De acuerdo con los resultados de estos estudios, el tratamiento con esta sustancia ha permitido:

- ◆ Un aumento en la movilidad.
- ◆ Una notable disminución de la inflamación.

- ◆ Una reducción del dolor (al extremo de que el paciente puede prescindir de medicamentos analgésicos).

El cartilago de tiburón no constituye un medicamento en si, en realidad, es un suplemento alimenticio con efectos terapéuticos que han sido comprobados científicamente <sup>6,7,8,9</sup>

Se ha demostrado también que el cartilago de tiburón inhibe la vascularización del cartilago en nuestras articulaciones que es a menudo asociado con casos avanzados de osteo y artritis reumatoide.

La aplicación del cartilago de tiburón como terapia contra las tumoraciones cancerosas es una de las posibilidades con las que cuenta la ciencia en nuestros días, por ello, esta criatura marina no sólo resulta un recurso importante para la alimentación humana sino, además, será magnífica fuente natural para elaborar el arma que combatirá muchas afecciones.

## **PRODUCCIÓN DE CARTIDELMAR**

Se ha desarrollado un sistema sofisticado que asegura que cada cápsula de CARTIDELMAR contenga 740 mg. de cartilago de tiburón 100% puro. CARTIDELMAR es preparado con el cartilago de tiburones que son atrapados frescos en la región del

Océano Pacífico. El sistema de control de calidad empieza con la compra del cartílago, donde se seleccionan sólo los grados más frescos y de mayor calidad. Luego, se aplican normas de control de calidad a la totalidad de los procesos de limpieza, desmenuzamiento y desecación. Luego el cartílago finamente molido es pulverizado individualmente (un paso muy importante) y esterilizado antes de su encapsulación, con las más rígidas normas de control de calidad de la industria.

Antes de la encapsulación, cada lote de CARTIDELMAR es sometido a dos pruebas de control de calidad:

1) Prueba de análisis microbiológicos para asegurar que el producto satisfaga los parámetros de limpieza y pureza; que la Secretaría de Salud requiere para este producto y que son:

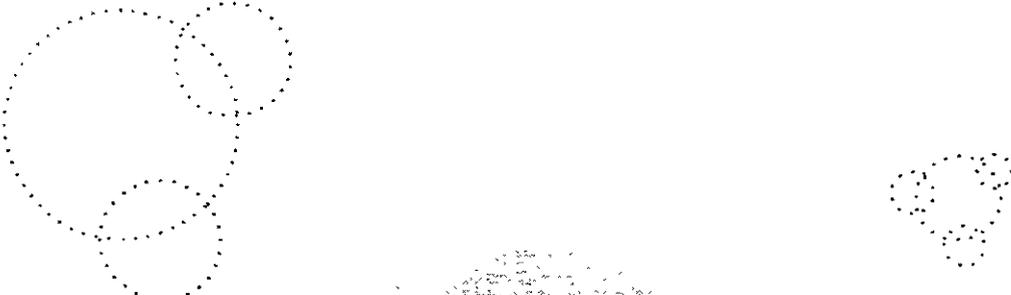
- Cuenta total de microorganismos mesófilos aerobios.
- Cuenta total de hongos y levaduras.
- Detección de: E. Coli, Salmonella SP, PS. Aeruginosa, S. aureus

Análisis microbiológicos con técnicas de referencia bibliográfica: FEUM 6ª Edición 1994, pág. 189.

2) Una prueba que mide en forma independiente la potencia del producto.

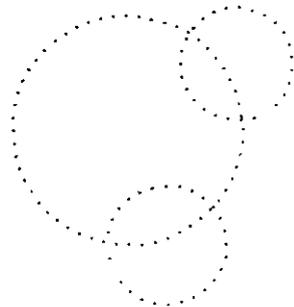
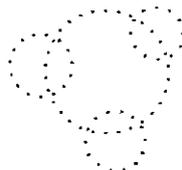
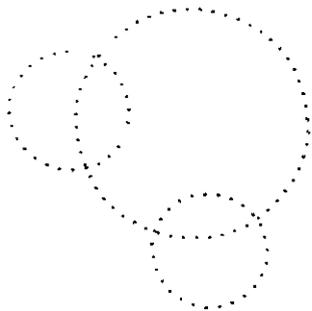
Esta prueba se realiza in vitro con cultivos de tejido vivo (por ejemplo de tejido de pollo) donde se mide la formación de nuevos vasos sanguíneos mejor conocido como índice de vascularización al ponerlo en contacto con el cartílago de tiburón.<sup>6,7</sup>

El cartílago de tiburón 100% puro es procesado especialmente de modo que contenga menos de 8% de humedad y que más de 90% del polvo desecado pase a través de un cedazo con malla No. 200.



**CAPÍTULO 2**  
**ANÁLISIS DEL MERCADO DONDE SE**  
**UBICA LA EMPRESA**

---



## **CAPITULO 2**

---

### **ANÁLISIS DEL MERCADO EN EL QUE SE UBICA LA EMPRESA.**

#### **COMPETENCIA.**

##### **LUGAR**

En cualquier mercado en el que se ubica un negocio es importante que se conozca contra quién se está compitiendo (cuales son las fuerzas competitivas que prevalecen en ese medio) ya que esto permite valorar la propia actuación del negocio, definir claramente las debilidades o fortalezas con respecto a las otras compañías y determinar las mejores formas de accionar para seguir participando y/o crecer en el mercado en cuestión.

En 1996 la población de México fue alrededor de 97 millones, los pronósticos son alrededor de 104 millones de personas para el año 2000. Cerca de 18% de la población vive en las ciudades. Geográficamente estos son los centros más importantes y los primeros mercados para los productos herbales y los suplementos alimenticios. El mercado más importante está centrado en el Distrito Federal y en la ciudades de alrededor (población de más de 23 millones) entre las que se encuentran la ciudad de Puebla, Toluca, Cuernavaca y Pachuca. Es donde se centran las cuestiones políticas, comerciales, financieras y culturales del país. Es claramente el primer lugar donde una

compañía considera y pone su atención para una posible inversión. Este lugar tiene el más importante mercado y es el que posee el mayor poder adquisitivo para los suplementos de alimenticios y productos herbales. La riqueza está centrada en el 20% de esta población y son los habitantes de las ciudades quienes obtienen aproximadamente el 55% del total del ingreso de la nación<sup>12</sup>.

Después de analizar esta información surgen las siguientes preguntas: ¿Qué compañías están presentes en este mercado? ¿De todas ellas cuales son la competencia directa de NUTRIDELMAR?

En los últimos tres años gran número de compañías nacionales y extranjeras que fabrican o comercializan complementos alimenticios se han adicionado al mercado y la mayoría de ellas son muy competitivas, NUTRIDELMAR tiene que enfrentarse a todas estas; sin embargo, las que el dueño considera como sus competidores más fuertes son:

**COMPañÍA**  
GELCAPS  
KEMSA  
CARTILADE (USA)  
CARTILAG II  
MÉXICO VITAL  
ANAHUAC

Es importante hacer notar que estas compañías no representan a todos los competidores que hay en el mercado y menos a todos los que tienen mayor impacto sobre NUTRIDELMAR.

Existen muchas compañías que comercializan el cartílago de tiburón junto con una gran variedad de otros productos nutricionales o de origen natural, entre las que se encuentran laboratorios, comercializadoras de productos naturistas, tiendas naturistas, centros comerciales, farmacias y algunas tiendas departamentales. Todas las empresas que producen, comercializan o venden este producto utilizan diferentes canales de distribución y diferentes puntos de venta.

Algunas de las marcas más comunes de cartílago de tiburón en puntos de venta como tiendas naturistas (Nutrisa, Xochipili), centros comerciales (Aurrera, Comercial Mexicana, Gigante) y farmacias (Farmacia París, Farmacias de El Fénix) son:

GELCAPS (GELCAPS EXPORTADORES DE MÉXICO)  
ESCUARTROL (KEM,S.A.)  
SALUD NATURAL(SALUD NATURAL MEXICANA S.A. DE C.V.)

Estos productos están dirigidos al mercado tipo "B" que son los que se encuentran dentro de la clase media (profesionistas, comerciantes, etc.) y manejan un promedio de dos presentaciones diferentes.

Las marcas que se comercializan en tiendas naturistas populares (Nutrimundo Soya, Soya Natural) que se encuentran ubicadas dentro de las estaciones del sistema de transporte colectivo METRO son:

**ANAHUAC  
CARTILASH  
SALUD NATURAL**

Estas marcas manejan presentaciones pequeñas, entre 30 y 50 cápsulas o tabletas y están enfocadas básicamente al mercado tipo "C" que son los que se encuentran dentro de la clase baja (obreros, estudiantes, etc.)

Hay otras marcas de cartílago de tiburón que no son tan comunes pero que se venden en muchas de las tiendas naturistas y que son: PRONAT, BIONATUR, GAMMA-CART, PODER NATURAL, THERBAL, NUTRIEL, JERUSALEN, FAUNA VITAL, DIMAN, GOLDEN HARVEST, HIPER NAUTILUS PLUS (OLMECA), CARTIBIOL, PREVENKA, REUMASHARKS, SAME.

Dos compañías que adoptaron el sistema de ventas que utiliza NUTRIDELMAR fueron como KEMSA y MÉXICO VITAL.

Ahora prácticamente todas las compañías que comercializan productos naturistas se están preocupando por estar presentes en el mercado y buscan posicionarse entre los clientes, también tratan de encontrar nuevos mercados a través de nuevas formas de comercializar o bien usando otros canales de distribución.

También la mayoría han abierto páginas en Internet donde publican y venden sus productos, las empresas que venden cartílago de tiburón a través de este canal son:

NUTRILIFE  
MIRACLE SHARK.  
GELCAPS.  
THE HEALING NETWORK.  
SHARK CARTILAGE PRODUCTS.  
KEM,S.A.  
NATURE'S POWER. INC.  
TERAPIA BIOQUIMICA NUTRICIONAL.  
TADIN HERB & TEA COMPANY.

Prácticamente todas estas compañías son extranjeras.

También existe un directorio en Internet de productores y distribuidores que asistieron a la 3 era. Feria Internacional del Naturismo de la Ciudad de México, la cual fue realizada en agosto de 1998. Dentro de este directorio se encontró que de los 9 Laboratorios registrados solo hay uno que procesa el cartilago de tiburón; de los 105 productores registrados, 9 lo comercializan; de los 60 distribuidores mayoristas 17 distribuyen el cartilago de tiburón y de las 100 Tiendas Naturistas registradas 66 lo venden en diferentes marcas y presentaciones.<sup>16,17,18,19</sup>

En México hay más de 20,000 farmacias, y varios hipermercados, casas de descuento y cadenas de supermercados entre los que se encuentran Aurrera, Comercial Mexicana, Gigante, Casa Ley, Chedraui<sup>12</sup>. Todas empresas estas pueden servir como canales o puntos de venta potenciales para la distribución y venta del cartilago de tiburón.

Gigante tiene 149 cadenas de tiendas que pertenecen al mismo grupo de Fleming Companies Inc.. Comercial Mexicana tiene una cadena de 76 tiendas que pertenecen al

mismo grupo de Price Club. Aurrera y Bodega Aurrera tienen una cadena de 67 tiendas que pertenecen al grupo CIFRA, que están en combinación con empresas como Walmart, Super Chedraui que es una cadena pequeña de tiendas regionales como de 20 hipermercados, localizados en el sureste de México. Casa Ley es otra cadena de tiendas regionales como de 140 hipermercados localizadas en el noreste de México<sup>12</sup>.

Sanborns Hermanos es una cadena particular de 78 tiendas con restaurante, farmacia, librería, regalos, juguetes y otros productos. Esta cadena ha sido muy exitosa y esta expandiendo de forma importante su variedad de productos para el cuidado de la salud<sup>12</sup>.

Muchas cadenas americanas están expandiendo su presencia en México. Woolworth es un ejemplo de tienda departamental que también vende misceláneos y otros productos<sup>12</sup>.

En suma hay negociaciones importantes con el grupo CIFRA, Walmart ha abierto seis hipermercados y tiene planes mayores sólo para la ciudad de México<sup>12</sup>.

## **PRODUCTO**

La competencia está tratando de llegar a más mercados y queriendo innovar y complacer al cliente ha producido nuevos productos de cartilago de tiburón con sabores especiales como frutas o bien adicionados con vitaminas tales como A y D para hacerlos más nutritivos y completos, también se han producido mezclas de productos como el que contienen 50% de cartilago de tiburón y 50% de mejillón de labio verde

que es un auxiliar para las inflamaciones reumáticas, o bien el que está mezclado con hiel de víbora.

Existen otros productos que son auxiliares en las mismas enfermedades en las que el cartilago de tiburón es recomendado y que tienen impacto en la venta del cartilago ya que también compiten por el mercado.

El diseño de los productos de la competencia es muy diverso y va desde el que no es nada creativo, ni atractivo, que no dice nada al consumidor, hasta el que posee un diseño novedoso y que destaca rápidamente entre las demás marcas. KEMSA al igual que **NUTRIDELMAR** realzan la marca del producto en sus diseños, GELCAPS el nombre de su compañía y MÉXICO VITAL como ya lo mencionamos destaca la imagen de un artista reconocido.

A continuación se muestran algunas de las presentaciones que se encuentran en el mercado y en el Anexo II algunos trípticos e información adicional de Internet de los productos existentes de la competencia.



También hay tiendas naturistas que proporcionan el servicio de consulta de un médico experto en naturismo, que atiende al cliente al acudir este al establecimiento, el médico lo reconoce y le recomienda el mejor producto para su enfermedad.

## **PROMOCION**

La publicidad que utiliza la mayoría de las compañías, como en el caso de KEMSA Y MÉXICO VITAL consiste en la publicidad en la radio, revistas naturistas y periódicos (El Esto, Excélsior, El Herald de México, El Financiero); muchas de las compañías se anuncian en las tiendas naturistas a través de carteles y trípticos o folletos que son repartidos entre los clientes. MÉXICO VITAL usa la imagen de un artista reconocido para recomendar su producto y tratar de darle imagen y prestigio

Los mensajes que dan en su publicidad presentan al cartilago de tiburón como un auxiliar en padecimientos tales como artritis, cáncer, osteoporosis, y como antiinflamatorio.

Gran parte de estas compañías se presentan en Ferias, EXPO'S y pertenecen a Asociaciones de Productores del Naturismo, etc., se han preocupado por establecer relaciones públicas que ayuden a la publicidad y comercialización de sus productos.

## **PRECIO**

Los precios a los cuales ofrecen el cartilago de tiburón son variados y dependen de la marca, presentación, de la zona y del punto de venta donde sean comercializados.

normalmente los grandes distribuidores directos, las farmacias de descuento y tiendas naturistas con gran demanda son las que ofrecen los precios más bajos y las pequeñas tiendas naturistas con poca demanda son las que tiene los precios más altos.

A continuación se muestra una lista con los precios promedio de las presentaciones y marcas más comunes que existen, entre los que se incluye el CARTIDELMAR para uso de comparación, todos ellos fueron obtenidos directamente en los puntos de venta donde el público puede adquirirlos:

#### **CARTÍLAGO DE TIBURÓN MARCA: CARTIDELMAR**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA</b>
100 cápsulas de 750 mg c/u	\$127.80

#### **CARTÍLAGO DE TIBURÓN MARCA: ANAHUAC**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA</b>
40 cápsulas de 650 mg c/u	\$54.66
45 cápsulas de 350 mg c/u	\$70.00
48 cápsulas de 350 mg c/u	\$40.40
48 cápsulas de 500 mg c/u	\$51.66
150 cápsulas de 500 mg c/u	\$91.66

#### **CARTÍLAGO DE TIBURÓN MARCA: ESCUARTROL**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA</b>
60 tabletas de 500 mg c/u	\$67.80
120 tabletas de 500 mg c/u	\$157.00
300 tabletas de 500 mg c/u	\$274.00
50 cápsulas de 650 mg c/u	\$69.75
120 cápsulas de 650 mg c/u	\$157.00
200 cápsulas de 650 mg c/u	\$240.00
800 cápsulas de 650 mg c/u	\$225.00

**CARTÍLAGO DE TIBURÓN MARCA: GELCAPS**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA</b>
50 cápsulas de 500 mg c/u	\$84.98
50 cápsulas de 1600 mg c/u	\$117.00
60 cápsulas de 500 mg c/u	\$79.46
100 cápsulas de 1620 mg c/u	\$189.50

**CARTÍLAGO DE TIBURÓN MARCA: SALUD NATURAL**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA</b>
60 cápsulas de 500 mg c/u	\$79.90

**CARTÍLAGO DE TIBURÓN MARCA: PRONAT**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA</b>
50 cápsulas de 500 mg c/u	\$60.00
60 cápsulas de 500 mg c/u	\$90.00
90 cápsulas de 500 mg c/u	\$99.00

**CARTÍLAGO DE TIBURÓN MARCA: BIONATUR**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA</b>
60 cápsulas de 400 mg c/u	\$80.00

**CARTÍLAGO DE TIBURÓN MARCA: GAMMA-CAR**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA</b>
45 cápsulas de 750 mg c/u	\$90.00
60 cápsulas de 750 mg c/u	\$118.00
100 cápsulas de 750 mg c/u	\$110.00

**CARTÍLAGO DE TIBURÓN MARCA: CARTILASH**

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>PRECIO PROMEDIO DE VENTA</b>
60 tabletas de 250 mg c/u	\$65.66
120 tabletas de 250 mg c/u	\$113.00

## TABLA GLOBAL DE PRECIOS PROMEDIO DE CARTÍLAGO DE TIBURÓN

MARCA	PRECIO PROMEDIO POR GRAMO DE CARTÍLAGO DE TIBURÓN
NUTRIDELMAR	\$1.70
ANUHUAC	\$2.10
ESCUARTROL	\$2.01
GELCAPS	\$2.65
SALUD NATURAL	\$2.66
PRONAT	\$2.53
BIONATUR	\$3.33
GAMMA-CART	\$2.62
CARTILASH	\$4.07
MÉXICO VITAL	\$3.88

Se pueden observar de la lista, que el CARTIDELMAR es el que posee el precio promedio más bajo y el CARTILASH el precio promedio más alto, se podría pensar que esto es una ventaja para la compañía, pero a los clientes no les llama la atención conocer el precio por gramo del producto o saber cuantos miligramos contiene cada cápsula o tableta, sino que se concretan a comparar el precio total del frasco y el número de cápsulas o tabletas que este contiene, sin realmente hacer un análisis más a detalle para saber cual es el más económico.

