



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

PLANTAS MEDICINALES
ANALISIS - COMERCIALIZACION - ESTRATEGIAS

Seminario de Investigación Administrativa

QUE EN OPCION AL GRADO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

ALONSO ARGAEZ ALVARADO

L. E. L. A. RENE RENTERIA SOLIS

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1989



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 está 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.

INDICE

	Pág.
PROLOGO	3
INTRODUCCION	4
CAPITULO I Antecedentes	6
1.1 Aspectos generales de las Plantas Medicinales	6
1.1.1 Origen de la medicina Náhuatl	6
1.1.2 Algunos aspectos de las plantas medicinales	7
1.2 Descripción de las plantas medicinales	19
1.3 Principales tipos de plantas medicinales	28
CAPITULO II Mecanismos de Comercialización de las Plantas Medicinales	50
2.1 Componentes que intervienen en la identificación de un producto	51
2.1.1 Características	51
2.1.2 Elementos formativos del producto	51
2.2 Factores que toman parte en la estructura de un mercado	52
2.2.1 Canales de distribución	52
2.2.2 Mercado	53
2.2.3 Tipos de intermediarios	53

2.3	Medios que influyen en las actitudes de compra	55
2.3.1	Publicidad	58
2.3.2	Medios de comunicación	59
2.3.3	Tipos de intermediarios	60
2.4	Aspectos que contribuyen para la determinación y fijación de precios de las plantas medicinales	61
2.4.1	Objetivos básicos para determinar el precio	61
2.4.2	Fijación de precios	62
2.4.3	Condiciones geográficas que determinan el precio	63
CAPITULO III Planteamiento y Metodología de la Investigación		64
3.1	Definición y fijación de objetivos	65
3.2	Planteamiento de hipótesis	66
3.3	Fuentes de información	66
3.4	Determinación del universo	67
3.5	Diseño de la muestra	69
3.6	Definición de instrumentos de investigación	70
3.7	Prueba de los instrumentos de investigación, recopilación de datos	70
3.8	Codificación y tabulación de la información	79
CONCLUSIONES		105
BIBLIOGRAFIA		110

PROLOGO

La investigación que se ha llevado a cabo ha sido encauzada hacia la comercialización de las plantas medicinales, las cuales desafortunadamente no han sido explotadas en forma adecuada y conforme a los requerimientos y a las características de las mismas plantas.

La idea de comercializar las plantas medicinales es con el fin de resolver problemas que aquejan a la comunidad en la actualidad. Un aspecto primordial que debe tomarse en cuenta en un futuro, es el uso que los grupos indígenas aún le dan a las plantas; muchos secretos que solo son pasados verbalmente de generación en generación y que todavía se conservan en diversos lugares de la tierra ya que es necesario buscar los mecanismos más apropiados para poner en manos de la gente estas plantas, antes de que la civilización acabe con estas tradiciones que pueden ser de gran importancia en el desarrollo de la ciencia y de una gran trascendencia.

Es por todo lo anterior que como administrador se trata de darle un enfoque a esta problemática, mediante la realización de una estrategia de comercialización con lo cual observamos la aceptación y demanda que tienen estas plantas hacia el consumidor final, asimismo pudimos considerar el impacto del costo de las plantas medicinales en el presupuesto familiar.

INTRODUCCION

Entre los productos típicos naturales de nuestro país se destaca primordialmente en su género el de las plantas medicinales toda vez que su distribución es rudimentaria, se consideró provechoso hacer un estudio sobre la comercialización de las plantas medicinales.

Como antecedente básico, debe señalarse que las plantas medicinales no tienen un segmento de mercado definido y una promoción necesaria para su venta, despertó el interés para realizar la presente investigación sobre este producto.

El objetivo de esta investigación es determinar cuáles son los verdaderos alcances que pueda tener este producto natural, asimismo, consideramos que el presente estudio puede en un futuro significar una atracción a la inversión pública y privada en nuevos horizontes que impulsen al desarrollo del país.

Cabe hacer mención que una de las limitantes que se encontraron para poder ampliar la información de la investigación fue la falta de fuentes bibliográficas de las plantas medicinales ya que es un tema poco conocido y al cual no se le ha dado la importancia que en otra época se le diera y que marcó el inicio al estudio de la medicina primitiva en México, ya que en la actualidad la medicina alópata es la que predomina.

La distribución de los temas es como sigue:

En el CAPITULO I se manejan los aspectos generales descripción

de las plantas medicinales, principales tipos de las plantas medicinales.

En el CAPITULO II se presentan los mecanismos de comercialización de las plantas medicinales. Componentes que intervienen en la identificación de un producto, factores que toman parte en la estructura de un mercado, medios que influyen en las actitudes de compra, aspectos que contribuyen para la determinación y fijación de precios de las plantas medicinales así como los elementos que determinan la demanda de las plantas medicinales.

En el CAPITULO III se realiza el planteamiento y metodología de la investigación, definición y fijación de objetivos, planteamiento de la hipótesis, fuentes de información, determinación del universo, diseño de la muestra, definición de instrumentos de investigación, recopilación de datos, y codificación y tabulación de la información.

Finalmente las conclusiones, resultados y recomendaciones.

CAPITULO I Antecedentes

1.1 Aspectos generales de las plantas medicinales

1.1.1 El origen de la medicina Náhuatl:

Es necesario tomar en consideración que la complejidad misma de la medicina implica que sus conceptos tengan una muy grande diversidad de origen; que coexistan los muy recientes con los antiguos y los muy extendidos con los estrictamente particulares de determinadas zonas geográficas.