También a continuación se presentan algunos precios de cartilago de tiburón tal como fueron obtenidos de Internet.

### CARTÍLAGO DE TIBURÓN DE LA COMPAÑÍA: MIRACLE SHARK

PRESENTACIÓN	PRECIO DE VENTA
100 cápsulas/programa 30 días	\$23.99 USD
2 botellas de 100 cápsulas c/u para 60 días	\$38.99 USD
3 botellas de 100 cápsulas c/u para 90 días	\$55.97 USD

### CARTÍLAGO DE TIBURÓN DE LA COMPAÑÍA: GELCAPS

PRESENTACIÓN	PRECIO DE VENTA
Cartilago de Tiburón C/60 cápsulas	\$84.00
Cartilago de Tiburón C/100 cápsulas	\$184.00

### CARTÍLAGO DE TIBURÓN DE LA COMPAÑÍA: THE HEALING NETWORK

PRESENTACIÓN	PRECIO DE VENTA	PRECIO CON DESCUENTO
454 gr.(1lb.) BeneFin polvo de cartilago de tiburón sabor original.	\$139.95	\$114.95
454 gr.(1lb.) BeneFin polvo de cartilago de tiburón sabor naranja.	\$139.95	\$114.95
454 gr.(1lb.) BeneFin polvo de cartilago de tiburón sabor frutas tropicales.	\$139.95	\$114.95
270 unid./750mg) BeneFin cartilago de tiburón en caplets.	\$88.95	\$74.95

### CARTÍLAGO DE TIBURÓN DE LA COMPAÑÍA: KEM,S.A.

PRESENTACIÓN	PRECIO DE VENTA
Escuartrol Shark Cartilage 300 tabletas 500 mg.	\$60.00 USD
Escuartrol Shark Cartilage 200 cápsulas 650 mg.	\$60.00 USD
Escuartrol Shark Cartilage 60 tabletas 500 mg.	\$18.00 USD
Escuartrol Shark Cartilage 50 cápsulas 650 mg.	\$18.00 USD
Escuartrol Shark Cartilage Powder cápsulas 250 gr.	\$49.00 USD

### CARTÍLAGO DE TIBURÓN DE LA COMPAÑÍA: NATURE'S POWER. INC.

PRESENTACIÓN	PRECIO DE VENTA
Shark Cartilage (Cartilago de tiburón ) 100 Cápsules/740 mg.	\$20.99 USD

### CARTÍLAGO DE TIBURÓN DE LA COMPAÑÍA: TERAPIA BIOQUIMICA NUTRICIONAL.

PRESENTACIÓN	PRECIO DE VENTA
Cartilago de tiburón 60 X 500 mg.	\$96.00

## **CLIENTES**

La razón de la existencia de una empresa son los clientes a quienes se decide atender, por lo que es indispensable conocer perfectamente la naturaleza del mercado meta y como satisfacer en forma óptima sus necesidades.

## **PRODUCTO**

Diferentes clientes tienen diferentes necesidades. No todos quieren el mismo producto y no todos requieren los mismos beneficios del producto. Incluso con un producto individual, no todos los clientes lo comparan por las mismas razones. Se necesita encontrar grupos de clientes que compren el producto por razones como calidad, servicio o beneficios adicionales del producto. La segmentación del mercado nos permite pensar en los mercados en los que debe estar una compañía.

Los consumidores buscan los productos por los atributos y características que estos poseen. Las personas que consumen cartílago de tiburón lo hacen porque buscan principalmente tener salud, sentirse bien y estar libres de todos sus padecimientos y esto es por lo que se vende este producto, ya que promete ser un auxiliar en enfermedades tales como artritis, dolores reumáticos, osteoporosis, cáncer y otros o bien promete ser complemento alimenticio con propiedades singulares. Ellos desean y creen que el producto les ayudará a alcanzar la salud que tanto anhelan.

## LUGAR

Se necesita poder dividir la base de clientes en grupos de clientes que tengan necesidades similares. Cada uno de estos grupos constituye un segmento del mercado. Una vez reconocidas las diferencias entre estos segmentos, podemos empezar a hacer y vender productos que satisfagan mejor las necesidades especializadas de los clientes en segmentos individuales.

El mercado meta donde se ubica el cartílago de tiburón esta constituido por personas mayores de 30 años, pero primordialmente por personas de edad avanzada por encima de los 50 años con padecimientos tales como artritis, cáncer, osteoporosis, que requieren de estimulación de defensas o que poseen infecciones crónicas, cada uno de ellos consume el cartílago de tiburón por diferentes razones y necesidades. Casi todos estos consumidores perciben una baja remuneración o reciben ayuda económica por parte de otros. En su mayoría son mujeres ya que ellas son las que presentan más de este tipo de padecimientos y que se ven en la necesidad de comprar y consumir el producto como tratamiento terapéutico, esto implica que durante cierto periodo todos estos consumidores tengan que adquirir constantemente el producto.

La artritis reumatoide la padecen tres veces más las mujeres que los hombres, suele aparecer entre los 40 y 60 años de edad y la presenta alrededor del 1% al 2% de la población mundial<sup>27</sup>.

Y en cuestión de cáncer sólo en 1994 en México se notificó un total de 62,725 casos nuevos de cáncer con predominio en las mujeres (64.7%)<sup>10</sup>.

En lo que respecta a grupos de edad, los más afectados fueron el de 75 y más años (10.0%), siguiéndole el de 60 a 64 años (8.0%); en cuanto a grupo de edad por sexo, en los hombres se ubicó en primer lugar el grupo de 75y de más años (14.2%), seguido del de 70 a 74; y en las mujeres, el grupo que predominó fue el de 40 a 44 (8.1%), seguido del de 45 a 49, y el de 75 y más años con 7.7% de cada uno.

En cuanto a la entidad federativa, el mayor número de casos de cáncer fue reportado por: Distrito Federal (36.4%), Jalisco (7.4%), Nuevo León (5.4%), Veracruz (5.3%) y Sinaloa (4.0%)<sup>10</sup>.

Los clientes que tiene este tipo de padecimientos son personas que no pueden desplazarse con facilidad por estar enfermas o no contar con los medios necesarios para hacerlo, muchos de ellos viven solos y dependen de otra persona que les provea del producto<sup>13</sup>.

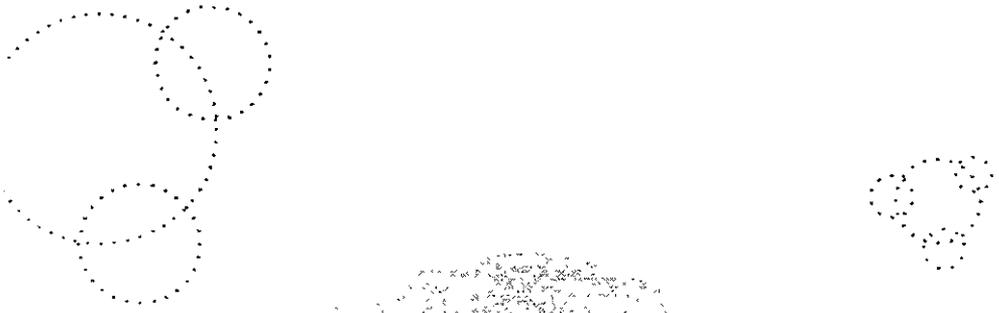
*Algunas de las personas que consumen cartilago de tiburón empezaron a consumirlo por la recomendación o consejo de otra persona que lo había probado con anterioridad.*

En 1996 en la ciudad de México en un grupo de estudiantes universitarios se determinó que el 98% ha usado productos herbales, el 81% usó suplementos alimenticios (vitaminas y minerales), el 29% de las mujeres ha usado productos para bajar de peso, el 23% de los hombres ha usado productos deportivos nutricionales, y el 97% dijeron tener preferencia por la comida natural y por los productos naturales para el cuidado

personal, el 19% ha adquirido productos de una tienda naturista al menudeo, el 43% podría recordar el nombre de alguna marca americana, y 97% mencionó un herbal para algún problema de salud<sup>12</sup>.

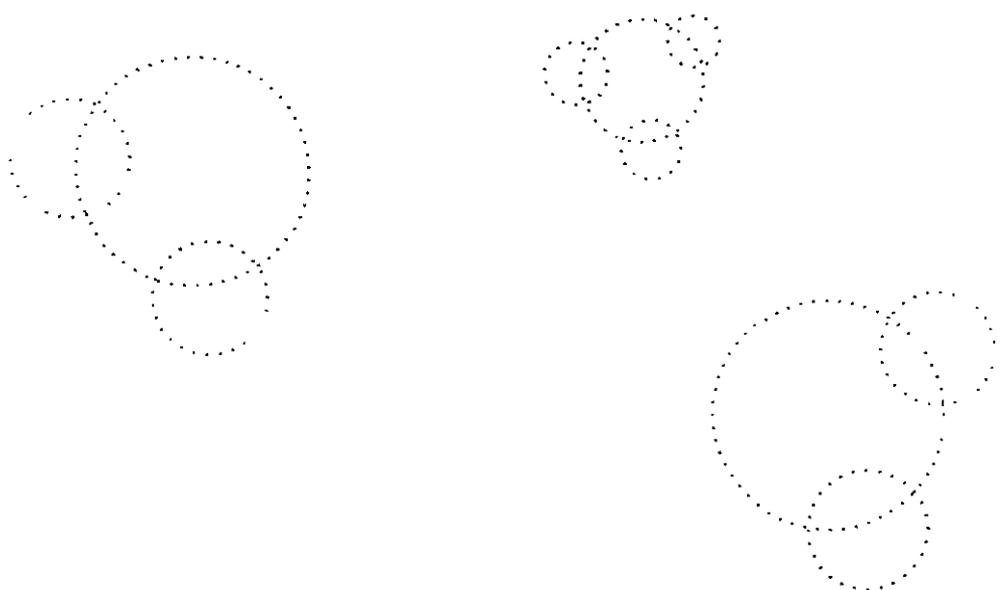
## **PROMOCION**

Un atributo que se maneja para la venta del cartílago de tiburón es bienestar ya que en las imágenes publicitarias presentan a personas adultas, contentas y sin preocupaciones, que viven cómodamente y sin ningún padecimiento o malestar.



**CAPÍTULO 3**  
**DIAGNÓSTICO Y SITUACIÓN**  
**PROBLEMÁTICA DE LA EMPRESA**

---



## CAPÍTULO 3

---

### DIAGNÓSTICO Y SITUACIÓN PROBLEMÁTICA DE LA EMPRESA

Sobre la base de todo el análisis realizado en los capítulos anteriores podemos dar el siguiente diagnóstico a **NUTRIDELMAR**:

- ⌘ Desde el inicio de **NUTRIDELMAR** ha carecido de una administración profesional por parte del dueño, originada por la falta de cultura y pensamiento de tipo gerencial. Es decir, que la administración se ha realizado de forma empírica y bajo la supervisión de una sola persona, la toma de decisiones ha sido de forma subjetiva, bajo puntos de vista personales, sin elementos de juicio objetivos y carentes de asesoría profesional.
- ⌘ Existe un gran desconocimiento del mercado y de los factores que influyen en él. No se conoce a la competencia ni se sabe que hace, cuales son sus estrategias comerciales y cual es el potencial que posee, esto se debe a que ha existido desinterés en creer que es importante conocer esto para poder competir y permanecer en el mercado.

- ✘ No se ha considerado la posibilidad de abrir nuevos mercados ya que se piensa que se puede seguir trabajando sin necesidad de buscar nuevas oportunidades, ni hay interés en mantener cautivos a los clientes existentes en cartera por creer que el cliente siempre mantiene la marca presente a pesar de las estrategias que realiza la competencia.
  
- ✘ No se ha valorado la capacidad y potencial de los subdistribuidores para la venta y distribución del producto ya que nunca se les apoyó ni consideró como a clientes directos y sólo se trabajó con algunos de ellos para ayudar en momentos críticos las ventas de la empresa.
  
- ✘ Se ha dejado de trabajar con los canales de distribución que se tenían y no ha existido interés de volver a participar con ellos ni se han querido abrir nuevos canales de distribución por pensar que no son rentables al negocio.
  
- ✘ **NUTRIDELMAR** se ha concretado prácticamente a vender de forma directa por reparto y ha insistido en seguir solo esta estrategia a pesar de no obtener los resultados en ventas deseados, debido a la falta de una cultura de cambio por parte del dueño para desarrollar nuevas estrategias que ayuden de forma objetiva al desarrollo de las ventas de la compañía.
  
- ✘ No se cuenta con una fuerza de ventas formal, por pensar que es innecesaria para la venta y distribución del producto y por querer seguir trabajando sobre la base de los paradigmas iniciales.

- ✘ Se ha perdido la visión de lo importante que es invertir en publicidad, al dejar de realizarla en radio y mediante pláticas en hospitales, sobre todo en el último año, olvidando que fue la base para que en su inicio tanto el producto como el negocio se posicionaran y crecieran.
  
- ✘ En ningún momento se ha tomado en cuenta el perfil del cliente al desarrollar alguna estrategia comercial ya que estas son desarrolladas únicamente por el dueño basadas en puntos de vista y gusto personales, de manera subjetiva, y sin tomar en cuenta la opinión del cliente.
  
- ✘ La atención a clientes no ha sido la adecuada ya que se ha llevado a cabo de acuerdo a la información y capacidad que se posee; se ha realizado por personal sin preparación para ello, por considerarse que no es necesario contar con capacitación y personal experto para este trabajo.
  
- ✘ La presentación y el precio del producto se han fijado por el dueño de forma empírica sin considerar los gastos fijos y variables del negocio, las necesidades y preferencias del cliente, y las estrategias comerciales de la competencia, esto ha ocasionado que el producto deje de ser competitivo en el mercado ya que el cliente no ha alcanzado a visualizar que es el más económico dentro de los de su género.
  
- ✘ No existe un plan de mercadotecnia a largo plazo, debido al desconocimiento de este término como tal.

# **PROPUESTA PARA INCREMENTAR LA FACTURACIÓN DEL CARTÍLAGO DE TIBURÓN.**

En respuesta a la situación problemática de **NUTRIDELMAR** a continuación se describe la propuesta para lograr incrementar la facturación del cartílago de tiburón, con ella se espera dar la orientación necesaria para que se pueda desarrollar el plan de mercadotecnia que la compañía debe seguir.

## **A CORTO PLAZO.**

### **LUGAR**

#### Canales de Distribución y Puntos de Venta.

Se deben de abrir nuevos canales de distribución que ayuden a que se desplace más rápido el producto tanto en el D.F. como en el interior del país.

También se debe aprovechar a los distribuidores mayoristas de productos naturistas que existan así como a los que fueron registrados en la 3 era. Feria Internacional del Naturismo de la Ciudad de México celebrada en agosto del presente, en las instalaciones del World Trade Center de la Ciudad de México, ya que muchos de ellos tienen tiendas que distribuyen a gran escala en el país de todo tipo de productos naturistas y que pueden ser de gran ayuda en la distribución a puntos de venta

Es importante que se abra como otro canal de ventas una página de Internet donde se explique de forma clara y concisa las propiedades del cartílago de tiburón, se den precios, se pueda realizar la compra y la entrega del producto sea través de envío a domicilio, y que el pago se realice al contado o por medio de tarjeta de crédito, así como se incluya el tipo de atención que la compañía brinda al cliente; esta página debe permanecer constantemente actualizada.