"Directrices que nacieron tal vez en el momento en que cazadores-recolectores concibieron un mundo íntimamente relacionado con la vida nómada, permanecieron cuando los siglos transformaron a estos nómadas en sedentarios agricultores. Todo pareció cambiar, las relaciones del hombre con la tierra con su trabajo, con el hombre mismo formaron nuevas estructuras celestes, terrestres e infernales; nuevos dioses, nuevos tipos de dirigentes, nuevas aspiraciones; pero junto a los nuevos principios médicos subsistieron algunos antiguos ligados a muy altos valores; quedaron adheridos como sencillas fórmulas que dejaron atrás concepciones que las originaron, simplemente fueron enriquecidas por las que nacieron de nuevas cosmovisiones y mitologías." (1)

Esto produjo en la medicina Náhuatl la existencia de

(1) La Medicina Primitiva en México. Dulanto Gutiérrez. 1979

conceptos teóricos, procesos curativos mágicos o supuestas enfermedades de entidades anímicas muy generalizadas no sólo en el periodo clásico, sino a partir de épocas que no pueden precisarse y que se prolongan hasta nuestros días. Son conceptos, procesos y enfermedades que no pueden siquiera enmarcarse en el área mesoamericana. Junto a estos elementos tan extendidos y que deben suponerse muy antiguos, se encuentran otros íntimamente ligados al pensamiento religioso mesoamericano o específicamente Náhuatl que podrá ser apreciada en parte como logro particular de un pueblo.

1.1.2 Algunos aspectos de las plantas medicinales

A través de la historia de la humanidad en general y de la ciencia en particular, cada época ha definido a su manera el concepto de normalidad. Por lo siguiente, los conceptos de salud y enfermedad han producido un específico comportamiento de la medicina de acuerdo a las sucesivas concepciones de la realidad.

Por lo cual el uso de las plantas medicinales con fines curativos se remonta al principio de la humanidad. El hombre recurría a la naturaleza en busca de alimento y de salud, por medio de aciertos y errores aprendió a conocer las plantas que lo curaban; así, gradualmente el hombre al dominar la naturaleza ha roto muchos de los lazos que lo unían a ella.

Remontándose hasta la civilización azteca puede afirmarse, que en una civilización de avances tan generalizados como fué ésta, en donde sus progresos en matemáticas y astronomía fueron realmente impactantes, era de esperarse que también la ciencia médica alcanzaría un altísimo nivel.

Dicho nivel se alcanzó mediante una educación médica que es llevada a cabo casi completamente sin la base de un aprendizaje científico bajo la tutela de los maestros. Los médicos designados empleaban como asistentes a su hijos protegidos y durante años les enseñaban todo lo necesario para ejercer eventualmente esta práctica. Esta forma de educación médica fué concebida como un tipo de profesión familiar. Sin embargo, había otro tipo de educación médica especializada y metafísica, que impartía formalmente una rama de la élite sacerdotal en salas anexas a ciertos templos, incluidas el gran Teocali de Tenochtitlán. Estos sacerdotes-instructores eran llamados tepoxcatl y sus estudiantes, los sacerdotes-neófitos, eran conocidos como numxtli. La carrera de estas escuelas comprendía en primer lugar, la interpretación de los libros sagrados o códices de los aztecas, donde se escribía la intervención de los dioses en los diversos tipos de enfermedades y en su cura, y en segundo lugar el estudio de la astrología y la técnica para la preparación de horóscopos de los recién nacidos; por ello

Casi todos los aztecas requerían sus servicios. Tanto las mujeres como los hombres recibían educación médica y practicaban la medicina especialmente en algunos terrenos. Así algunos de los principales especialistas dentro de la medicina azteca estaban comprendidas en "La nueva escuela o Legales", los cuales eran casi siempre especialistas; entre ellos quedaban incluidos los texotli o cirujanos, los tlamatepahlí o internistas; los teocani que hacían las sangrías; los temixiuitlani, parteros, obstetras y ginecólogos que eran también pediatras; los papiani, farmacéuticos y los panamacani o farmacognocistas.

Estas especialidades eran con la finalidad de atacar a los diferentes tipos de enfermedades, las cuales estaban agrupadas de acuerdo a quién las había provocado, así en orden de importancia se mencionan las siguientes:

- Las enfermedades causadas por los Dioses.
- Las enfermedades causadas por los efectos de los malos aires.
- Las enfermedades causadas por el maleficio humano.
- Las enfermedades causadas por la pérdida del Tonalli (Destino o estrella personal).

Por lo cual casi todos los practicantes aztecas eran especialistas, el empleo difundido de las hierbas medicinales sorprendía a los españoles, quienes conocieron rápidamente la

superioridad médica de los primeros. Después de la batalla de Tenochtitlán, Cortés y sus soldados demolieron la ciudad, piedra por piedra. Los sacerdotes españoles que seguían la huella de los conquistadores se apoderaron de cuanto manuscrito o códice escapó de la destrucción para arrojarlo a la hoguera.

Sacerdotes españoles junto con unos cuantos aztecas dedicados en una tarea infatigable, recopilaban todo lo que les era posible sobre los conocimientos médicos indígenas.

Por lo anterior manifiesto que desde la época prehispánica hasta nuestros días, el uso de las hierbas medicinales han tenido un lugar muy destacado dentro del campo de la medicina, además durante la colonia la farmacopea se amplió con los productos médicos traídos del viejo continente, aunque hay que hacer notar que la herbolaria indígena era mucho más rica que la Europea y en realidad fue esta la que se enriqueció con nuevos conocimientos.

En la época de la colonia aparece un personaje muy importante para la difusión de los productos médicos. El merolico surgido en la edad media Europea el cual tiene en el nuevo mundo un papel único, ya que se dedicaba a preparar los remedios en el mercado.

El conjunto de hierbas y medicinas ya procesadas dió origen a la botánica, establecimiento formal donde médicos a veces

solamente empíricos y otras veces con estudios formales
recetaban y preparaban las medicinas que vendían a los
parroquianos.

La medicina en el México prehispánico tuvo un gran desarrollo
como lo atestiguan los textos indígenas que han persistido y
las crónicas de los conquistadores y evangelizadores más
antiguos.

Pero hablar de medicina indígena implica mencionar algunos
aspectos importantes de esa época como son:

- Características
- Conocimiento y cultivo de la herbolaria medicinal.
- Conocimiento de la naturaleza y uso de las plantas
medicinales.
- Sistemas de clasificación.
- Farmacia.

Características

“Quienes se han ocupado del estudio de la medicina indígena
han acentuado, con énfasis excesivo, los elementos racionales
de las prácticas curativas de nuestros antepasados
aborígenes. La característica principal de esta medicina
(azteca) la constituía un clima místico dentro de la cual
funcionaba. Los hombres de la medicina azteca, practicaban de
los atributos sagrados de los sacerdotes; la enfermedad era

provocada por la ira incontrolable de los dioses, y en el diagnóstico y el tratamiento de las dolencias intervenían fuerzas divinas. Quienes han querido reducir la medicina azteca a prácticas mágicas y sacerdotales hacen una mezcla de todos los recursos que tenían los mexicanos para enfrentarse a los males de la salud...''(2)

El valor de la botánica medicinal de los aztecas no solo se debe a la riqueza natural de sus tierras, sino a la larga experiencia de un pueblo que vivía en estrecho contacto con la naturaleza, que era devoto de las plantas que las cultivaba y ensayaba en sus enfermos sin prejuicios dogmáticos, y recogía sus observaciones dentro de una disciplina sistemática.

Conocimiento y cultivo de la herbolaria medicinal.

Respecto al conocimiento de las plantas medicinales que tenían los aztecas se tienen testimonios de Hernán Cortés al emperador Carlos V, al describir la ciudad de Tenochtitlán y su mercado.

''Hay calle de herbolarios, donde hay todas las raíces y hierbas medicinales que en la tierra se hallan. Hay casas como de boticarios donde se venden las medicinas hechas, así potables como unguentos y emplastos''.(3)

(2) Medicina Prehispánica. Hernández Francisco. 1948

(3) Medicina Prehispánica-México. L. Austini Alfredo. 1936

Este breve texto corteciano se completa con el siguiente de Motolinia:

"Sacábase al Tianguis unguentos, jarabes, aguas y otras cosas medicinales con las cuales curan muy naturalmente y en breve, tiene hechas sus experiencias, y de esta causa han puesto a las hierbas el nombre de su efecto y para qué es apropiada. A la yerba que sana el dolor de cabeza llamada medicina de la cabeza de yerba para dormir llamada medicina del sueño, etc." (4)

Entre las artes de los mexicanos tiene un distinguido lugar la medicina, de la cual hablaron muy poco los historiadores de México, siendo una parte interesante de su historia. Constantáronse es decir que tenía su médico mucho conocimiento de las hierbas y que hacían con ellas excelentes curas, sin especificar los progresos que hicieron en este arte tan útil al género humano.

Los sistemas de clasificación de las plantas.

La labor del botánico en el ámbito de nuestra cultura, no se limitaba al medio circundante, por el contrario constituían verdaderos equipos de investigación científica que expedicionaban en busca de nuevas especies para aclimatarlos en sus jardines botánicos y luego estudiarlas. Estas

(4) Historia de la Medicina en México. Paso y Troncoso Francisco, 1965

recolecciones eran tan importantes que con frecuencia, se hacían con protección militar. En otras ocasiones, las plantas formaban parte del tributo que los aztecas, exigían a los pueblos sojuzgados. El pueblo estaba convencido de lo útil que las plantas eran para la comunidad en todos los aspectos la cultura indígena, particularmente la azteca superaba a la europea del siglo XVI en el conocimiento de la botánica, sobre todo aplicada a la medicina. A los médicos les interesó más el conocimiento biológico y la aplicación farmacológica que pudieran tener sus plantas.

"La pasión por el estudio de las plantas llevó a los aztecas a fundar un jardín botánico, medio siglo antes de que existiera dentro de su género, en el Continente Europeo, sea el de la ciudad de Padua y cien años antes de que existiera el de París. Pero los jardines del peñón en el lago de Texcoco no fueron la única plantación, son bien conocidos por su excelencia de sus jardines y de quien en ellos trabajan, las ciudades de Iztapalapa, Xochimilco y la vecina Oaxtepec." (5)

Universalmente, en múltiples casos los remedios médicos han servido antes que el conocimiento científico de la enfermedad, lo cual deriva de que el hombre ha deseado escapar de sus dolencias físicas, que no solo le produce la

(5) Medicina Primitiva. B. Viera Filho, Joao Paulo. 1953

angustia y malestar sino que, emocionalmente en muchas ocasiones, lo perturban y lo invalidan en lo físico para participar activamente dentro de la sociedad.

Por esto el hombre, desde la época de las cavernas se ha dedicado con mas ahinco a dominar las formas de obtener curación para sus padecimientos que a conocer las causas que lo producen; y solo cuando la reflexión privo como medio expresivo, el hombre se preocupó por conocer las causas de las enfermedades, por investigar sus fundamentos patológicos y de esta manera encontra metologia científica que creara principios curativos apropiados.

Los médicos curativos de que dispusieron los médicos precortesianos fueron casi en su totalidad de origen vegetal podian aplicarse solos o combinados con varias sustancias provenientes del reino animal que en su conjunto formaban parte de su farmacopea.

El éxito terapéutico obtenido por la botánica entre los aztecas, radicaba principalmente en que vivian estrechamente vinculados con la naturaleza y por lo tanto, habian desarrollado un gran poder de observación y asimilación de las experiencias cotidianas. En el medio ambiente, todos los pueblos fueron devotos del cultivo de las plantas de ornato, alimentación o medicinales. Aquellos que se dedicaban a la colección y plantación de flores, árboles y diversas hierbas,

con el único propósito de obtener medios productivos con principios farmacológicos, no eran simples hortelanos, conocían métodos de clasificación de plantas y ensayaban con sistemas y sin prejuicios dogmáticos dichos principios aplicándoselos a sus enfermos, los resultados eran estudiados y anotados dentro de una disciplina sistematizada que, siendo rudimentaria no puede ser menospreciada y considerada científica.