## **PROMOCION**

### Publicidad

Es vital que se elabore una estrategia de publicidad agresiva para que el mercado conozca a CARTIDELMAR y pueda lograrse un verdadero posicionamiento del producto.

*Se propone que se realice nuevamente la publicidad en la radio en especial en los periodos del año donde las ventas bajen (que debe conocerse de la estadística de ventas, aquí nos referimos a la ciclicidad del producto) y en programas donde se toquen temas de salud, naturismo y belleza, que estén dirigidos hacia a las mujeres, por que como ya se mencionó son las que en comúnmente presentan más casos de artritis y cáncer. Se debe usar la imagen de personalidades del medio artístico o de médicos reconocidos para que recomienden al público el uso del producto para así crear una imagen y dar confianza a los clientes.*

También el producto debe ser anunciado en revistas y periódicos comunes así como a los que se dedican al naturismo y la salud.

Se debe crear un nuevo tríptico con diseño e información dirigida al perfil del cliente al que se desea llegar y que sea entregado directamente a domicilio por personal que sea contratado específicamente para realizar esa actividad, de acuerdo a un mapeo previo de las zonas comerciales que se van a atacar.

Es necesario que CARTIDELMAR este constantemente presente en los medios de publicidad para que los clientes tengan en su mente posicionada la marca.

Se debe apoyar con publicidad a distribuidores, subdistribuidores y puntos de venta a través de negociar con ellos el cobro de un porcentaje de la misma.

La compañía debe contar con un médico naturista que trabaje dando consulta telefónica o acudiendo al domicilio del cliente para así promoverle y recomendarle al paciente algún tratamiento de cualquiera de los productos que tiene **NUTRIDELMAR**.

### Relaciones Públicas

Se deben realizar nuevamente pláticas públicas en hospitales y clínicas, que también sean efectuadas por artistas o médicos reconocidos donde se dé a conocer el producto a personas enfermas que requieran un tratamiento contra artritis, cáncer o algún padecimiento similar

Existe una asociación de productores del naturismo (ANIPRON) recién creada que cuentan con publicaciones especiales donde se tocan temas relacionados con los productos naturistas y donde les da publicidad, **NUTRIDELMAR** debería pertenecer a ella ya que podría obtener múltiples ventajas, como publicidad, relación con otras comercializadoras del ramo e información acerca del mercado y de la competencia.

### **PRECIOS.**

Se debe crear una estrategia de mercado sobre la base del precio y la presentación para hacer el producto más competitivo en el mercado ya que el cliente no ha alcanzado a visualizar que el precio que posee **CARTIDELMAR** es el más económico entre los de la competencia.

Se debe negociar con todos los distribuidores, subdistribuidores y puntos de venta para darles a ganar un porcentaje de acuerdo a las ventas que realicen del producto y que sea rentable para ambos.

### **A LARGO PLAZO.**

#### **LUGAR**

Se debe crear una fuerza de ventas que sea parte de la compañía para que pueda realizar actividades de atención al cliente, tanto de los que acuden al negocio como de los que se comunican a el, también debe encargarse de la atención a distribuidores,

subdistribuidores y puntos de venta tales como distribuidoras y abastecedoras de productos naturistas, hospitales, consultorios médicos, tiendas departamentales, farmacias, tiendas naturistas y restaurantes naturistas, para así abrir nuevos canales de distribución en esos lugares tan visitados por personas que pudieran ser clientes potenciales para la venta del producto.

### Canales de Distribución

Una opción viable es implantar un sistema de multinivel con amas de casa que busquen alguna forma de obtener ingresos sin tener que cumplir con un horario específico o asistir a una oficina. Esto ayudaría a distribuir el producto directamente en el domicilio del cliente evitando que este salga a conseguirlo o bien que tenga que comprar una marca de alguna compañía que maneje la entrega a domicilio, una de las ventajas sería que se evitarían los gastos por envío por parte de cliente y ya no se pagarían sueldos a vendedores ya que solo se daría un porcentaje de las ventas a las vendedoras de acuerdo al número de productos vendidos.

El Telemarketing es otro canal que puede ser útil para la venta y publicidad del producto en el mismo domicilio del cliente ya que este está diseñado para que los clientes realicen sus compras sin necesidad de salir de su casa.

Gestión de la responsabilidad mercadológica de la empresa. Es necesario que **NUTRIDELMAR** desarrolle un departamento de mercadotecnia para tener integrada y sistematizada la información mercadológica y para la definición de metas, objetivos, planes, políticas y estrategias comerciales.

Es muy importante la creación del sistema de información mercadológica que permita contar con datos actualizados del mercado permanentemente, para así definir las fuerzas y debilidades de la competencia con respecto a nuestra compañía.

Estos datos se pueden obtener a través de buscar información de la competencia que de respuesta a preguntas tales como: ¿Cuál es la su participación en el mercado? ¿A quienes vende sus productos? ¿Qué estrategias de mercadotecnia usa? ¿Cuál es su posicionamiento? ¿Qué productos vende? ¿Cómo son? ¿Cuáles son sus precios? ¿Cómo distribuye sus productos? ¿Cómo han sido sus ventas? ¿Qué promociones realiza? ¿Cómo es su publicidad? ¿Cuál es su mensaje publicitario? ¿Qué servicio da a sus clientes?, etc.

## **PRODUCTO**

Esta fuerza de ventas debe poseer gente capaz de transmitir con claridad las propiedades y manejo del producto, así como de dar la convicción necesaria al cliente para que lo compre.

También debe hacerse cargo de dar un constante seguimiento a los clientes para poder mantenerlos cautivos.

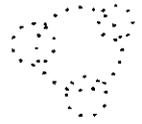
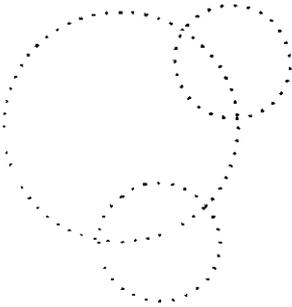
Es importante desarrollar una cultura de calidad orientada al cliente esto se logra a través de crear conciencia plena entre todos los empleados y el dueño de la empresa de lo que significa el servicio a los clientes y cambiar los patrones de conducta. Este es

un requisito básico para otorgar un buen servicio al cliente. Pero todo esto implica un proceso de cambio descendente desde el dueño del negocio hasta el último empleado, significa pensar en términos de calidad total y en procesos de mejoramiento permanente, es realizar una modificación estructural sobre la base de todo este concepto adquirido.

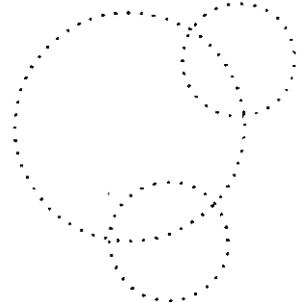
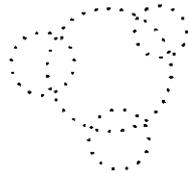
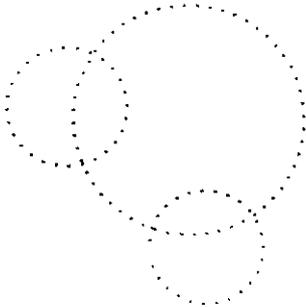
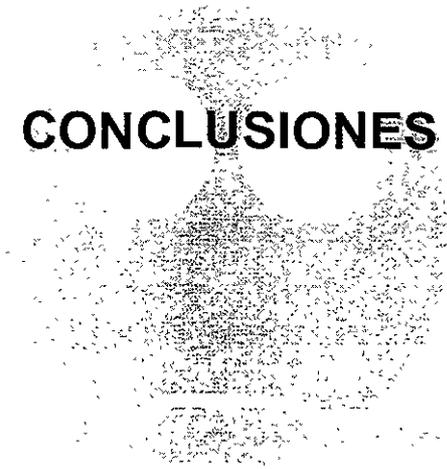
Se debe establecer un programa de calidad en el servicio al cliente. Los cambios deben hacerse en paralelo con un programa de educación laboral y el trabajo en grupos o círculos de calidad, de manera que sean los trabajadores quienes cambien el sistema y no que lo hagan por imposición de la gerencia.

## **PROMOCION**

Se debe diseñar y crear una imagen corporativa que este de acuerdo con el perfil del mercado, con un diseño profesional que pueda ser usado en stand, ferias, exposiciones, Internet, tiendas, etc



# CONCLUSIONES



# CONCLUSIÓN

---

Se podría haber pensado que la problemática que enfrenta **NUTRIDELMAR** se encontraba fuera de la empresa, pero en realidad está en su estructura interna, ya que las debilidades que presenta la compañía se deben a problemas en la calidad de su administración y a la falta de orientación del proceso comercial. Gracias al análisis realizado basado en las herramientas de calidad se pudo contar con los elementos suficientes para dar un diagnóstico que nos orientara a formar las estrategias comerciales necesarias que puedan impulsar las ventas de cartilago de tiburón así como el crecimiento comercial de la organización.

Estas estrategias se diseñaron en primer lugar a corto plazo con el fin de iniciar acciones inmediatas que ayuden a la problemática que enfrenta la compañía esperando con ello que:

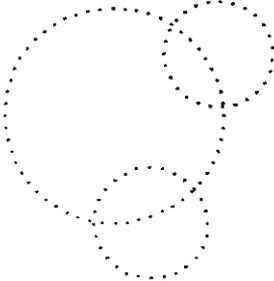
- A través de contar con nuevos canales de distribución y puntos de venta se abrirán nuevos mercados tanto en el Distrito Federal como en el interior del país, obteniéndose así incremento en la facturación de las ventas del producto.

- Con la publicidad agresiva y dirigida correctamente al mercado meta, se dé a conocer el producto y provoque el posicionamiento de la marca en el mercado.
- Sobre la base del precio y presentación se espera que el producto sea más rentable y competitivo con respecto a los de la competencia y así esto ayude a las finanzas de la compañía.

En segundo lugar, con las estrategias a largo plazo se espera corregir las debilidades detectadas, así como desarrollar fortalezas que ayuden al mejoramiento comercial de

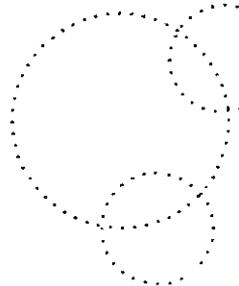
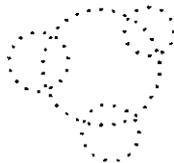
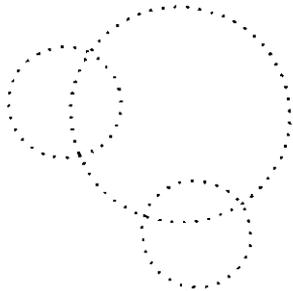
#### **NUTRIDELMAR:**

- A través de la fuerza de ventas se espera crear un Departamento que proporcione una mejor atención y seguimiento al cliente, a distribuidores y subdistribuidores, con el propósito de tener la correcta administración del área comercial.
  - Por medio de la creación de un Departamento de Mercadotecnia se espera obtener información mercadológica útil para conocer las fortalezas y debilidades de la competencia y del mercado, para con ello definir y desarrollar objetivos y estrategias y así poder enfrentar cualquier tendencia comercial.
  - Basándose en todo lo anterior y por medio del Programa de Calidad en el Servicio al Cliente se romperá con todos los paradigmas preestablecidos y se iniciará con el proceso de cambio ascendente de toda la estructura administrativa que necesita
- NUTRIDELMAR.**



# RECOMENDACIONES

---



# RECOMENDACIÓN

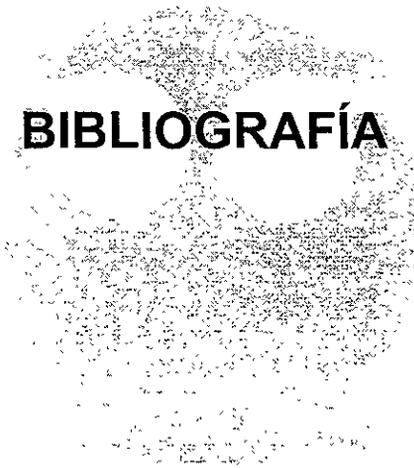
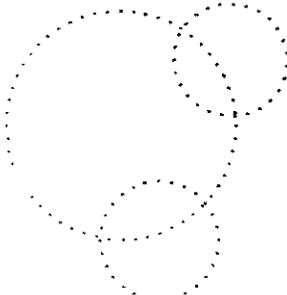
---

A continuación se dan una serie de recomendaciones que se deben tener presentes no solo para este análisis sino para cualquier otro que se quiera realizar.

- ❖ Siempre se debe tener presente que la administración debe estar basada en un correcto control de la calidad de los procesos.
- ❖ No se debe precipitar la toma de decisiones ya que todo requiere un análisis previo antes de decidir que hacer.
- ❖ Para conocer que mercados son viables se debe realizar un estudio previo paso a paso del mercado meta.
- ❖ Recordar siempre que para que se produzca un posicionamiento del producto es importante que el cliente primero conozca que existe éste y después que se le recuerde a través de la publicidad constantemente.
- ❖ Vigilar estrechamente a la competencia llevando registros adecuados de su actuación en el mercado.

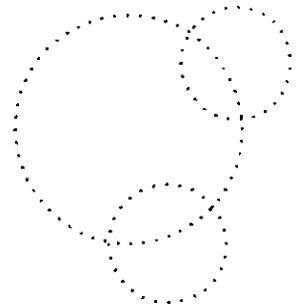
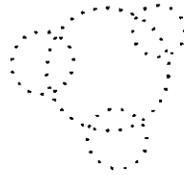
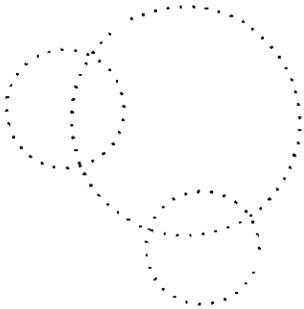
**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- ❖ Se debe de mantener una vigilancia constante sobre las innovaciones competitivas del producto.
- ❖ Siempre se debe tomar en cuenta al cliente para determinar las preferencias y aversiones respecto al producto antes de hacer algún cambio.
- ❖ Mantener una continua comunicación con los consumidores para saber que piensan del producto y así poder descubrir cuales necesidades no están siendo cubiertas por el producto.
- ❖ No se debe ser inflexible en las políticas de distribución porque puede haber diferencias regionales que es preciso tener presentes.
- ❖ No se debe permanecer estático en la forma de distribución ya que los clientes cambian en sus hábitos de compra.
- ❖ Ser consciente de la necesidad tener una cultura de calidad en al atención al cliente.
- ❖ *Por último un problema que no se solucionó en su momento deberá atenderse en el futuro, pero a un mayor costo.*



# BIBLIOGRAFÍA

---



# BIBLIOGRAFÍA

1. Kaoru Ishikawa

QUE ES EL CONTROL TOTAL DE LA CALIDAD

Décima reimpresión LA MODALIDAD JAPONESA

Grupo Editorial Norma

Colombia (1994)

2. Hitoshi Kume

HERRAMIENTAS ESTADÍSTICAS BÁSICAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LA  
CALIDAD

Grupo Editorial Norma

Colombia abril (1992)

3. Roman G. Jr. Hiebig

CÓMO PREPARAR EL ÉXITOSO PLAN DE MERCADOTECNIA

Editorial Mc Graw Hill

México (1992)

4. John O'shaughnessy

MARKETING COMPETITIVO UN ENFOQUE ESTRATÉGICO

Ediciones Díaz Santos

Madrid España (1991)

5. John Westwood

PLANEACIÓN DE MERCADOS

Fondo Editorial Legis

Colombia (1991)

6. Dr. I. William Lane

SHARKS DON'T GET CANCER

Avery Publishing Group Inc.

New York (1993)

7. Shirleane Hayes. "Cartilago de tiburón: un viejo secreto de 450 millones de años... quizás el más grande descubrimiento de este siglo." Wellnes Advocate. Boletín para una salud total 5/2/1-4.

8. Jane Heimlich "Cáncer treatments: What your oncologist won't tell you". Health & Healing Phillips Publishing, Inc Supplement p. 1-4 february (1995)

9. James L. Wilson Ph. D. "Shark cartilage. A review of background literature an research" Artículo proporcionado por Smart International T LTD; S.A. de C.V.

10. COMPENDIO DEL REGISTRO HISPATOLÓGICO DE NEOPLASIAS MALIGNAS  
EN MÉXICO

Morbilidad y Mortandad (bienio 1993-1994, tendencias 1985-1994).

Secretaría de Salud

México(1996)

11. Teresa Arduino "El Cliente Tiene La Última Palabra". Manufactura 4/33/6-18

Marzo(1998)

12. Datos proporcionados por la ASOCIACIÓN NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE  
PRODUCTOS NATURALES A.C.(1998).