Farmacias

''La forma en que se hacía la carrera de las farmacias en el Anahuac, eran hereditarias las profesiones. los hijos del farmacéutico o herbolario tenían que serlo también, y los conocimientos y nociones de esta ciencia-arte pasaban de padres a hijos, a quienes enseñaban a conocer, recolectar, purificar, preparar y conservar los medicamentos simples o materias primas''.(6)

El ejercicio de la farmacia y el expendio y despacho de las medicinas se hacían en los ''tianquiztli'' o mercados, en tiendas o boticas. Las boticas se ponían en el mercado de Tlatelolco, donde se vendían todas las drogas simples medicinales, hierbas, gomas, resinas, y tierras minerales y los medicamentos preparados ya por los médicos, como bebidas.

(6) La medicina tradicional en México. Anzures Carmen. 1977

confecciones, aceites, emplastos, unguentos, etc. (7)

Las sustancias empleadas en la farmacia eran de tipo mineral, animal o vegetal y de estas últimas se formaba la mayor parte de los medicamentos existentes.

El número de medicinas vegetales sí es incontable; las hierbas, las raíces medicinales (Tzuluilplli), las maderas (Guahuatzalli o Quiyolt), las cortezas (Tlaxipeualli), los frutos (Xochiqualli), las semillas (Achahli), los aceites y las resinas naturales.

Raíces, hojas, flores, frutos y semillas cuidaban de recogerlos en tiempo oportuno en perfecto estado de madurez y en la estación más propicia, luego eran cuidadosamente disecados y guardados para el uso, reponiéndolos anualmente.

Por lo anteriormente expuesto se puede poner en clara evidencia que las plantas medicinales mexicanas ha sido tradicionalmente usadas por nuestro pueblo y actualmente constituyen una de las manifestaciones del acervo cultural que legaron los antepasados. Su uso tan extendido en diferentes grupos étnicos del país representa la única fuente de información con la que se cuenta para conocer la manera en que los campesinos y grupos étnicos solucionaban algunos de sus problemas de salud, sobre todo en aquellas zonas donde la medicina contemporánea no ha alcanzado a generar un

(7) Textos de la Medicina Náhuatl. Bernardino de Sahagún. 1967

desarrollo completo. Sin embargo, a pesar de la tradición tan arraigada y la basta utilización que el pueblo mexicano hace de las plantas medicinales, la información al respecto no está disponible ya que la mayoría de los casos del conocimiento se transmite verbalmente de una generación a otra, por otra parte un mayor cúmulo de conocimientos ha quedado en manos de curanderos y resulta muy difícil separar las virtudes de las plantas de los ritos mágicos que las envuelven y hacen una descripción objetiva de sus usos.

Por lo cual al conocimiento profundo que los numerosos grupos étnicos y campesinos de México tienen en su flora local, constituye uno de los principales legados del pasado indígena, ésta es parte relevante de dicha flora, son las plantas medicinales tradicionalmente usadas por el pueblo que han solucionado y aún solucionan sus problemas de salud, debido principalmente a que la medicina social no ha penetrado aún en esas zonas.

La información acerca del conocimiento que estos grupos tienen sobre sus plantas pueden cobrar hoy en día, gran importancia y promover la conservación de algunos ecosistemas ricos en variedad de plantas útiles que se encuentran en peligro de extinción.

En la actualidad la medicina se vale de drogas sintéticas para aliviar todas las enfermedades. Muchas de estas drogas

son benéficas, pero también muchas por un mal uso o un abuso indebido han perdido su eficiencia y en incontables casos han provocado efectos secundarios nocivos.

1.2 Descripción de las plantas medicinales.

Cabe hacer notar que debido principalmente a la amplia gama de variedades con que cuenta la herbolaria medicinal y como consecuencia de esto su universo es tan variado y extenso. Se tomaron en cuenta solamente a un pequeño grupo representativo de estas plantas. 'Dicha muestra se realizó con la debida autorización que corresponde al caso'.

Lo anterior es con la finalidad de que el lector tenga una idea representativa de lo que constituye este género de la medicina, por lo cual la muestra que se obtuvo de estas plantas medicinales se agrupó de acuerdo a las 48 principales enfermedades que padece el ser humano hasta nuestros días. Y a las características propias de las mismas plantas, por lo cual la conformación de éstas quedo de la siguiente manera:

(8)

(8) Catálogo de nombres vulgares y científicos de las plantas medicinales. Martínez Maximino. 1975

1. Anemia

- Cilutitla
- Codo de fraile
- Tres hojas
- Xpakumpak
- Yerba de la cruz
- Yucundo

3. Biliares

- Amor seco
- Cozahil
- Cuasia
- Chorare
- Chuts
- Gobernadora
- Oreja de ratón
- Raiz de Genciana
- Raiz de Liga

5. Caída del pelo

- Amole
- Espinosilla
- Malva bobosa
- Sangre de drago
- Xiuquilitl

7. Catarros

- Anacahuite
- Bajón
- Cojón de venado
- Chapuz
- Lodche
- Manrrubio
- Pinguica
- Poleo del campo
- Yerba del carbonero
- Yolachichi

2. Anginas

- Alfilerillo
- Algodón
- Mercadela
- Palo Amarillo

4. Bronquitis

- Anacahuite
- Borraja
- Damiana
- Eucalipto
- Gordolobo
- Sinicuiche
- Yerba dulce

6. Cáncer

- Balam chucum
- Bizlimtacan
- Bozlitacah
- Canelilla
- Cuachalalate
- Omak
- Techuilantzi
- Yerba del cáncer
- Yerba del Proqencio
- Yununhaah

8. Cólicos

- Cempasúchitl
- Coronilla
- Chaca
- Chchimecapatl
- Hinojo
- Hierbabuena
- Huaco
- Junco
- Manzanilla
- Residón
- Yerba del burro

9. Contusiones

- Arnica
- Palo Azul
- Xochimicuilchi

10. Corazón

- Apoyomatli
- Atlichipinga
- Naranjillo
- Peyote
- Xchisple
- Yerba lumbre
- Yoloichichi
- Yoloxochitl

11. Desinteria

- Aguachile
- Cocohuite
- Chaparro Amargoso
- Dunche
- Lanten
- Luicle
- Nanche
- Palo meco
- Yerba del Negro

12. Diabetes

- Cuajilote
- Damiana
- Nechac
- Xpetun
- Yerba de la pulga
- Yerba de la vida

13. Diarreas

- Aprieta tornillo
- Arrayán
- Cocohuite
- Cuevilla
- Hierbabuena
- Jaralillo
- Juanita
- Laurel
- Mejorana del campo
- Micaelita
- Palo meco
- Pastora
- Sanginaria
- Tapacola
- Tzampaña
- Viuxito

14. Digestivos

- Boldo
- Cabellito de eloi
- Chichipatlí
- Estafiate
- Hierbabuena
- Juanita
- Metopacán
- Micaelita
- Sinvergüenza
- Yerba del perro

15. Dolor de cabeza

- Amapola amarilla
- Capulín
- Chicalote
- Chunup
- Huitzochitl
- Quauhxoouhqui
- Santa maría
- Tabereco
- Taposa
- Valeriana
- Zapote blanco

16. Dolor de dientes

- Cuachalalate
- Chaparro amargoso
- Chicalote
- Kinchan
- Madroño
- Palo del brasil
- Reventador
- Romerillo
- Tepeguaje

17. Dolor de oídos

- Albahacar
- Cax o pepino
- Cuajilote
- Chacziik
- Palillo
- Trompillo
- Yucundo

18. Empacho

- Bulbulak
- Cempasúchil
- Put
- Yerba del moro
- Yerba del sapo

19. Estreñimiento

- Nokak
- Taray
- Te del río
- Torito o buba

20. Estómago

- Abxi
- Ahuichichi
- Cabezona
- Clalohuitl
- Cola de perro
- Cuachalalate
- Culantrillo
- Esculcona
- Hierbabuena
- Incienso verde
- Malva
- Mariuha
- Mejorana del campo
- Orejuela de ratón
- Rasca tripas
- Yerba maestra

21. Fiebres

- Cabellos de angel
- Carga sereno
- Catze-quina
- Chilagogue
- Huizcuatl
- Jiote
- Malva
- Polo de sol
- Pimpinela
- Rosilla
- Yerba de la mula
- Yerba del pasmo
- Yerba del pollo

22. Hemorragias

- Bacalvo
- Bacelvo
- Bulbech
- Capulín agarroso
- Capulín pistillo
- Corazón
- Estafiate
- Yerba del zopilote

23. Hidropesia

- Kankol
- Llorasangre
- Margarita
- Palo de muerto
- Queiebraplato
- Quilotzín
- Yerba del sapo
- Yerba de San Nicolás

24. Higado

- Berro
- Boldo
- Chicona
- Chilagoghue
- Diente de león
- Doradilla
- Llorasangre
- Yerba del indio
- Zacahuistle

25. Intestinos

- Afil
- Cantz um
- Cedrón
- Cuachalalate
- Malva silvestre
- Palo mula o chaca
- Pericón
- Raiz de guaco
- Tespush
- Tlachinoli

26. Lombrices

- Bulbulak
- Espigelia
- Panalilto
- Xometlzin
- Yerba del zorrillo

21. Fiebres

- Cabellos de angel
- Carga sereno
- Catze-quina
- Chilagogue
- Huizcuatl
- Jiote
- Malva
- Polo de sol
- Pimpinela
- Rosilla
- Yerba de la mula
- Yerba del pasmo
- Yerba del pollo

22. Hemorragias

- Bacalvo
- Bacelvo
- Bulbech
- Capulin agarroso
- Capulin pistillo
- Corazon
- Estafiate
- Yerba del zopilote

23. Hidropesia

- Kankol
- Llorasangre
- Margarita
- Palo de muerto
- Queiebraplato
- Quilotzin
- Yerba del sapo
- Yerba de San Nicolás

24. Hgado

- Berro
- Boldo
- Chicóna
- Chilagoghue
- Diente de león
- Doradilla
- Llorasangre
- Yerba del indio
- Zacahuistle

25. Intestinos

- Añil
- Cantz um
- Cedrón
- Cuachalalate
- Malva silvestre
- Palo mula o chaca
- Pericón
- Raiz de guaco
- Teshush
- Tlachinoli

26. Lombrices

- Bulbulak
- Espigelia
- Panalillo
- Xometlzin
- Yerba del zorrillo

27. Llagas

- Abal o ciruela
- Acelgas
- Bálsamo
- Bolonhobón
- Guaco
- Jiotillo
- Kuutz
- Mangle
- Nogal
- Tatache
- Verbena

28. Menstruación

- Agualamo
- Betonica
- Cuatro en hoja
- Culantrillo
- Curutzeti
- Damiana
- Esculcadora
- Ruda
- Tabachin

29. Mordeduras o picaduras

- Espuela del diablo (víbora)
- Galuza (tarántula)
- Horcajada (víbora)
- Itamo real (alacrán)
- Maguey de culebra (víbora)
- Oregano (picaduras)
- Palo de fierro (picaduras)
- Piquete de culebra (víbora)
- Rosa amarilla (alacrán)
- San Miguel (alacrán)
- Solimancillo (alacrán)
- Tetlapia (tarántula)
- Trompetilla (tarántula)
- Yerba del alacrán (alacrán)
- Yerba del negrito (picaduras)

30. Nervios

- Cempasúchil
- Chupire o chuparapeti
- Damiana
- Jazmin
- Naranja agrio
- Peyote
- Tilia o Tila
- Tlalampol
- Valeriana
- Xachilchcíl
- Yerba de la vida
- Zumaque