13. Datos proporcionados de los archivos de la empresa NUTRIDELMAR S.A. DE  
C.V.(1998)

14. <http://www.natura.com.mx/home.html>

15. <http://www.natura.com.mx/subsex/tipos/podera.html>

16. <http://www.natura.com.mx/subsex/tiendas.html>

17. <http://www.natura.com.mx/subsex/prodmayor.html>

18. <http://www.natura.com.mx/subsex/laboratorios.html>

19 <http://www.natura.com.mx/subsex/productores.html>

20. <http://www.naturista.com/index.html>

21. <http://www.miracleshark.com/spanishdefault.html>

22. <http://www.gelcaps.com.mx/cartibu.html>

23. <http://www.anaturalchoise.com/index.html>

24 <http://www.kemsa.com/frmain.html>

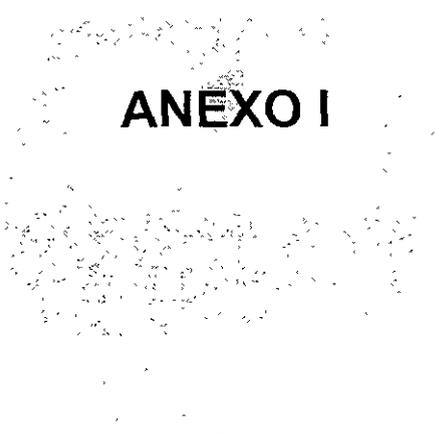
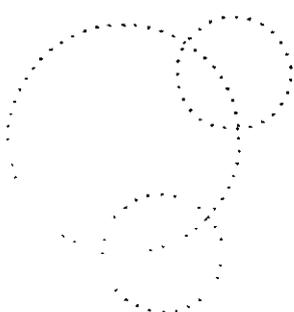
25. <http://www.mexplaza.udg.mx/sereso/terapia.html>

26 <http://www.icanect.net/naturespower/index.html>

27. <http://www.tadinine.com/sobrenos.html>

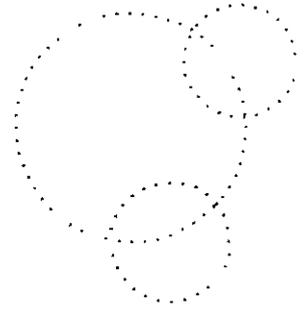
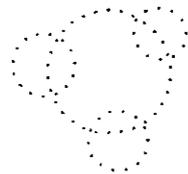
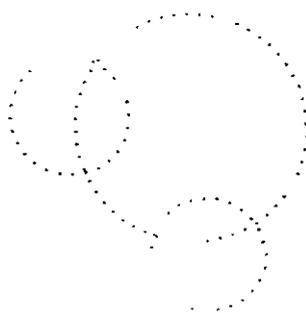
28 <http://www.btinternet.com/shark.cartilage/spanish/produc.html>

29. <http://www.el-mundo.es/salud/snumeros/96/s225/s225reumatologia25.html>



# ANEXO I

---



# **ANEXO 1**

---

## **CONTROL TOTAL DE LA CALIDAD APLICADO A LA COMERCIALIZACIÓN.**

### **DIAGNÓSTICO DE EMPRESAS.**

Los principios de control de calidad son aplicables a distintos tipos de industrias y actividades y, en el caso del mercadeo no es la excepción. Las empresas comercializadoras, mayoristas, minoristas, supermercados, grandes almacenes, ventas de puerta a puerta y venta por correo deben alcanzar también las metas de control de calidad.

Existen personas que aún se inclinan a seguir las tácticas de mercadeo a la antigua y que han olvidado el valor de ejecutar el control total de calidad que les permitiría crecer. También olvidan la virtud de compartir las utilidades con los empleados y de preocuparse por el bienestar de ellos. En sus actividades de venta no toman en cuenta los intereses de los consumidores ni tratan de obtener su confianza. No sienten ninguna responsabilidad por la garantía de calidad. Normalmente no tienen el conocimiento adecuado de los productos que manejan ni se preocupan por educar en forma adecuada y sistemática a su personal de ventas especialmente en control de calidad.

En sus actividades de venta solo confían en su propia experiencia, su sexto sentido y corazonadas, en otras palabras no tienen fundamento científico en hechos y cifras.

La base del control de calidad es crear productos que los consumidores busquen sobre la base de tendencias y necesidades; antes que lo haga la competencia.

Los principios básicos del control de calidad en las actividades de mercadeo son muy sencillos y las actividades de círculos de calidad se pueden aprovechar en este campo.

A continuación se dan algunos ejemplos de control en las operaciones de mercadeo que recomienda el Dr. Kaoru Ishikawa<sup>1</sup>:

- Educación y capacitación en control total de calidad y su ejecución.
- Promoción de actividades de círculos de control de calidad.
- Control del número de pedidos y del volumen de ventas (cantidad y sumas de dinero).
- Control de cuentas por cobrar, prevención de deudas incobrables.
- Control de utilidades.
- Control de inventario
- Control de plazos de entrega.
- Porcentaje de horas que los empleados permanecen fuera de la oficina.
- Control de pérdidas de mercancías incluyendo pérdidas por robo.
- Un sistema de control de cantidades que embarque toda la empresa

Se ha demostrado que el control de calidad y el control total de calidad han tenido una gran influencia sobre las divisiones de mercadeo y sobre los distribuidores; pero a pesar de ello, muchas de las personas que están en mercadeo y distribución consideran que el control de calidad no tiene nada que ver con ellas y abiertamente lo desprecian.

La manera más fácil de empezar en el terreno del mercadeo es introducir los círculos de control de calidad y de ahí pasar a control de calidad o control total de calidad. Para llevar esto a la práctica, Ishikawa<sup>1</sup> recomienda empezar solucionando problemas inmediatos, a fin de que los empleados experimenten por si mismos el valor del control de calidad y luego seguir paso a paso con los puntos que se enumeran a continuación.

- ⇒ Someter ideas de productos nuevos que satisfagan las necesidades de los consumidores.
- ⇒ Analizar la manera como se reciben los pedidos y averiguar cual es la diferencia con sus competidores.
- ⇒ ¿Cómo se están haciendo los planes de venta?
- ⇒ Controlar el volumen de ventas.
- ⇒ Control de utilidades y de gastos.
- ⇒ Practicar promoción de ventas y medir sus efectos.
- ⇒ Del análisis de la manera como se reciben los pedidos, pasar a la cuestión de cómo reunir información relativa a los pedidos recibidos.
- ⇒ Rebajar el número de cuentas por cobrar; efectuar cobranza de cuentas.
- ⇒ Aumento de la eficiencia del trabajo con base en estimaciones; aumento de la precisión de las estimaciones.

- ⇒ Control de mercancías devueltas.
- ⇒ Control de inventarios.
- ⇒ Manera como se están manejando las quejas de los clientes.
- ⇒ Asuntos relativos al servicio posterior.
- ⇒ Organización y utilización de una lista de clientes.
- ⇒ Cuestiones relativas a la responsabilidad legal por el producto.
- ⇒ Organización del sistema de distribución.
- ⇒ Examen de la publicidad.
- ⇒ Precisión, rapidez, racionalización y automatización de las oficinas de ventas y del trabajo de oficina.
- ⇒ Análisis y control de todo lo anterior, por estratificación.

Cuando se implanta el control de calidad, una de las tareas más importantes es vigilar como se lleva a cabo y esto se logra a través de auditorías.

La auditoría de control de calidad sirve para hacer el seguimiento del proceso de control.

La tendencia más moderna en materia de auditoría de control de calidad es hacer una revisión del control total de calidad estudiando todo el sistema de administración

La auditoría se puede realizar de dos formas: externa e interna; a continuación se dan los detalles.

### **Auditoría de control de calidad por personas de afuera.**

- ✓ Auditoría de control de calidad del proveedor por el comprador.
- ✓ Auditoría de control de calidad efectuada con propósitos de certificación.
- ✓ Auditoría de control de calidad para el premio Nacional de Calidad en México.
- ✓ Auditoría de control de calidad por un consultor.

### **Auditoría desde adentro.**

- ✓ Auditoría por el presidente de la compañía.
- ✓ Auditoría por el gerente de departamento o de área.
- ✓ Auditoría por el personal del departamento de control de calidad.
- ✓ Auditoría mutua de control de calidad (entre miembros de un equipo de trabajo).

## **NATURALEZA DE LOS PROCESOS.**

Se establece como principio el que todas las actividades se consideran como procesos de series sistemáticas y repetitivas de acciones para elaborar o generar productos o servicios. El mejoramiento da por resultado la administración apropiada de estos procesos.

Hay tres tipos de procesos: industrial, administrativo y ejecutivo.

Los tres tienen las mismas características:



Estas características recurrentes, permiten aplicar las siete herramientas básicas para el control de la calidad y las gráficas de control estadístico del proceso.

Un proceso es una transformación de entradas como personas, materiales, equipo, métodos y ambiente a productos terminados, por medio de una serie de actividades de trabajo que aporta un valor adicional.

La puesta en práctica del mejoramiento continuo medible se inicia con la identificación de los procesos que van a analizarse y con la determinación de quién es específicamente el responsable del proceso y quién tiene la autoridad para cambiarlo.

### **UTILIZACIÓN DE MÉTODOS ESTADÍSTICOS PARA DIAGNÓSTICO.**

A partir 1949, los métodos estadísticos se emplearon plenamente, en ese año la Unión de Científicos e Ingenieros Japoneses (UCIJ) creó un grupo de investigación de control de calidad y empezó a investigar la aplicación del control estadístico y de los métodos estadísticos en las industrias.

La estadística es la fuente de todas las herramientas para el control y mejoramiento de los productos y los procesos. Estas herramientas permiten obtener muestras de las

medidas de los procesos, sacar conclusiones, tomar decisiones y hacer proyecciones con un elevado grado de confianza.

El punto de vista estadístico aleja la toma de decisiones de la arena autocrática subjetiva, pues proporciona la base para decisiones objetivas fundamentadas en hechos cuantificables.

- ↷ Este cambio aporta beneficios muy específicos:
- ↷ Una información mejorada del proceso.
- ↷ Mejores comunicaciones.
- ↷ Un análisis basado en los hechos.
- ↷ Un consenso para la acción.
- ↷ Información para los cambios en el proceso.

Ishikawa divide los métodos estadísticos en tres categorías de acuerdo con su nivel de dificultad.

**Método estadístico elemental** (las así llamadas siete herramientas).

- ↷ Hoja de registro.
- ↷ Cuadro de Pareto: el principio de pocos vitales, muchos triviales.
- ↷ Diagrama de causa y efecto (esta no es precisamente una técnica estadística).
- ↷ Estratificación.
- ↷ Histograma.

- ↳ Diagrama de dispersión.
- ↳ Gráficas y cuadros de control (cuadros de control de Shewhart).

Estas herramientas básicas se encargan de la recopilación eficiente de los datos, la identificación de patrones en los datos y la medición de la variabilidad.

### **Método estadístico intermedio.**

- ↳ Teoría del muestreo.
- ↳ Inspección estadística por muestreo.
- ↳ Diversos métodos de realizar estimaciones y pruebas estadísticas.
- ↳ Métodos de utilización de pruebas sensoriales.
- ↳ Métodos para diseñar experimentos.

### **Método estadístico avanzado (con computadoras).**

- ↳ Métodos avanzados para diseñar experimentos.
- ↳ Análisis de multivariantes.
- ↳ Diversos métodos de investigación de operaciones.

En este trabajo para la realización de nuestro diagnóstico se utilizará el método de las siete herramientas (método estadístico elemental) llamadas indispensables para el control de calidad. A continuación se describen brevemente cada una de ellas:

## HOJAS DE REGISTRO

La información es una guía para nuestras acciones. Antes de recoger la información, es importante determinar qué se va a hacer con ella.

En control de calidad, los objetivos de la recolección de información son:

- ◆ El control y monitoreo del proceso de producción.
- ◆ El análisis de lo que no se ajusta a las normas.
- ◆ La inspección.

Cualquier recolección de información ha de tener un propósito específico y ser seguida por acciones.

Cuando se necesita registrar datos de manera continua se recomienda preparar formatos para su registro.

Sí se llega a la conclusión de que es necesario reunir información, es esencial que el objetivo sea claro y que se obtengan datos que reflejen los hechos con claridad. Además de estos requisitos, en situaciones reales es importante que los datos se recojan en forma clara y fácil de usar. Una hoja de registro es un formato preimpreso en el cual aparecen los ítems que se van a registrar, de tal manera que los datos puedan recogerse fácil y concisamente. Sus objetivos principales son dos:

- ⌘ Facilitar la recolección de los datos .
- ⌘ Organizar automáticamente los datos de manera que puedan usarse con facilidad más adelante.

La recolección y el registro de los datos parece fácil pero en realidad es difícil. Generalmente, mientras más personas procesen los datos, mayor es la probabilidad de que se presenten errores de transcripción.

Las hojas de registro se diseñan considerando primero el propósito de la recolección de los datos y haciendo luego varias modificaciones creativas a fin de que los datos puedan recogerse y registrarse fácilmente y de manera adecuada al objetivo.

El empleo efectivo de las hojas de registro requiere que se tomen ciertas consideraciones en los datos que se van a recopilar y analizar:

- ⌘ Propósito. Determinar por qué se están recopilando los datos y qué análisis específico y qué métodos analíticos se utilizaron.
- ⌘ Requisito. Identificar qué tipo de datos se necesitan para hacer el análisis.
- ⌘ Fuente. Determinar si los datos están disponibles en la actualidad, de qué fuente y qué medio.

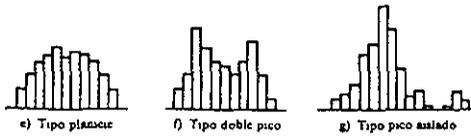
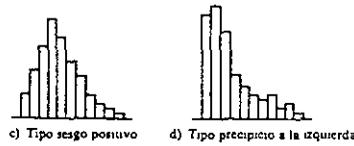
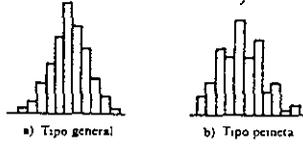
- ⌘ Recopilación. Identificar en dónde, cuándo y cómo se recopilarán los datos y quién lo hará. Definir con claridad las categorías de datos a medida que se diseñen las hojas.
  
- ⌘ Reducción de Datos. Identificar qué herramientas de reducción de datos se emplearán (automatizadas, manuales, programas) y cómo se organizarán los datos.
  
- ⌘ Conclusiones y recomendaciones. ¿Qué acciones se tomarán? ¿Los datos recopilados apoyarán las conclusiones y recomendaciones planeadas?

### **HISTOGRAMAS.**

Los datos obtenidos de una muestra sirven como una base para decidir sobre la población. Mientras más grande sea la muestra, mas información obtendremos sobre la población. Pero un aumento en el tamaño de la muestra también implica un aumento en la cantidad de datos, y esto puede llegar a hacer ser difícil comprender la población a partir de esos datos, aun cuando se organicen en tablas. Un histograma responde a esa necesidad. La organización de un buen número de datos en un histograma nos permite comprender la población de manera objetiva.

Un histograma es una representación gráfica de los datos como una distribución de la frecuencia.

Es posible obtener información útil sobre el estado de una población mirando la forma de su histograma. Las siguientes son formas típicas, y se pueden usar como indicios para analizar un proceso.



### ESTRATIFICACIÓN DE HISTOGRAMAS.

Cuando los valores observados se dividen en dos o más sub poblaciones según la condición que existía en el momento de recoger los datos, esas subpoblaciones se llaman estratos, y la división de los datos en estratos se llama estratificación.

Los valores observados siempre van acompañados de alguna variación. Por tanto cuando los datos se estratifican según los factores que se cree puedan causar la variación se hacen mas fácilmente detectables.

La estratificación es muy importante, y es necesario que su aplicación se convierta en un hábito de pensamiento en todo tipo de situaciones.

## DIAGRAMAS DE DISPERSIÓN.

En la práctica, frecuentemente es necesario estudiar la relación de correspondencia de dos variables y para esto puede usarse lo que se llama un diagrama de dispersión.

Estas dos variables pueden enmarcarse así:

- ❖ Una característica de calidad y un factor que la afecta,
- ❖ Dos características de calidad relacionadas, o
- ❖ Dos factores relacionados con una sola característica de calidad

Para comprender la relación entre estas, es importante, en primer lugar, hacer un diagrama de dispersión y comprender la relación global.

Un diagrama de dispersión utiliza dos variables, una independiente y una dependiente. Los datos se registran en una gráfica sencilla de coordenadas X e Y, que muestra la relación entre variables.

Así como es posible captar la forma de la distribución en un histograma, también es posible leer la distribución general de los pares de datos a partir de un diagrama de dispersión.

Lo primero que hay que hacer en un diagrama de dispersión es examinar si hay puntos muy apartados en el diagrama. Puede generalmente suponerse que estos puntos apartados del grupo principal son el resultado de errores de medición o de registro de los datos, o fueron causados por algún cambio en las condiciones de operación. Es necesario excluir estos puntos del análisis correlacional. Sin embargo en lugar de despreciar completamente estos puntos, usted debe dar la debida atención a la causa de esas irregularidades porque con frecuencia se obtiene información muy útil averiguando por qué ocurren.