31. Obesidad

- Encina de mar
- Marrubio
- Raíz de cocolmeca

32. Ojos

- Chicalote
- Ixtólotpatle
- Ixtecahticmixitl
- Jazmin amarillo
- Nonok
- Sangre de drago
- Siempre viva
- Tantsunun
- Yerba de la colondrina

33. Paludismo

- Cacahuaniche
- Cacahuapoxtle
- Chuchuyate
- Gazama
- Jazmín amarillo
- Maíz de tejas
- Quina
- Reaída
- Tabardillo
- Yerba del burro

35. Piel

- Colomo
- Contra benberecua
- Jaboncillo
- Seca palo
- Vicho
- Yerba del jote
- Yerba del tejón
- Yerba lumbre

37. Rabia

- Aceitillo
- Cuasia
- Guaco
- Salsafra
- Sauco
- Yucuchi

34. Parálisis

- Palo de muerto
- Tachotl
- Tecputzin

36. Purificar sangre

- Cocolmeca
- Culantrillo
- Chicalote
- Lengua de siervo
- Madroño borracho
- Naba
- Nemax
- Palo mulato
- Rascaviejo

38. Renales

- Abrojo blanco
- Acuecuevo o chuixochitl
- Apipilxihuitl
- Tlalahuite
- Culantrillo
- Espinosilla
- Junco
- Lengua de buey
- Metopocan
- Yerba del petatillo

39. Resfriados

- Pazán
- Xotzincontze
- Yerba de Santo Domingo
- Yerba del zorrillo

40. Reumatismo

- Achicaria
- Altamisa o artemisa
- Boldo
- Canelilla
- Chichietlacotl
- Chichipato o medina amarga
- Chichipatli
- Hoja sen
- Santa María
- Tapate
- Tepocata
- Xochimicuilchi
- Yerba de la vida
- Yerba martina

41. Sarna

- Ahtzolcan
- Chabak
- Hbeeb
- Kuyuch
- Ukche
- Xaukuch

42. Tifoidea

- Crameria
- Cuachalalate
- Damiana
- Escobilla
- Tlacamoaya
- Xtabentun
- Yerba de la rodilla
- Yoloxochitl
- Zizim

43. Tos

- Goma de maguey
- Gordolobo
- Flor de pino
- Horcajada
- Palo azul
- San Juanito
- Tila

44. Tosferina

- Cáscara amarga
- Conchalra
- Duraznillo o huiztecoatl
- Llorasanque
- Pañete
- Pazán
- Raíz de guaco

45. Tuberculosis

- Ajo
- Bálsamo
- Berro
- Mastuerzo
- Piru
- Tlacamoaya
- Yerba rasposa

46. Ulceras

- Amate
- Capitaneja
- Llorasangre
- Matarique
- Omak
- Yervas del cáncer
- Yerba del pollo
- Yerba del progencio

47. Venereas

- Acocote (gonorrea)
- Betonica (sífilis)
- Codillo (gonorrea)
- Colecita (gonorrea)
- Escorsonera (gonorrea)
- Grama china (gonorrea)
- Hipnahua (gonorrea)
- Huevos del mal hombre (gonorrea)
- Lambarga (gonorrea)
- Mala mujer (gonorrea)
- Mazapatli (sífilis)
- Tepehuaquilitl (gonorrea)
- Verdolaguilla (gonorrea)
- Xochiquilchinichi (gonorrea)

48. Viruela

- Calancapatle
- Kanmuicucoc
- Xoltexnuc
- Xtuchcitunich
- Yerba de la viruela
- Yerba del zopilote

1.3 Principales Tipos de Plantas Medicinales.

Dentro de los principales tipos de plantas medicinales que se mencionan en este tema, se agruparon 21 especies diferentes de plantas medicinales, en donde se da a conocer a grandes rasgos su nombre vulgar, su nombre científico, los lugares y climas donde se cultivan, su tipo de fruto, su composición química, los usos que tienen y las principales enfermedades que pueden curar cada una de ellas.

Con ésto se pretende ubicar al lector dentro de un panorama general, de las diferente características que pueden tener las plantas medicinales así como sus usos.



1. Alantana

- Nombre vulgar:** Alantana
- Nombre científico:** Lantana Camara, de la familia de las Verbenaceas
- Lugares donde vegeta:** Casi en todo el país, en lugares de clima cálido.
- Caracteres:** Arbusto, espinoso; de hojas redondeadas ovadas a oblongo-ovadas, de dos a cuatro cms., creñadas y ásperas, de flores amarillas, anaranjadas o rojas; monopétalos, tubulosas de 1 cm., dispuestas en cabezuelas y de con fruto negro de 3 mm.
- Composición química:** Contiene resina, clorofila, albumina, fécula y leñosa, aceite esencial y materia colorante.
- Usos principales:** Se utiliza básicamente las flores y las hojas en el cocimiento para curar los ataques epilépticos y las nauseas principalmente.



2. Arnica

- Nombre vulgar:** Acahual, falsa arnica, cuauteteco
- Nombre científico:** *Heterotheca inuloides* Cass., de la familia de las compuestas.
- Lugares donde vegeta:** En el Valle de México, San Luis Potosí, Aguascalientes, Chihuahua, Veracruz, Nayarit, Hidalgo y Oaxaca.
- Caracteres:** Planta herbácea, perenne de unos 50 cms, hojas alternas dentadas de 10 a 12 cms. de largo, vellosas, flores en cabezuelas amarillas, de olor débil y sabor amargo, florece en agosto y septiembre.
- Composición química:** Contiene resinas, clorofila, materia colorante amarilla aceite esencial, ácido oxálico, materia grasa y diversas sales.
- Usos Principales:** El conocimiento de las flores se usa contra las contusiones y las hojas en forma de tintura alcohólica se aplica tópicamente sobre las mismas contusiones.