A continuación se muestran algunos tipos de forma de dispersión más comunes:

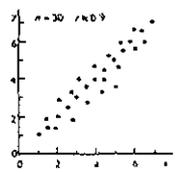


Figura 6.3.1 Correlación positiva

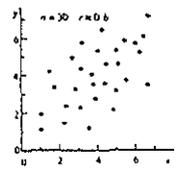


Figura 6.3.2 Puede haber correlación positiva

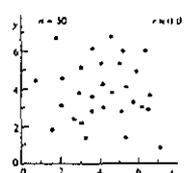


Figura 6.3.3 No hay correlación

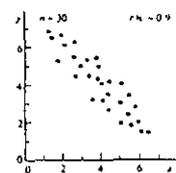


Figura 6.3.4 Correlación negativa

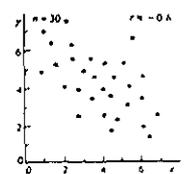


Figura 6.3.5 Puede haber correlación negativa

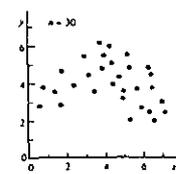


Figura 6.3.6

Para estudiar la relación X e Y es importante primero hacer un diagrama de dispersión; sin embargo para comprender la fuerza de la relación en términos cuantitativos, es útil calcular el coeficiente de correlación.

Algunas aplicaciones del control del producto y del proceso para los diagramas de dispersión son:

- ❖ Demostrar la relación entre variables
- ❖ Evaluar la dependencia de una variable
- ❖ Determinar si dos variables dependientes responden en la misma forma a una variable independiente
- ❖ Predecir la respuesta de una variable dependiente para un escenario específico de una variable independiente.

Hay cuatro pasos básicos para desarrollar el análisis básico de la tendencia:

- 1.- Definir el sistema de medición
- 2.- Llevar a cabo la adquisición de datos
- 3.- Tasar los datos en un diagrama de dispersión
- 4.- Calcular la ecuación de la tendencia.

## **GRÁFICAS DE CONTROL**

W. A. Shewhart, de los Laboratorios de la Bell Telephone, fue el primero en proponer, en 1924 una gráfica de control con el fin de eliminar una variación anormal,

distinguiendo las variaciones debidas a causas asignables de aquellas debidas a causas al azar. Una gráfica de control consiste en una línea central, un par de límites de control, uno de ellos colocado por encima de la línea central y otro por debajo, y en unos valores característicos registrados en la gráfica que representa el estado del proceso. Si todos los valores ocurren dentro de los límites de control, sin ninguna tendencia especial, se dice que el proceso está en estado controlado. Sin embargo, si ocurren por fuera de los límites de control o muestran una forma peculiar, se dice que el proceso está fuera de control.

La calidad de un producto manufacturado por medio de un proceso inevitablemente sufrirá variaciones. Estas variaciones tienen causas y estas últimas pueden clasificarse en los siguientes dos tipos:

### **Causas debidas al azar**

Las variaciones debida al azar son inevitables en un proceso, aún si la operación se realiza usando materia prima y métodos estandarizados.

No es práctico eliminar el azar técnicamente ni en forma económica.

### **Causas asignables**

Hay factores significativos que pueden ser investigados, son evitables y no se pueden pasar por alto, causados por la no aplicación de ciertos estándares o por aplicación de

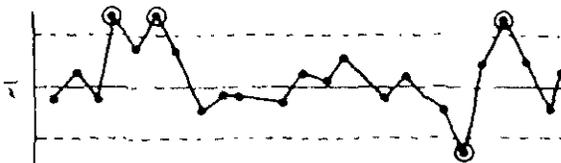
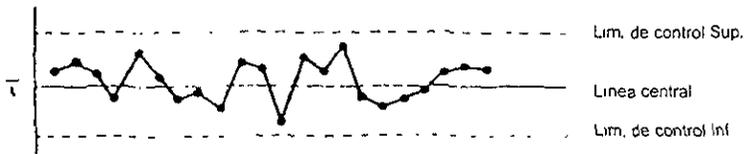
estándares inapropiados.

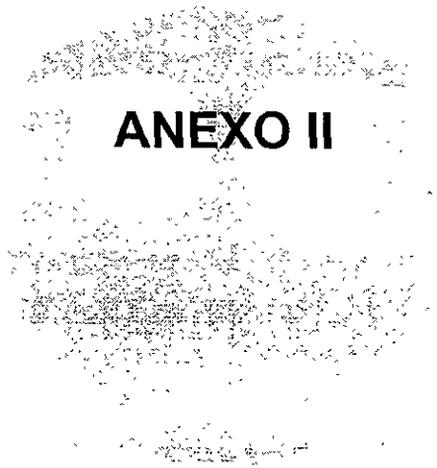
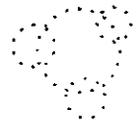
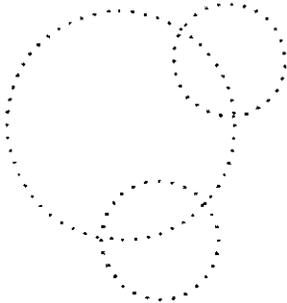
Cuando los puntos se ubican por fuera de los límites de control o muestran una tendencia particular, se dice que el proceso está fuera de control, y esto equivale a decir, "existe variación por causas asignables y el proceso está en un estado de descontrol".

Para controlar un proceso, se requiere poder predecir el resultado dentro de un margen debido al azar. Para esto se dividen los datos en subgrupos dentro de los cuales el lote de materia prima, las máquinas, los operadores y otros factores comunes, de modo que la variación dentro del subgrupo puede considerarse aproximadamente la misma que la variación por causas debidas al azar.

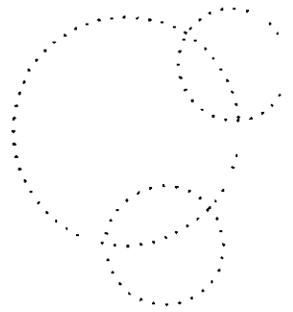
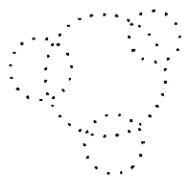
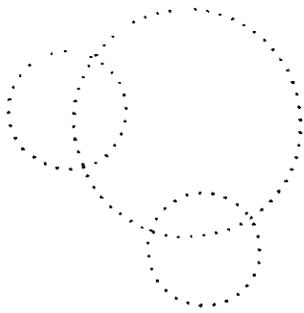
Hay varias clases de gráficas de control, dependiendo de su propósito y las características de la variable.

### Gráfica de Control para Estado Controlado





# ANEXO II



**SAW PALMETTO**



Este producto es un extracto de la planta de palma de la Florida, que se ha utilizado durante siglos para tratar afecciones de la próstata y la vejiga. Es un remedio natural que ayuda a reducir el tamaño de la próstata y a mejorar el flujo de la orina. También es útil para tratar la prostatitis y la hiperplasia benigna de la próstata. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios. Es un remedio natural que puede ayudar a mejorar su salud y su bienestar.

**ADQUIERANLO EN**

Distrito por: **WALDEMAR**  
 S.A. de C.V. - México, D.F.  
 Tel. 52 55 52 11 11 - 52 55 52 11 12

**CREMA HUMECTANTE**



Esta crema es ideal para el cuidado de la piel seca y sensible. Proporciona hidratación y protege la piel de los efectos dañinos de los rayos UV. Es perfecta para usar después de bañarse o exponerse al sol. También es adecuada para el uso diario durante todo el año. Su fórmula suave y natural la hace ideal para todos los tipos de piel.

**ADQUIERANLO EN**

Distrito por: **WALDEMAR**  
 S.A. de C.V. - México, D.F.  
 Tel. 52 55 52 11 11 - 52 55 52 11 12

**PRODUCTOS GARCÍA**



**LA ÚNICA CUIDA DE SU SALUD COMO LA MIA PROPIA**

Este producto es un suplemento dietético que ayuda a mejorar la salud y el bienestar. Está formulado con ingredientes naturales que proporcionan una amplia gama de beneficios para la salud. Es ideal para quienes buscan mejorar su energía, su concentración y su capacidad de resistencia. También puede ayudar a reducir el estrés y mejorar el sueño. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

**COBENZVIA OTO**



Este producto es un medicamento que ayuda a tratar las infecciones del oído. Es efectivo y seguro, y puede ayudar a aliviar los síntomas de la otitis media y la otitis externa. También puede ser útil para tratar la infección del conducto auditivo externo. Este medicamento es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

**CONTROL DE PESO**



Este producto es un suplemento dietético que ayuda a controlar el peso y a mejorar la salud. Está formulado con ingredientes naturales que proporcionan una amplia gama de beneficios para la salud. Es ideal para quienes buscan perder peso de manera saludable y mejorar su energía y su bienestar. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

**CARTILAGO DE TIBURÓN**



Este producto es un suplemento dietético que ayuda a mejorar la salud de las articulaciones y a reducir el dolor. Está formulado con el cartilago de tiburón, un ingrediente natural que ha sido utilizado durante siglos para tratar afecciones de las articulaciones. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

**USARMI EQUIPAMENTOS DE CARTELILAGO DE TIBURÓN**

Este producto es un suplemento dietético que ayuda a mejorar la salud y el bienestar. Está formulado con ingredientes naturales que proporcionan una amplia gama de beneficios para la salud. Es ideal para quienes buscan mejorar su energía, su concentración y su capacidad de resistencia. También puede ayudar a reducir el estrés y mejorar el sueño. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

**RECHACE IMITACIONES**

**El Único 100% Puro Cartilago de Tiburón!**



Este producto es el único 100% puro cartilago de tiburón. Está formulado con el cartilago de tiburón, un ingrediente natural que ha sido utilizado durante siglos para tratar afecciones de las articulaciones. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

Este producto es un suplemento dietético que ayuda a mejorar la salud y el bienestar. Está formulado con ingredientes naturales que proporcionan una amplia gama de beneficios para la salud. Es ideal para quienes buscan mejorar su energía, su concentración y su capacidad de resistencia. También puede ayudar a reducir el estrés y mejorar el sueño. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

**NO SE INDICAN EFECTOS SECUNDARIOS**

Este producto es un suplemento dietético que ayuda a mejorar la salud y el bienestar. Está formulado con ingredientes naturales que proporcionan una amplia gama de beneficios para la salud. Es ideal para quienes buscan mejorar su energía, su concentración y su capacidad de resistencia. También puede ayudar a reducir el estrés y mejorar el sueño. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

**¿POR QUÉ EL COMPLEMENTO DE CARTILAGO DE TIBURÓN?**

Este producto es un suplemento dietético que ayuda a mejorar la salud y el bienestar. Está formulado con el cartilago de tiburón, un ingrediente natural que ha sido utilizado durante siglos para tratar afecciones de las articulaciones. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

Este producto es un suplemento dietético que ayuda a mejorar la salud y el bienestar. Está formulado con ingredientes naturales que proporcionan una amplia gama de beneficios para la salud. Es ideal para quienes buscan mejorar su energía, su concentración y su capacidad de resistencia. También puede ayudar a reducir el estrés y mejorar el sueño. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.

**CARTILAGO DE TIBURÓN COMPLEMENTO ALIMENTICIO**

Este producto es un suplemento dietético que ayuda a mejorar la salud y el bienestar. Está formulado con el cartilago de tiburón, un ingrediente natural que ha sido utilizado durante siglos para tratar afecciones de las articulaciones. Este producto es seguro y efectivo, y no tiene efectos secundarios.





# LABORATORIOS KEM, S.A.

C. P. B. Arturo Quezada Ornelas

Distribución General MAYORISTAS en todo el Interior de la República

1<sup>a</sup> Cda. Calle 10 N. 236 Col. Granjas de San Antonio

Tel. 697 00 98 • Fax 581 67 78

*¿Tiene ud. artritis o conoce a alguien que la tenga?*

Cartílago de Tiburón

## “ESCUARTROL”

Indicado en Problemas de:

- **ARTRITIS**
- **OSTEOPOROSIS**
- **PSORIASIS**
- **MALESTAR EN ARTICULACIONES**



*Carlos Pizar lo recomienda...*

“ESCUARTROL” Es seguro y eficaz

### PRESENTACIÓN:

Frasco c/200 cápsulas 650 mg.

Frasco c/300 tabletas 500 mg.

Frasco c/60 tabletas 500 mg.

### EXCELENTE COMPLEMENTO ALIMENTICIO

### VENTAS:

Zona San Jerónimo 595 79 33

Zona Aragón 750 17 39

Zona Condesa 553 92 30

Zona Peralvillo Reforma 343 20 85

Zona Naucalpan 373 75 63

Zona Atzacapotzalco 581 76 15

Zona Agrícola Oriental 558 33 48

Zona Churubusco 581 67 78

Edo. de México en cualquier zona 310 98 74

Nuestra Clínica de Diagnóstico 207 67 91

**Y ahora también en la ciudad de Puebla al tel. 37 55 74**

No Consuma Imitaciones

**“ESCUARTROL”**

es el original

fax 697 00 98

# gelcaps®

## PRODUCTOS



### CARTILAGO DE TIBURON

Producto natural, desecado y pulverizado de manera que conserve intactas sus propiedades antineoplásticas, lo que lo convierte en un agente muy efectivo para controlar la progresión del cáncer. Es asimismo un poderoso antiinflamatorio, capaz de reducir el dolor y la inflamación en los pacientes de artritis, y aumentar su movilidad.



Our Products



KEM, S.A.



Energy



Arthritis, degenerative diseases



Natural Anti-oxidant



Cat Claw - Immunostimulant



Weight Problems



Circulation Problems



Amygdalin



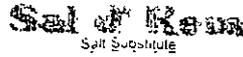
Preparation for Liver



Diabetes



Yam cream



Salt Substitute



KEM, S.A.

*It is hypothesized that sharks are the healthiest beings on earth, having survived virtually unchanged since their creation. Sharks are immune to practically every disease known to man. Many scientists believe that the shark skeleton, composed entirely of cartilage, is responsible for its incredible immunity to disease.*

*When administered to cancer patients, shark cartilage inhibits the growth of blood vessels, thereby restricting the vitality of the cancerous tumor. In addition, the shark cartilage stimulates the production of antibodies and boosts the immune system. Not only is this non-toxic product recommended for the treatment of cancer, but also for the treatment of inflammatory diseases as rheumatism and osteoarthritis.*



This product is not medication



23 years producing international quality natural  
products for your health  
SPANISH VERSION

International Quality!

You are our guest # **02243**



Web site designed to be viewed with 800x600 resolution.  
Developed by **MediSystems**  
INTERNATIONAL, INC.

Escuatrol 1 / Kcmsa

<http://www.kemsa.com/escuar>



### Shark Cartilage Cream

Presentation:

Escuatrol 4 oz .  
Escuatrol 12 oz.



COMPLEMENTO  
NUTRICIONAL



UNA DE GATO 60 X 300 MG

Home Page Terapia Bioquímica Nutricional



# Terapia Bioquímica Nutricional



G001

GINKGO BILOBA 60 X 30MG

80.00

El cartilago es un complejo acido mucopolisacarido que contiene sustancias proteicas, colagena desnaturalizada, sustancias no proteicas, glicosaminoglicanos, sulfato de condroitina A, B, y C. Cada una de estas sustancias juega un papel muy importante para iniciar una respuesta curativa o para proteger al cuerpo de varias enfermedades degenerativas.

96 00



C DE TIBURON 60 X 500 MG

La uncana tomentosa ha formado parte de la medicina tradicional, no solo en Peru sino tambien en china. Contiene varios fitoquímicos, entre los que sobresalen por sus propiedades, el acido quínico, la isopteropodina y la rnicofilina. Entre las universidades de prestigio que han estudiado su utilidad, se encuentra La Universidad de Innsbruck en Austria.

110 00



UÑA DE GATO 60 X 300 MG

S001

SULFATO DE GLUCOSAMINA 60 X 500 MG

204.00

A001

Ajo (en extracto, no aceite) 500 MG 100 caps

27 00

C001

Carbón activado 200 MG 100 caps

33.00

L001

Lisina 50 X 500 MG

43.00

SH01

Shitake 60 X 400 MG

87.00

I.G01

I-glutamina 50 X 500 MG

110.00

L.M01

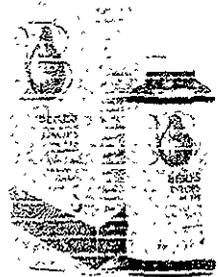
L-metionina 50 X 500 MG

138.00



P.O. Box 3279  
Hialeah, Florida 33014  
(305) 556-6956

We at Nature's Power strive to bring to our customer the latest natural products in the market at the lowest price. We pride ourselves in providing our clients with only those natural products that have been tested and meet the highest quality standard. That is why we offer a money-back guarantee if not completely satisfied with the products.