3. Boldo

- Nombre vulgar:** Boldo
- Nombre científico:** *Peumus boldus molina*, de la familia de las monimiaceas.
- Lugares donde vegeta:** En América del Sur, principalmente en Chile, no se cultiva en México.
- Caracteres:** Arbolillo de espeso follaje. sus hojas son opuestas, ovales y tiesas, las flores son pequeñas, divicas, blancas y olorosas, dispuestas en racimos.
- Composición química:** Contiene tanino, boldina, resina, clorofila y caucho.
- Usos principales:** Se emplea la infusión después de la comida para facilitar la digestión. dicha infusión se prepara con 25 gr. de las hojas por 250 ml. de agua. resultando en líquido amarilloso y aromático. También se aplican fomentos con el cocimiento contra los dolores reumáticos, las hojas contienen una substancia llamada boldina que se emplea contra algunas afecciones del hígado.



4. Cabellitos de Elote

- Nombre vulgar:** Cabellos de elote
- Nombre científico:** 'Tzuc-nal' (en maya) de la familia de las polemoniáceas.
- Lugares donde vegeta:** En el Valle de México, Querétaro, San Luis Potosí, Hidalgo y Oaxaca.
- Caracteres:** Planta herbácea de unos 90 cms. de largo, vellos con hojas verdes, arbustos pubescentes y racimos terminales.
- Composición química:** Contiene aceite fijo, resina, azúcar, goma, principio cristalino, bofena, celulosa, agua y sustancias aluminoides.
- Usos principales:** Se utiliza como diurético y litróntico principalmente mediante el cocimiento previo de éste y se toma en forma de té.



5. Cempasuchil

- Nombre vulgar:** Cempoalxochitl, Cempualsuchil, rosa o flor de muerto.
- Nombre científico:** *Tagetes execta*, de la familia de las compuestas.
- Lugares donde vegeta:** Casi en todo el país, en lugares de clima cálido.
- Caracteres:** Planta herbácea de hojas divididas y aromáticas con flores grandes de color anaranjado, amarillo o rojizo, de olor penetrante.
- Composición química:** Aceite esencial resina, materia colorante amarilla, grasa y tanino.
- Usos principales:** Se utilizan básicamente las flores y las hojas en el cocimiento. Para curar el empacho, los cólicos, curan las hidropesías, la mala disposición del hígado, relaja los nervios y es un admirable remedio para todas las enfermedades frías.



6. Cuachalalate

- Nombre vulgar:** Raiz de cuachalalate
- Nombre científico:** Cuachalalate matixeron de la familia de las euforbiaceas.
- Lugares donde vegeta:** Michoacán a Morelos, Puebla y Oaxaca.
- Caracteres:** Arbustito de 4 a 6 mts. con hojas compuestas de 5 hojuelas sesiles, aserrados, de fruto alado de 2.5 a 5 cm. de largo.
- Composición química:** Cera, goma, azúcar, aceite esencial, glucosa y tanino.
- Usos principales:** Se utiliza básicamente la corteza, ésta con el cocimiento se utiliza para endurecer las ensias, y para lavar heridas antiguas, eficaz para el cáncer del estómago e intestinos, así como también la tifoidea.



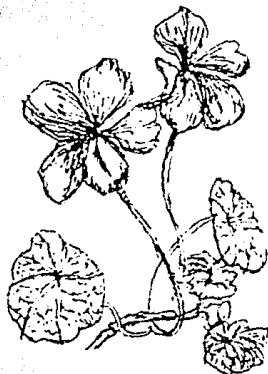
7. Culantrillo

- Nombre vulgar:** Culantrillo de pozo.
- Nombre científico:** *Adiantum capillus veneris* de la familia de euforbiáceas.
- Lugares donde vegeta:** En los lugares húmedos de todo el país.
- Caracteres:** Planta herbácea de hojas divididas y aromáticas con un olor penetrante.
- Composición química:** Tiene aceite, esencia, resina, grasa, clorofila, albumina y leñosa.
- Usos principales:** Se emplea en cocimiento para favorecer el flujo de los loquios, clorifica la sangre, deshace las opilaciones del estómago y del hígado, quiebra y deshace las piedras de los riñones. hace "bajar la regla", mezclado el polvo con aceite de laurel hace nacer el pelo.



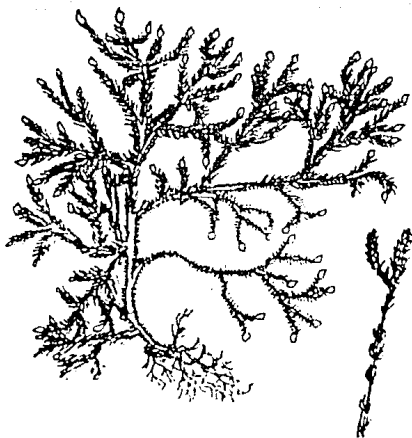
B. Damiana

- Nombre vulgar:** Pastorcita o hierba de la pastora, hierba del venado.
- Nombre científico:** Turnera, diffusa willd, de la familia de las Turnaceas.
- Lugares donde vegeta:** La Paz Baja California.
- Caracteres:** Arbusto espinoso de hojas redondeadas y ásperas, flores en cabezuelas dispuestas en racimos como de unos 4 mm.
- Composición química:** Clorofila, agua, cenizas, resina dura, fécula, goma, celulosas y substancias amargas.
- Usos principales:** Sirve para barrer la mucosidad de los bronquios, pulmones, la impotencia, nefritis y diabetes, además disminuye considerablemente el abuso del tabaco.



9. Escobilla

- Nombre vulgar:** Anasilio o hierba del Tifo.
- Nombre científico:** *Sch'kuhria Virgata*, de la familia de las compuestas.
- Lugares donde vegeta:** Veracruz, Guanajuato, Oaxaca y el poniente del Valle de México.
- Caracteres:** Arbustos de unos 2 a 4 mts. de hojas cordeadas y aserradas con flores amarillentas y anaranjadas coloradas en cimas terminales.
- Composición química:** Agua hicrocópica, sustancias minerales, grasa sólida, cera vegetal, caucho, ácido tánico, leñoso y clorofila.
- Usos principales:** Se utiliza básicamente contra el tifo exantemico en forma de cocimiento.