PRODUCT	ACTION	PRICE FOR MIAMI(*)
Beres Drops 30 MI 1.1 fl oz	Dietary supplement of minerals and trace elements. Especially beneficial for those with special nutrient needs such as dieters, vegetarians, the elderly, smokers, menopausal women, heavy exercisers, people under physical/emotional/environmental stress, and those undergoing therapies for cancer and AIDS.	\$16 95
Super Melatonin 60 capsules 3000 Meg	Combats stress and helps you fall asleep. Nourishes the immune system and helps to prevent deficiencies caused by degenerative illnesses	10 99
Endorplun 90 tablets	Reduces many types of painful conditions (such as migraine, cancer, stomach ulcer, and others.) Reduces many types inflammation (including arthritis and joint diseases.) Relieves fatigue, stress, improves sexual dysfunction and increases body strength. Activates the immune system	48 99
1-lymphocell 180 tablets	Increases physical and mental efficiency, combats fatigue and increases concentration. 1-lymphocell may be helpful in sugar metabolism, eczema, fatigue, heart disorders and nervousness.	47 99

PB8 (Adult) 90 capsules 500 Mg	Synthesizes many essential vitamins in the intestinal tract Overcomes lactose intolerance. Produces enzymes essential to proper digestion. Reduces blood fat and cholesterol level.	24.99
Childrens PB8 powder form. 6 fl oz.		23.99
Royal Jelly 300 capsules 1200 Mg	Dietary supplement extracted from pure royal honey that helps boost the energy level	49.99
Male Vigor Plus 100 capsules	Raises the energy levels and contributes to better blood irrigation to the male sexual organ and prostate, helping to increase sexual potency. Our innovating formula is hte best alternative in the market that addresses these problems.	24.99
Female Vigor Plus 100 capsules	Created specially for women, this product raises considerably the sexual energy by restoring all the organs involved in the sexual experience and regaining their sexual appetite	24.99
Sport Power 100 capsules	Restores the basic components in the body and produces more energy, thus improving your health. Specially formulated for people who practice all types of sports.	25.99
Shark Cartilage(Cartilago de Tiburon)100 capsules 750 Mg	Contains properties that regenerate tissue in the body and prevent tumors by inhibiting the flow of blood to the cancer cell and prevents the expansion of the metathesis in tumors. Alleviates degenerative osteoarthritis of the spine. Its capacity to increase production of antibodies and immune active cells in the body, helps stop the development of certain illnesses by fortifying the immune system.	20.99
Cat's Claw (Uña de Gato)100 capsules 500 Mg	Uña de Gato (Uncaria Tomentosa) is recommended as an anti-inflammatory and cellular reconstructor. Has been proven to effectively treat arthritis, rheumatism, allergies, ulcers, prostate, diabetes, and cysts. Studies in Europe reflect a positive effect on the immune system by increasing the multiplication of white cells.) Helps Cancer and AIDS patients.	15.99
Liquid form. 2.0 fl oz.		16.99
Extract 60 tablets 90 Mg		17.99
Teabags (24 bags per box 1800 Mg)		9.99
Uña de Gato con Sangre de Grado 100 capsules	When joined with Sangre de Grado (Croton Palmistigma) Cat's Claw effect have been proven to have increased and its action faster.	20.99
BIA Chip	Combats pain through bio-electric chips that adhere to the body, using the principle of acupuncture. Bio chips are re-usable	59.99
Slumpatch (export only)	Patch made us of concentrated focus algae that stimulates weight loss. Packaged 30 to a box, it contains a full month's supply	50.00

**INFORMACION MUY IMPORTANTE SOBRE  
CARTILAGO DE TIBURON**

**BIENVENIDO A  
THE HEALING NETWORK CENTRO  
DE INFORMACION DE CARTILAGO DE  
TIBURON**

Para mayor información llámenos al 1-800-583-7238, o envíenos un fax al 1-305-361-6072, o para enviar e-mail haga [click aquí](#)

---

---

**CONTENIDO:**

Si usted está en Estados Unidos o Canadá puede ordenar llamando al 1-800-583-7238 o puede colocar una orden por Fax al (305)-361-6072.

Le recomendamos que lea toda la información que hay en THE HEALING NETWORK y con el poder del conocimiento usted puede tomar las decisiones correctas.

[Para ir a la siguiente página haga click aquí](#)

[Resumen](#)

[Misión](#)

[F testimonio de Personas y doctores que han sobrevivido al cáncer con Cartilago de Tiburón de Alta Calidad y de Resultados Clínicos](#)

[16 preguntas mas frecuentes hechas al Dr. William Lane](#)

[Qué es El Cartilago de Tiburón de Alta Calidad y de Resultados Clínicos](#)

[Investigaciones y estudios clinicos con cartilago de tiburón de alta calidad](#)

[El Cartilago de Tiburon puede ayudar en otras enfermedades : Artritis Reumatoidea, Artrosis, Psoriasis, Retinopatía Diabética, Enfermedad Inflamatoria Pélvica, Endometriosis, Condicion Fibroquistica Mamaria, Capsulas Mamarías](#)

[Cómo escoger un Cartilago de Tiburón de Alta calidad y de Resultados Clínicos](#)

[Dosis de Cartilago de Tiburón BeneFin](#)

[Como comprar BeneFin: el Cartilago de Tiburón de alta calidad y de resultados clinicos.](#)

[ImmunoFin: Aceite de Hígado de Tiburón](#)

[Libros que Ud. puede Leer](#)

[Plan Compensatorio para Referidos: Todo lo que compre puede ser gratis](#)

[Contestando a sus preguntas](#)

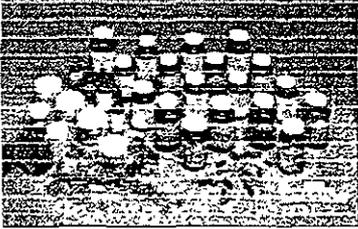


---

## Productos

---

### Yerbas y Medicinas



Ofrecemos una gran variedad de Yerbas y Medicinas Naturales.

Para una lista completa de nuestras Yerbas y Medicinas naturales,  
escoja de las categorias abajo:

#### Medicinas

### Tea



Nuestros deliciosos Tés vienen en muchas variedades. Usamos solo  
los mejores productos en nuestros Tés. Para ver una lista completa de  
nuestros Tés, oprima abajo:



---

#### Medicinas



## Análisis del producto

# Shark Cartilage Products

(Productos De Cartilago De Tiburón)

El Primero Ministro Supplier de Europa de Cartilago del Tiburón, Aceite más Vivo y Squalene

<a href="#">Noticias</a>	<a href="#">Rango de producto</a>	<a href="#">Análisis del producto</a>	<a href="#">Información</a>
<a href="#">Investigación</a>	<a href="#">Estudios del caso</a>		
<a href="#">Home</a>	<a href="#">Quiénes</a>	<a href="#">Normas de calidad</a>	
<a href="#">Emporne analisis</a>			

**Los Productos de Cartílago de Tiburón prueban cada artículo para asegurarlo es clientes que el producto proporcionado depende de las normas clínicas requeridos.**

### Tiburón Cartilago Polvo Análisis

Último análisis de Polvo de Cartilago de Tiburón

[ [Casa](#) ] [ [Noticias](#) ] [ [Rango del producto](#) ] [ [Análisis del producto](#) ] [ [Información](#) ]  
[ [Investigación](#) ] [ [Estudios del caso](#) ]

Énvíele correo a [tigersupport@technologist.com](mailto:tigersupport@technologist.com) con preguntas o comentarios sobre este sitio de tejido.

Registre la propiedad literaria de © 1998 Shark Cartilage Products

Último modificó: Sábado, Junio 27 1998



## Rango del producto

# Shark Cartilage Products

(Productos De Cartilago De Tiburón)

El Primero Ministro Supplier de Europa de Cartilago del Tiburón, Aceite más Vivo y Squalene

[Noticias](#)

[Rango del producto](#)

[Análisis del producto](#)

[Información](#)

[Investigación](#)

[Estudios del caso](#)

[Casa](#)

[Noticias](#)

[Rango del producto](#)

### **Cápsulas De Cartilago De Tiburón**

[Cápsulas](#)

Cartilago del tiburón en forma de la cápsula.

### **Polvo De Cartilago De Tiburón**

Cartilago del tiburón en forma de polvo.

[Polvo](#)

### **Tiburón El Aceite Más Vivo**

Tiburón el aceite más vivo en forma de la cápsula.

### **Squalene**

[Aceite Más Vivo](#)

Squalene (tiburón del mar profundo el aceite más vivo) en forma de la cápsula.

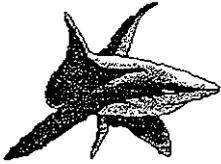
[Squalene](#)

[ [Casa](#) ] [ [Noticias](#) ] [ [Rango del producto](#) ] [ [Análisis del producto](#) ] [ [Información](#) ]  
[ [Investigación](#) ] [ [Estudios del caso](#) ]

Énvíele correo a [tiqersupport@technologist.com](mailto:tiqersupport@technologist.com) con preguntas o comentarios sobre este sitio de tejido.

Registre la propiedad literaria de © 1998 Shark Cartilage Products

Último modificó: Sábado, Junio 27 1998



## Investigación

# Shark Cartilage Products

(Productos De Cartilago De Tiburón)

El Primero Ministro Supplier de Europa de Cartilago del Tiburón, Aceite más Vivo y Squalene

Noticias

Rango del producto

Análisis del producto

Información

Investigación

Estudios del caso

Casa

Industria

Forma del cuerpo

3<sup>o</sup> **El mando de crecimiento del tumor en animales por  
infusión de un inhibidor del angiogenesis**

Langer R., Conn H., Vacanti K., Haudenschild C. & Folkman J.

4<sup>o</sup> **El Cartilago del tiburón Contiene Inhibidores de Tumor  
Angiogenesis**

Lee A. & Langer R.

5<sup>o</sup> **Un Nuevo Inhibidor de Angiogenic derivó del Cartilago del  
Tiburón japonés**

Oikawa T., Ashino-Fuse H., Shimamura M., Koide U. & Iwaguchi T.

6<sup>o</sup> **Inhibición de Tumor Angiogenesis como una Estrategia  
para Engañar Resistencia Adquirida a Anti-Cáncer los  
Agentes Terapéuticos**

Kerbel R S

7<sup>o</sup> **Revisión: Inhibidores de Angiogenesis**

Moses M.A. & Langer R.

8<sup>o</sup> **Angiogenesis, la proliferación del vaso de nueva sangre y  
el estudio del sistema vascular como blancos para cancer**



ANUNCIO

COMERCIAL

## "TIBURÓN MILAGROSO"

Introducción

Índice

Sección UNO

Introducción

Historia del Tiburón

Sección DOS

Componentes del

Cartilago

Actividad Biológica

Estadísticas y Hechos

Advertencia del F.D.A.

Sección TRES

Estudios Conducidos

Sección CUATRO

Futuro de los Tiburones

Oficina de la

Administración de

Drogas y Comestibles

en los Estados Unidos

Sección CINCO

Éxito en el Oriente

Dosificación

Contraindicaciones

Sección SEIS

Testimonios

SIDA/HIV

Sección SIETE

Entrega

Garantía de Devolución

de Dinero

### REPORTE ESPECIAL

CARACTERÍSTICA. EL  
CARTILAGO DE TIBURÓN  
COMO TRATAMIENTO  
NATURAL Y PREVENTIVO  
PARA EL CÁNCER Y  
DOLENCIAS SERIAS DE  
HUESOS Y  
ARTICULACIONES

FORMELA VIE ANN RUBINSKY

La Sociedad Americana del  
Cáncer predice que para el  
año 2000, uno de cada dos  
Americanos adquirirá  
cáncer. Como nuestra expectativa de vida  
aumenta, sufriremos más enfermedades  
degenerativas. La estructura poco usual del  
esqueleto del tiburón, hecha de cartilago en su  
totalidad es el remedio más potente contra el  
cáncer.

Hoy, millones de Americanos sufren desde  
dolores menores y dolencias hasta condiciones  
mucho más serias tales como la artritis, bursitis,  
reumatismo, tendinitis, inflamación de las  
articulaciones, dolores de espalda, y otras.  
Descubra como las cápsulas del "Tiburón  
Milagroso", hechas 100% de Cartilago de  
Tiburón, pueden ayudar en la prevención así  
como al alivio de esas enfermedades que tanto  
afectan al hombre de hoy. Descubra como los  
tiburones resisten el adquirir cáncer con sus  
propiedades estimulantes poderosamente  
inmunes, desinflamantes, y anti-mitóticas.

**BREVE HISTORIA DE LOS TIBURONES:**



\*\*\*\*\*  
Planilla para la Orden  
Autorización de pago a  
traves de Tarjeta de  
Crédito

Marsol Trading Company

6355 Westheimer  
Oficina 322  
Houston TX 77057

Llamada Gratis  
1.800.356.2814  
(Codigo de Acceso: 08)  
(within U. S. only)

Teléf: 713 782 9894  
fax: 713 784 7716

email:miraclemtc@aol.com

Los tiburones son una de las criaturas más antiguas sobre la tierra. Viven virtualmente una vida libre de enfermedad y son considerablemente muy saludables. Aun cuando soportan tremendas lesiones que normalmente afectarían o darían muerte a otras criaturas, el tiburón es capaz de recuperarse rápidamente y sin infecciones. El secreto a esta gran capacidad de salud, es su sistema inmunológico. La sangre del tiburón contiene una gran variedad de anti-cuerpos. Estos anti-cuerpos en la sangre del tiburón, son destructores poderosos de virus, bacterias, y ciertos químicos que normalmente causan la muerte en los humanos. Los tiburones están entre los pocos animales de este planeta que casi nunca contraen cáncer.

En casi ocho años de esfuerzos, el Dr. Carl Luer, un bioquímico en los Laboratorios Monte Marine en Sarasota, Florida, ha estado alimentando tiburones con una sustancia altamente tóxica llamada aflatoxin. En el período de ocho años de esfuerzo concentrado, no ha tenido éxito en producir un sencillo tumor en los tiburones.

[al comienzo de la página]

Copyright © 1997 Miracle Shark. Todos los Derechos Reservados

desarrollado y mantenido por Spectra Inc.

Oficina de la  
Administración de Drogas y  
Comestibles en los Estados  
Unidos

Sección CINCO  
Falso en el Origen  
Distribución  
Contaminaciones

Sección SEIS  
Testimonios  
SIDA HIV

Sección SIETE  
Entrega  
Ganancia de Devolución de  
Dinero  
Orden  
Planilla para la Orden  
Autorización de pago a  
través de Tarjeta de Crédito



1 Para ordenar por telefono, utilizando  
Visa, MasterCard o American  
Express, llamar al:

**1-800-356-2814 (Código de Acceso: 08)**

2 Para ordenar por medio del  
Fax complete el formato de  
orden envíelo al Fax No.  
**713.784.7716**



3. Para ordenar a través del correo, envíe su  
Cheque Personal o el Cheque de Gerencia junto  
con el formato de orden a: to:

**Marsol Trading Company  
6355 Westheimer, Oficina 322  
Houston, Texas 77057**

Marsol Trading Company

6355 Westheimer  
Oficina 322  
Houston, TX 77057

Llamada Gratis  
1.800.356.2814  
(Código de Acceso 08)  
(within U.S. only)

Telet.: 713 782 9894  
fax: 713 784 7716

email [muac@mtc@aol.com](mailto:muac@mtc@aol.com)

Por favor haga su cheque personal/o de gerencia  
pagadero a Marsol Trading Company Gracias.

4. Para ordenar via Fax o por Correo utilizando Visa,  
Mastercard o American Express, lea el párrafo No. 2 o 3  
arriba mencionado y llene el formato del acuerdo de  
autorización para tarjeta de crédito Gracias.

[al comienzo de la pagina]

**ORDER  
FORM**

**CREDIT CARD  
AUTHORIZATION**

## ORDEN DE COMPRA

Adjunto encontrara mi cheque de Gerencia Transferencia Bancaria por la suma de  
\$ .....

Por favor cargue a la cuenta de tarjeta de crédito (MasterCard, Visa

Am Exp

Tarjeta No.: ..... Fecha de Expiración: .....

Firma ..... Fecha de Nacimiento: .....

Nombre y Apellidos .....

Direccion actual .....

Ciudad .....

Estado : ..... Zona Postal .....

Telefono ( ) - .....

### TIBURON MIL AGROSCO:

\* 100 CAPSULAS Programa de 30 días \$ 23.99

\* 2 Botellas de 100 Capsulas c/u Para 60 dias \$ 38.99  
Economia de \$ 8.99 USD

\* 3 Botellas de 100 Capsulas c/u Para 90 dias \$ 55.97  
Economia de \$ 16.00 USD

Lo lamentamos pero NO Aceptamos PAGO CONTRA ENTREGA

Sub-Total: \$ U.S.D.

CorreoPostal y Manejo \$ U.S.D. 53.95

Applicable Sales Tax

Total \$ U.S.D. ....

FAVOR IMPRIMIR LA ORDEN Y ENVIARLA VIA FAX AL 713-784-7716  
713-754-7716 or mail it to Marsol Trading Company 6355 Westheimer, Suite  
322 Houston, Texas 77057 COPIAR ES ILICITO



## SE ENTREGA RAPIDO Y FACIL:

El único objetivo de Marsel Tradong Company son las capsulas de Cartilago de Tiburón llamadas llamadas Tiburón Milagroso. Como resultado usted puede recibir su orden dentro de 4 a 7 días hábiles. No tendrá que esperar de 4 a 6 semanas para recibir su orden. Suministramos un servicio rápido y entrega sin costo extra con las órdenes de pago de Visa, MasterCard o American Express. Cuando el pago es a través de cheque personal, cheque de gerencia, - permita de 10 a 12 dias habiles, por favor

### Transfer interrupted!

ef="spanishdefault.htm" >  
{portada}

Indice

Sección UNO

Introducción

Historia del Tiburón

Sección DOS

Componentes del Cartilago

Actividad Biológica

Estadísticas y Hechos

Advertencia del F.D.A.

Sección TRES

Estudios y Encuestas

Sección CUATRO

Titulo de los Tiburones

## GARANTIA DE DEVOLUCION DE DINERO:

Si usted no está completamente satisfecho con su orden "Tiburón Milagroso", le ofrecemos el 100% la devolución de su dinero. Simplemente retorne la cantidad sin usar con una explicación de la falta de satisfacción. Prontamente le devolveremos su dinero menos los costos de envío y manejo.

## ORGANIZACION NATURISTA



### Expertos Nutricionistas y Naturistas

consideran que toda persona se enferma físicamente por

- Exceso en la acumulación de tóxicos en el organismo
- Deficiencias nutricionales en el organismo.

## PRODUCTO REVOLUCIONARIO PARA DIABETICOS... SUPER DIABETE REALTY

### CONSULTAS



Estamos a su servicio ofreciendole:

- Estudios de Iris
- Educacion Nutricional
- Programas para perder peso
- Desintoxicación y limpieza de su Organismo
- Kinesjología, Reflexología, Educación Nutricional y Terapias Naturales

Tenemos productos 100% Naturales de la mejor calidad en los Estados Unidos

- Uña de Gato
- Vitaminas
- Jarabe para la Tos
- Cartilago de Tiburon
- Hierbas con propiedades sanativas
- Hierbas para problemas Femeninos (menstruales) y Masculinos (impotencia sexual)

- Alergias
- Circulación
- Artritis
- Nervios
- Asma
- Varices
- Prostata
- Insomnio
- Sinusitis Dolores de Cabeza
- Problemas Urinarios

**"SOLICITAMOS DISTRIBUIDORES Y REPRESENTANTES  
A NIVEL DE LOS ANGELES, Y ESTADOS UNIDOS Y LATINO AMERICA PARA MAYOREO Y  
MENUDEO"**

Ofrecemos seminarios o cursos sobre: Iridología, Herbológia, Nutrición, terapias físicas y naturales (masajes, reflexología), a través de correspondencia o por los conferencistas profesionales que viajarán a sus ciudades o países a desarrollarlo

- 
-  [Super Diabete Health](#)
 [Lista de Productos](#)
 [Forma para Pedido](#)
 [Nutricionistas y Naturistas](#)
- 

Pida hoy mismo una consulta con uno de nuestros Naturistas y Nutricionistas Profesionales a

Organización Naturista  
**NUTRILIFE**

3941 N. Figueroa St.,  
Highland Park, CA. 90065 [Mapa](#)  
Tel: (213) 225-9971 Fax: (213) 225-9866  
E-mail: [info@Naturista.com](mailto:info@Naturista.com)

Escríbanos sus síntomas o molestias si es que no puede llamarnos y nosotros le recomendaremos lo que puede hacer para recuperarse de sus enfermedades.

---

  
 E-mail: [info@MundoLatino.com](mailto:info@MundoLatino.com)

  
 Copyright © 1998-98 All Rights Reserved  
 Email: [info@Web-Enterprises.com](mailto:info@Web-Enterprises.com)



Mar Mediterráneo #90  
Col. Tacuba  
Mexico, D.F., c.p.11-410  
Tels. 386 03 03, 386 11 56.  
fax. 399 61 49

## POMELO

# POMELO\*

Resultado de la mezcla de toronja deshidratada y otros elementos vegetales unión afortunada auxiliar para el control de peso

La combinación de los ingredientes en POMELO reúne las virtudes que ayudan a optimizar el aprovechamiento de los nutrientes, auxilian a la pereza intestinal y mejoran el funcionamiento renal.

POMELO es un producto de acción suave y sin consecuencias secundarias, tiene la virtud de actuar en forma gradual y de acuerdo a sus necesidades, por lo tanto, su uso prolongado no afecta al organismo. POMELO es un producto elaborado con materias primas naturales de la más alta calidad, bajo estricto control, para asegurar a usted un producto confiable.

### MODO DE USO:

Tomar de una a tres tabletas al día.  
En caso de no poder ingerir la tableta completa, dividala.

No es necesario llevar una dieta, pero la observación y seguimiento de buenos hábitos alimenticios ayudarían en gran forma a que usted conserve la figura adecuada.

.....

## CARTILASH

## CARTILASH

El cartilago de tiburón se sigue utilizando tradicionalmente por algunos enfermos que afirman poseer cualidades que les ha salvado la vida.

Aunque nuestra labor es comercializar, le informamos que es un producto de la más alta calidad, no es nocivo para la salud y sobre todo contiene un alto porcentaje de calcio, proteína, fósforo, magnesio y zinc.

Si usted tiene un padecimiento que aún es incurable y el cartilago de tiburón le da una esperanza. Por que no usaría?

### MODO DE EMPLEO:

Preventiva:  
2 tabletas después de cada alimento.

Inicial  
3 tabletas antes de cada alimento

Avanzado:  
5 tabletas antes de cada alimento

No se administre a menores de 12 años, convalecientes por operaciones, personas con problemas cardiacos y mujeres en etapa lactante o embarazadas.

## RELAXIL

Es un producto de origen natural, las plantas que la componen son de uso común y su acción medicinal es ampliamente conocida en la medicina tradicional. La mezcla RELAXIL reúne la cualidades naturales que la mayoría de la gente conoce acerca de ellas: ser benéficas para tratar de prevenir padecimientos del sistema nervioso.

## RELAXIL



RELAXIL puede ser usado por cualquier persona, su acción no es nociva y no produce adicción por lo que puede tomarse por largos periodos de tiempo.

RELAXIL pretende aprovechar esas cualidades naturales en beneficio de su salud

### MODO DE USO:

Tomar una tableta cada 24 hrs. y para casos difíciles dos tabletas cada 24 hrs

En caso de no poder ingerir la tableta completa, divídala.

**'NO ARRIESGE SU SALUD, NO ACEPTE IMITACIONES'**

RELAXIL es tableta triangular y sólo lo fabrica PODER NATURAL, S.A. DE C.V.

3 de 8  
Bienvenidos a Natura



Salud, Nutrición,  
Medicina Alternativa,  
Cuerpo, Mente  
Ecología

Revista Natura



DPS natura

Conferencias,  
Talleres,  
Congresos  
Cursos, etc.

## Directorio Electrónico

Productores, Distribuidores, Médicos,  
Farmacias, Tiendas y más del mercado naturista

[Revista](#) | [Directorio](#) | [Natura Tips](#)

[contacto@natura.com.mx](mailto:contacto@natura.com.mx) | [publicidad@natura.com.mx](mailto:publicidad@natura.com.mx)



Poder Natural Te  
 Invita  
 a la  
**3a. Feria  
 Internacional  
 del Naturismo**  
 Ciudad de  
**México**  
 '98

Palacio Mundial de las Ferias  
 Lafragua # 4  
 Col. Tabacalera  
 Centro Histórico  
 México D.F.

14,15 y 16 de  
 Agosto

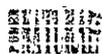
August 14, 15 and 16 '98



Mar Mediterráneo #90  
 Col. Tacuba  
 México, D.F.. c.p.11410  
 Tels. 386 03 03, 386 11 56,  
 fax. 399 61 49

No pierdas la oportunidad de  
 ver los productos naturales y  
 suplementos alimenticios a la  
 vanguardia en todas sus  
 modalidades: directamente del  
 productor al distribuidor  
 mayorista y el publico en  
 general. además de aumentar el  
 conocimiento de las alternativas  
 del naturismo como:  
 magnetoterapia,  
 aromaterapia, hidroterapia,  
 cuarzo, nutrición, herbolaria,  
 y más.

Don't miss this opportunity to  
 see the finest natural products



Pomilo

RELAXIL



OPROPT

CARIBIANI

PLATONIA

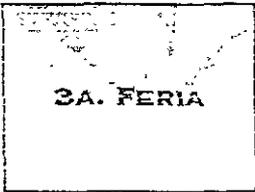


...

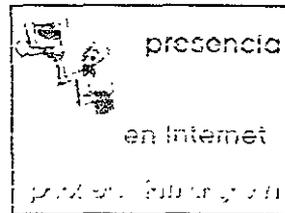


Reliso





Natura



### Ecología

Centros de Desarrollo Ecológico,  
Sistemas Ahorradores de Agua y  
Energía,  
Reciclado,  
Transporte No Contaminante.



### Tiendas Naturistas

El expendio de productos es el último eslabón entre naturaleza y sus consumi

Usted podrá consultar cual mas cercana a su casa, o preguntar telefónicamente producto que necesita est existencia o el lugar en de pueda encontrar.

### Médicos

Academias,  
Acupunturistas,  
Homeópatas,  
Holomedicina,  
Quiroprácticos,  
Belleza y Control de Peso  
Consultorios Naturistas,  
Clinicas.



### Servicios

Academias,  
Artes Marciales,  
Centros de Desarrollo H  
Otros,  
Restaurantes Naturistas  
Villas y Hoteles.



**distribuidoras  
mayoristas**



**distribuidoras  
mayoristas**



**productores**



**laboratorios**



**miel y sus  
derivados**



**equipo  
terapéutico**



**multiniveles**

[distribuidoras mayoristas](#) | [productores](#) | [miel y sus derivados](#) | [laboratorios](#)  
[grupo terapéutico](#) | [multiniveles](#)

**[Regresa al Directorio](#)**

# Wellness Advocate

Volumen 5

Boletín para una Salud Total

Edición 2

## Cartilago de Tiburón: Un Viejo Secreto de 450 Millones de Años ...quizás el más grande descubrimiento de éste siglo

Así como la gente busca más alternativas para su salud la ciencia ha tomado una gran mirada detrás de las habilidades curativas naturales del tiburón. Muchos creen que la clave está en las propiedades encontradas en los tejidos orgánicos y cartilago del tiburón.

Los tiburones que han nadado los océanos por más de 450 millones de años, han sobrevivido a otras especies al parecer por su inmunidad a las enfermedades, aun en aguas contaminadas con químicos carcinógenos (Dr. William Lane, 1992). Por lo que la gente ha venido usando el tiburón por más de 100 años recibiendo los beneficios de nutrición y salud.

Los tiburones son conocidos por ser altamente resistentes a las infecciones, por su habilidad de curarse de las heridas y ser virtualmente inmunes al cáncer.

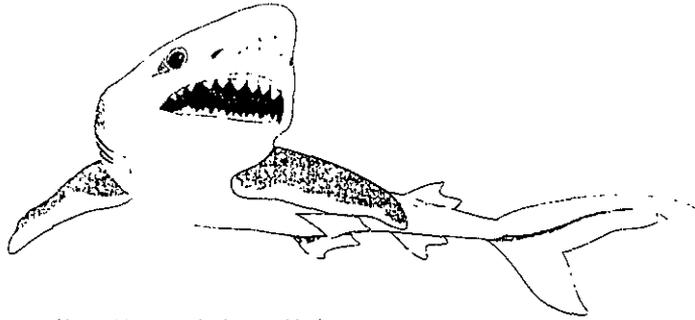
Los tiburones son *Lasmobranchia*, que significa que son peces con el esqueleto interno hecho de cartilago en lugar de huesos. El cartilago de tiburón es unavascular (no contiene vasos sanguíneos). Algunos atribuyen esto a las proteínas encontradas en el cartilago del tiburón. El tiburón tiene el seis por ciento de cartilago del total del peso.

Investigadores habían estado usando cartilago Bovino (res) por cerca de 30 años. Estos estudios los llevaron a descubrir el cartilago del tiburón porque contienen similares propiedades. El cartilago bovino hace solamente un 0.6 por ciento del cuerpo de la res (J Biol Response Modifiers, 1985).

### Propiedades

El cartilago del tiburón ha reemplazado el uso del cartilago bovino porque cuando se comparan en igual cantidades este es 1000 veces más potente en propiedades antiangiogénicas (Science 1983 & Cancer Letters 51, 1990).

El cartilago es el tejido conectivo duro encontrado alrededor de los huesos en los mamíferos y contiene aproximadamente 92% de proteína y casi no tiene carbo-



hidratos. El cartilago de tiburón está hecho de una red de fibras de macro-proteínas que incluyen seis o siete proteínas significativas para la salud incluyendo mucopolisacáridos y glycosaminoglykans.

Investigaciones muestran que el cartilago secado sin adulterar contiene 41 por ciento de cenizas y el 60 por ciento de ésta ceniza está hecha de calcio y fósforo. Esta información lo lleva a uno creer que el cartilago de tiburón puede beneficiar a aquellos que padecen de no solamente de osteoartritis como de osteoporosis.

Se ha encontrado que virtualmente todos los tejidos del tiburón contienen squalamine. Squalamine es un esteroide y muy posiblemente sirve como un antibiótico sistémico matando a una variedad de bacteria, hongos y parásitos (New York Times, 14 de Feb de 1993).

#### Típico contenido del cartilago de tiburón:

- Proteína . . . . .39%
- Calcio, . . . . .27%
- Fósforo, . . . . .14%
- Carbohidratos . . . . .12%
- Grasa . . . . .menos del 1%

Dr. William Lane, 1992

### Angiogenesis

Angiogenesis es la formación de sangre nueva y vasos linfáticos y es importante en los años de vida por el desarrollo de los factores del crecimiento. Como nos hacemos adultos, bajo circunstancias erróneas o como los amadores o durante cirugía, la angiogenesis puede ser dañina para nuestra salud.

La angiogenesis puede ser explicada al usar a la retinopatía diabética como ejemplo. La retinopatía diabética es un indeseado crecimiento de pequeños vasos sanguíneos a través de la retina y dentro del ojo que podrían consistir solamente en fluidos para aclarar resultando en una reducción de la vista y ceguera.

El cartilago del tiburón puede ser muy útil en controlar a la retinopatía diabética, degeneración oscura y oclusión de las venas resultado de una excesiva vascularización (D'Amore, 1985).

La angiogenesis revela mucha enfermedad tales como la artritis, psoriasis, eczema, algunas inflamaciones gastrointestinales, crecimiento de tumores sólidos metastásicos y cáncer (Rocky Mountain News, 12 de Mayo de 1994).

Investigadores han descubierto muchos inhibidores de la angiogenesis pero se cree que el cartilago del tiburón es uno de los más potentes inhibidores disponibles de la angiogenesis.

## Enfermedades Dependientes de la Angiogénesis

1. Angiofibroma
2. Malformación de las venas arteriales
3. Artritis
4. Placas Atherosclerotic
5. Falsa neovascularización de la cornea
6. Retraso en curación de heridas
7. Retinopatía diabética
8. Granulación de quemaduras
9. Hemangioma

10. Articulación Hemofílica (Review/Inhibitors of Angiogenesis, Marsha A. Moses and Robert Langer)
11. Cicatrización Hipertrófica
12. Glaucoma neovascular
13. Fracturas sin unirse
14. Síndrome Osler-Weber
15. Psoriasis
16. Granuloma Píogénico
17. Retrolental fibroplasia
18. Scleroderma
19. Tumores sólidos
20. Trachoma
21. Adhesión vascular

### Los Tiburones No Tienen Cáncer

*Científicos han descubierto una sustancia en el cartilago del tiburón que disminuye el crecimiento de nuevos vasos sanguíneos hacia tumores sólidos, que se torna en una reducción del tumor.*

Células anormales que llevan un crecimiento sin control son llamadas cáncer y requieren un constante flujo de nutrientes hacia ellas y de remover sus desperdicios. Esto sucede por expansión y reemplazo de la red de vasos sanguíneos del cuerpo.

En 1974, el Dr. Prudden usó cartilago bovino en sus pacientes que habían fallado en responder a los tratamientos de quimioterapia, radiación y cirugía. Los cánceres tratados fueron pecho, ovarios, cervix, próstata, recto, haza, hígado, estomago, páncreas, pulmón, piel, huesos, cerebro, tiroides y la enfermedad de Hodgkin.

Después de 11 años de estudios, los resultados muestran una respuesta positiva del 90% con el 60% teniendo una completa respuesta sin recidivas (Lin Kwan y Lam).

El cartilago bovino fue usado por años debido a sus propiedades antiangiogénicas. Cuando se encontró que el cartilago de tiburón es 1,000 veces más potente y en una cantidad mayor de peso en el cuerpo, investigadores empezaron a estudiar al cartilago de tiburón y a usarlo.

El Dr. Carl Iyer, un bioquímico en el Mote Marine Laboratories en el Sur de Florida, alimentó a tiburones una sustancia cancerosa llamada aflatoxina, que es encontrada en el hongo del maíz, cacahuate y otros en los campos de cosecha. En cerca de ocho

años de investigación y concentrado esfuerzo, él no ha podido producir un solo tumor en un tiburón.

El contenido de *Wellness Advocate* no intenta el proveer consejo médico que podría obtener de un profesional de la salud. El uso de la información de *Wellness Advocate* para propósitos comerciales está prohibida sin el permiso por escrito de *Wellness Advocate*. Reimpresiones están disponibles sobre pedido.

Suscribirse a *Wellness Advocate* un boletín que se publica 12 veces al año, disponible al mandar un cheque u orden de pago por \$24 a *Wellness Advocate*, P.O. Box 531, Franktown, CO 80116.

## Estudios del Tumor

Estudios se han realizados usando el cartilago de tiburón como inhibidor del antiangiogénesis (tumor crecido). Los estudios disponibles muestran resultados favorables.

Un estudio famoso es el de la clínica de prueba Cubana en cáncer humano. El estudio fue realizado a los finales del 1992 hasta los principios del 1993. Este estudio trajo al cartilago de tiburón a la televisión nacional.

En estudios, de 29 pacientes terminales de cáncer en Fase III y Fase IV (dándose seis meses o menos de vida) fueron tratados solamente con cartilago de tiburón. Cuarenta de los 29 estuvieron vivos y bien cuando de acuerdo a los más experimentados médicos ellos deberían estar muertos. La mayoría de los que murieron fueron por causas diferentes al cáncer.

Importantes descubrimientos fueron las diapositivas extraídas del estudio histológico y patológico. Las diapositivas muestran positivos cambios en la masa del cáncer, muerte del tumor, y actividad de crecimiento de la base de la cicatriz o tejidos conectivos en bloques, cercando y tratando a las células de la masa del tumor. Las diapositivas de los tejidos de la biopsia muestran completa desintegración de las células del tumor después de seis meses de terapia con el cartilago de tiburón (Dr. William Lane, 1993).

El Dr. Robert Langer MIT encontró cartilago de tiburón inhibiendo el crecimiento de nuevos vasos sanguíneos hacia tumores sólidos restringiendo el crecimiento de tumores (Journal of Science).

Langer usó bolitas de cartilago de tiburón puestas en los trasplantes de tumores en las cornas de conejos. Los vasos sanguíneos desarrollados en los grupos no controlados (sin tratar) fueron muchas veces mayores que los grupos controlados (tratados).

El Dr. G. Atsial mostró que el cartilago de tiburón tomado oralmente reduce con mucho el crecimiento de cáncer. Los animales sin tratar mostraron un tumor 2.5 veces del tamaño original después de 21 días (The Institute Jules Bordet, Bruselas Bélgica, Centro de Investigaciones para el Cáncer, 1989).

En adición a las propiedades antiangiogénicas, estudios indican otras ventajas al usar cartilago de tiburón para el tratamiento del cáncer.

Primero, el problema de desarrollar una resistencia a un tumor inestable genéticamente hacia agentes anti-neoplásticos puede ser resuelto y segundo, el acercamiento del cartilago de tiburón puede reducir el problema de ganar adecuada localización y penetración de las drogas anti-cáncer hacia los tumores sólidos.

Expertos creen que muchos cánceres van a través de una larga fase prevascular seguida de una fase vascular. Esto puede explicar porque tumores pueden estar por años pequeños y de repente una vivaz amenaza de crecimiento. También sugieren una diferencia entre vasos sanguíneos normales y vasos sanguíneos de tumor, haciéndose necesario el uso de agentes anti-angiogénesis como el cartilago de tiburón, siendo los vasos sanguíneos de los tumores el objetivo para el tratamiento de cáncer.

Recientes estudios en el uso del cartilago de tiburón en terapias para cáncer han sido más alentadores. El Dr. Ernesto Contreras, en el Centro Médico del Mar en Tijuana, México empezó a probar el extracto

de cartilago en 10 pacientes terminales de cancer. El extracto de cartilago fue administrado en ambas formas rectalmente y vaginalmente. Los resultados despues de solo 60 dias fueron muy notables. Los resultados incluyen los primeros 60 dias de un estudio de 120 dias. Todos los pacientes habian tenido dosis maximas de radiacion quimioterapia y cirugia. Para estos pacientes un promedio del 25% de reduccion podria ser extraordinario. Los pacientes del Dr. Contreras experimentaron una reduccion del tumor de un 40%-100% en 60 dias o menos (Alternatives, Feb., 1992).

El Dr. Simone quien dirige el Simone Protective Cancer Institute en Lawrenceville NJ desarrollo en estudio no publicado en Octubre de 1992 donde uso cartilago de tiburón oralmente para el tratamiento con 29 pacientes. De estos pacientes, solo 15 pudieron ser evaluados, los otros fueron o muy avanzados o sus tumores fueron removidos completamente con cirugia.

En cuatro de los pacientes, los tumores se encogieron dramaticamente y se ha informado que los estudios del Dr. Simone continúan con gran éxito.

El Dr. Simone realizó otro estudio no publicado en Enero de 1993. Veinte pacientes en su instituto reportaron un 50% de mejoría en la calidad de vida y como el 25% experimentaron reducción en sus tumores. Un paciente fue curado totalmente en ocho semanas (Health & Healing 1994).

El Dr. Renato Martinez de Bloomfield, N.J., ha tratado sobre 94 pacientes de cáncer con cartilago de tiburón oralmente. Doce pacientes estan fuera de cuidado, y los pacientes restantes continúan mejorando en su calidad de vida (Health & Healing 1994).

## Artritis

Muchas variedades de artritis afligen a una del 15% de la población del mundo. Dos de las más comunes son artritis reumatoide y osteoartritis.

Investigadores han encontrado que la angiogenesis juega una parte mayor en la calcificación del cartilago de las coyunturas.

Los artríticos tienen un fluido sinovial que rodea al cartilago de las coyunturas que lubrica y estimula el crecimiento de vasos sanguíneos. La invasión de vasos sanguíneos dentro del cartilago lleva a su calcificación.

La artritis reumatoide de las articulaciones en los dedos, muñecas, pies, tobillos y a menudo las caderas y hombros son usualmente afectados por dolor, inflamación y restricción de movimientos. Periodos de poco cuidado son comunes y ocasionalmente la enfermedad se resuelve por si sola espontaneamente.

Sin embargo, el cartilago humano tiene uno de los más bajos promedios de volumen de todos los tejidos y una completa recuperación natural no es común en el daño reumatoide.

La osteoartritis es a veces relacionada con el sobre uso de las articulaciones de las caderas, rodillas y pulgares y no es justamente una deficiencia de calcio. La inflamación resulta como una respuesta a la tensión del sistema inmune en las articulaciones de cartilago. Una inflamación sostenida tiende a adelantar una caída natural de calcio con un cartilago débil y calcificandolo. La habilidad del cartilago de tiburón en aliviar la inflamación puede ofrecer ayuda en esta condición.

Investigaciones indican que el cartilago de tiburón ha tenido éxito en reducir el dolor en aproximadamente en un 70% de osteoartritis y un 60% en casos de artritis reumatoide.

### Sulfato Glucosamine

Al cartilago de tiburón se le ha encontrado tener Sulfato Glucosamine. El Sulfato Glucosamine, un componente de los proteoglicanos, que es una parte natural del cartilago de tiburón. Forman parte de los glucosaminoglicanos (o mucopolisacáridos) y glicoproteínas que son una parte integral de células membranas y células proteínicas de la superficie, así como membranas extracelulares y tejido interno que mantienen a las células juntas.

Los mucopolisacáridos forma química que unida con agua produce mucosidades y fluidos lubricantes en el cuerpo. Los mucopolisacáridos contienen aminoácidos y se cree que participan también en la estimulación inmunológica y otras funciones.

Los mucopolisacáridos cuentan para la mayoría de los efectos anti-inflamatorios (Blumberg, Yale Journal of Biology and Medicine, 1974).

El Sulfato Glucosamine ha mostrado ayudar en la formación de uñas, tendones, piel, ojos, fluido sinovial, huesos, ligamentos, válvulas del corazón y en secreciones de la mucosa del sistema digestivo, respiratorio y tracto urinario.

Una deficiencia en Sulfato Glucosamine puede resultar en un prematuro envejecimiento de las células, pérdida de la función celular, susceptibilidad a infecciones bacteriales y de hongos y muerte de células.

### Aplicaciones Nutricionales del Sulfato Glucosamine

- Problemas del fluido sinovial y articulaciones como Osteoartritis
- Daño en los tejidos, ligamentos y músculos
- Inflamación y pérdida de elasticidad en los discos de la espina
- Estrés relacionado con problemas del tracto digestivo
- Desórdenes en el sistema inmunológico

En Bélgica, a perros con severa artritis se les dio extracto de cartilago de tiburón por 21 dias. La cojera de los animales desapareció, las inflamaciones de las coyunturas decreció y hubo menos evidencia de dolor o palpitation. Los animales tambien experimentaron restauración de las funciones en las coyunturas artríticas (Dr. Jacques Rauis DMV 1989).

Un estudio por el Dr. V. Rejtholec de Checoslovaquia demostró que dolor e inflamación fueron dramaticamente reducidos por el cartilago de tiburón, y la degeneración de las articulaciones en los que tomaron cartilago fue solamente del 37% de los controlados (Seminars in Arthritis and Rheumatism, 1987).

El Dr. Carlos Luis Alpizar, Jefe del National Geriatric Program, les dio cartilago de tiburón a 10 pacientes en cama con osteoartritis. Después de tres semanas, ocho de los 10 pacientes empezaron a caminar.

Otro estudio no publicado fue desarrollado por el Dr. Jose Ocasita de la University of Miami. A pacientes osteoartríticos les fue dado cartilago de tiburón por cinco semanas. Los pacientes experimentaron una reducción del dolor de 4 a 5 puntos (0=sin dolor y 10=dolor severo) incrementando la movilidad y reducción en las inflamaciones de las articulaciones.

### Alivio de Lesiones por Deporte y Ejercicio

Mucha gente experimenta un menudo inflamación leve de las articulaciones y músculos acompañado de dolor de cabeza y molestias.

El cartilago de tiburón contiene propiedades anti-inflamatorias que lo hace una gran alternativa para lesiones menores y molestias debido al ejercicio.

Estos relacionados por ejercicio resultando en inflamaciones leves de las articulaciones y músculos encuentran en el cartilago de tiburón una efectiva alternativa.

## Desorden de la Piel

de acuerdo al Dr Sanford H Roth (Non-steroidal Anti-inflammatory Drugs, Annals Of Internal Medicine, 1988)

La psoriasis se describe como un crecimiento anormal de los capilares de la dermis causando un rápido volumen de células de la piel llevandolo a la comezón, de apariencia áspera y de levantar areas rojas. La psoriasis es una enfermedad común de la piel que afecta aproximadamente de un dos al tres por ciento de la población. Una reacción autoinmune se cree está involucrada.

Un estudio usando el cartilago de tiburón por algunos meses resultó en una total disminución de lesiones de psoriáticas para la mitad de los sujetos y todos menos uno experimentaron buenos resultados.

En algunos estudios, pacientes reportaron mejorar en enfermedades inflamatorias tales como eczema envenenamiento por hiedra, colitis ulcerosa, gastroenteritis y hemorroides (Seminars in Arthritis and Rheumatism, 1974)

## Potencia

Investigaciones indican que el cartilago de tiburón procesado por sobre 100 grados Fahrenheit podría lesionar al cartilago resultando en un producto sin efecto. En los primeros días, el cartilago de tiburón fué procesado con químicos y solventes. Tales químicos pueden causar una lesión en el cartilago y reducir sus valores terapéuticos. El cartilago bovino fué el primero en ser procesado con químicos por su gran cantidad de grasa contenida. El cartilago de tiburón contiene muy poca grasa y por lo tanto no requiere de procesos químicos.

De acuerdo a la Patente en U S del Dr William Lane (No 5,075,112), el cartilago debe ser molido de tal manera que pueda pasar a través de un filtro de medida 300. Este es el tamaño de absorción posible por el tracto gastrointestinal. Desafortunadamente muchos cartilagos de tiburón comercialmente disponibles no son procesados en ésta fina medida de poder.

Después de que el cartilago de tiburón a sido apropiadamente procesado, hay una prueba que se usa para determinar las propiedades potenciales de angiogenesis. Este se conoce como la prueba ensayo CAM.

El cartilago que contiene un 39% de

proteína y un contenido de 0.4% de grasa, recibe un indicador de 0.85 hasta 1.1 que es considerado ser en el lado alto. Este diseño es la dimensión de crecimiento de los nuevos vasos sanguíneos también conocido como indice de vascularización. Si un cartilago de tiburón recibe un 4 éste se dice que es perfecto (un rango imposible) y un 0 indica nada. Un promedio ideal es un 3.

## Pureza vs Extracto

Cuando nos suplementamos con cartilago de tiburón éste es recomendado que sea con cartilago de tiburón 100% puro y no un extracto de cartilago de tiburón.

Un investigador en lo particular revela estudios que indican que cartilago de tiburón 100% puro de las aguas de Nueva Zelanda tiene mayores actividades inhibidoras de angiogenesis que un extracto de cartilago de tiburón. El extracto de cartilago usado por varios proveedores comerciales no son 100% cartilago de tiburón puro.

## Conclusión

Alternativas para el tratamiento del cáncer están siendo exploradas ya que el cáncer se cree que es la segunda causa mayor de muerte en los Estados Unidos, afectando a más 500,000 personas anualmente.

Efectos terapéuticos y preventivos del cartilago de tiburón están viniendo a ser mayores al parecer de las investigaciones que continúan. Muchos estudios han sido publicados del cartilago de tiburón ilustran las células muertas del tumor al decrecer o cerrar el paso de la sangre.

Solicitudes de mayor información resultado por la difusión de los canales de televisión por todo el país y artículos en los periódicos, ha llevado a la FDA a empezar sus propios estudios clínicos. Estas clínicas de búsqueda, son sostenidas en los USA y seran hechas para sustentar las afirmaciones del uso del cartilago de tiburón en terapias para el cáncer.

Doctores, científicos, bioquímicos y gente que han estudiado y usado cartilago de tiburón todos están de acuerdo que un adulto podría tomar una cantidad mantenida de 750 a 2500 mg (de una a cuatro, cápsulas de 740 mg) al día. La administración oral ha sido encontrada como la más efectiva por el Dr G. Alessi del Instituto Jules Bordet de Bruselas, Bélgica.

De acuerdo al Dr Lane investigaciones

muestran que un nivel de dosis de 1 gm por kilo (2.2 lbs) de peso corporal. Estos niveles han mostrado resultados prometedores con muchos casos desesperados. Por ejemplo. Una persona de 100lbs de peso con un crecimiento tumoral puede tomar 50 gms por día. Este nivel de dosis es extremadamente diferente de aquellas de la mayoría de los frascos de cartilago de tiburón.

Tomar las dosis recomendadas de cartilago de tiburón podría resultar en una congestión en el sistema digestivo. En orden de sobrepasar éste problema un nuevo tipo de cartilago de tiburón está siendo promovido como orgánicamente limpio. Esto significa que el cartilago de tiburón es empapado en un lactobacilos acidófilos.

Para aquellos que desean tomar 100% puro cartilago de tiburón, usted puede suplementarse con un ingrediente unico lactobacilos acidófilos y enzimas de plantas vivas que puede ayudar al sistema digestivo.

Otra forma de cartilago de tiburón que está siendo promovida es el extracto líquido congelado. En la actualidad, no hay ensayos clínicos publicados para apoyar la efectividad de éste producto.

Recomendamos usar el cartilago de tiburón que es traído de las aguas limpias de las costas de Nueva Zelanda, del mismo lugar del mundo donde la FDA a aprobado importar el cartilago de tiburón para usarlo en los ensayos clínicos.

Los Australianos consumen aproximadamente 3,000 toneladas de filetes de carne de tiburón anualmente. El tiburón se recoge bajo las estrictas regulaciones de pesca establecidas por el Commonwealth and State Fishery Authorities. Ellos están dispuestos a hacernos usar lo que normalmente podría desperdiciarse sin lesionar el lugar por despoblar innecesariamente.

El Wellness Advocate ha encontrado que el cartilago de tiburón de Momentum 100% puro en cápsulas de 740 mg en frascos de 90 cápsulas reúne los criterios deseados a través de ésta elección.

*El cartilago de tiburón por sus atributos de antiangiogenesis, pueden ayudar a mujeres los niños, madres embarazadas, madres que amamantan, mujeres que tratan de embarazarse personas reconvalecientes de ataques al corazón o embolia, personas que son a veces incapaces de dormir de 30 días y por cualquier condición que se perjudican de la salud, siempre que el cartilago sea consumido cada. (Total Health, 1991)*

*El Wellness Advocate desea extender su agradecimiento a la contribución de autor a, Shirleane Hayes*