10. Espinosilla

Nombre vulgar: Hierba de la virgen, mixto silvestre o chuparrosa.

Nombre científico: *Loeseliu mexicana*, de la familia de las polemoniáceas.

Lugares donde vegeta: Valle de México, Querétaro, Chihuahua, San Luis Potosí, Hidalgo y Oaxaca.

Caracteres: Arbusto ramoso pubescente con flores en racimos terminales de frutos pequeños colocados en cimmas terminales.

Composición química: Grasa sólida, resina neutra, clorofila, caucho, materia colorante amarilla, resinas ácidas y sales minerales.

Usos principales: El vulgo usa esta planta contra las fiebres como vomitivo y purgante para aumentar la secreción y conservar el pelo.



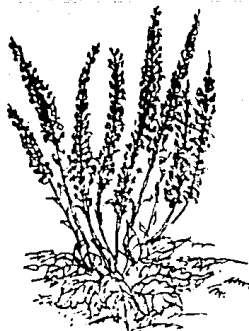
11. Estafiate

- Nombre vulgar:** Iztahyotl, ajeno de paí, istafiate.
- Nombre científico:** *Artemisia mexicana*, familia de los compuestos.
- Lugares donde vegeta:** Valle de México, San Luis Potosí, Veracruz y Coahuila.
- Caracteres:** Planta herbacea, imenso de altura, hojas alternas, sensibles, y tormentosas, flores en cabezuelas dispuestas en racimos.
- Composición química:** Esencia, santonina, clorofila, albumina, fécula y leñosa.
- Usos principales:** En el cocimiento se utilizan básicamente contra el reumatismo y es muy útil para arrojar la solitaria.



12. Flor de pato

- Nombre vulgar:** Flor de pato.
- Nombre científico:** *Aristolochia grandiflora*, de la familia de las Aristoloquiáceas.
- Lugares donde vegeta:** Chiapas, Yucatán y Veracruz.
- Caracteres:** Planta trepadora de hojas deltoiden-cordiformes; flores hasta de 45 cm. con un apéndice hasta de 1 mt.; su color es amarillento con manchas purpúras y tienen un olor desagradable.
- Composición química:** Contiene resina, clorofila, albumina, caucho y materia colorante amarilla.
- Usos principales:** Se utilizan básicamente las flores en el cocimiento para los ataques epilépticos y los espasmos principalmente.



13. Gordolobo

Nombre vulgar: Papaoni

Nombre científico: Tzompotonic, Tlacoichich, de la familia de las compuestas.

Lugares donde vegeta: Valle de México, San Luis Potosí e Hidalgo.

Caracteres: Planta herbacea de unos 30 a 80 cms. de altura, lanosa con hojas alternas, largas y angostas flores con cabezuelas amarillas y brillantes.

Composición química: Aceite esencial, resina caustica, caucho, goma y tanino.

Usos principales: Como emoliente y pectoral tomándolo en cocimiento en ayunas, contra la tos y el dolor de garganta, alivia el dolor de pecho ocasionado por la bronquitis.



14. Hierbabuena

- Nombre vulgar:** Hierbabuena
- Nombre científico:** *Mentha viridis*, L.-Labiadas, familia de las compuestas.
- Lugares donde vegeta:** Casi en todo el país, en lugares de clima cálido.
- Caracteres:** Planta herbacea de tallo cuadrangular, hojas opuestas, ovadoablonqas, aserradas y de color verde pálido; flores en espiga de color esencia de mentha, se cultiva en corta escala y se puede usar como condimento.
- Composición química:** Clorofila, aceite esencial, grasa sólida, resina, azúcar y goma.
- Usos principales:** En cocimiento sirve para aliviar las enfermedades digestivas, estomacales y cólicos.



15. Higuera del diablo

- Nombre vulgar:** Higuera
- Nombre científico:** Ricinus communis, de la familia de las eufarbiacias.
- Lugares donde vegeta:** Planta de origen africano de clima cálido y templado, se cultiva casi en todo el país.
- Caracteres:** Arbusto vivaz de tallo irregular, hueco y nudoso, verde o rojizo con flores en racimos rojos.
- Composición química:** Contiene boldina, tanina, clorofila, caucho y resina dura.
- Usos principales:** En cocimiento tiene resultados muy buenos como purgante y contra los espamos.



16. Llorasangre

- Nombre vulgar:** Iguande, chicalote de árbol o chicalote grande.
- Nombre científico:** *Boiconia arborea*, de la familia de las papaveraceas.
- Lugares donde vegeta:** Morelos, Michoacán, Jalisco, Nayarit-Oaxaca y Sinaloa.
- Caracteres:** Planta herbácea, perenne de unos 80 a 90 cms. de largo con hojas vellosas y flores en cabezuelas amarillas o anaranjadas de olor débil y sabor amargo.
- Composición química:** Agua hidroscópica, cenizas, alcaloide, gomodrexina y ácido benzoico.
- Usos principales:** La leche amarilla y acre que mana de las heridas practicadas en la corteza sirven para curar el hígado y las hojas cocidas y molidas, se emplean como vulnerarias, con el cocimiento concentrado se curan las úlceras de mal carácter y las hidropesias.



17. Palo del Muerto

- Nombre vulgar:** Palo bobo, micaquahuitl, ozote.
- Nombre científico:** *Ipomea mucocoides*, familia de las convulvaceas.
- Lugares donde vegeta:** Durango, Puebla, Veracruz y Yucatán.
- Caracteres:** Arbol de unos 3 a 6 mts. con flores menopétalos de color blanco y de un fruto capsular.
- Composición química:** Resina, clorofila, albumina, fécula, leñosa, aceite esencial y materia colorante.
- Usos principales:** En cocimiento al interior del cuerpo y en baños contra la parálisis y la hidropesía.



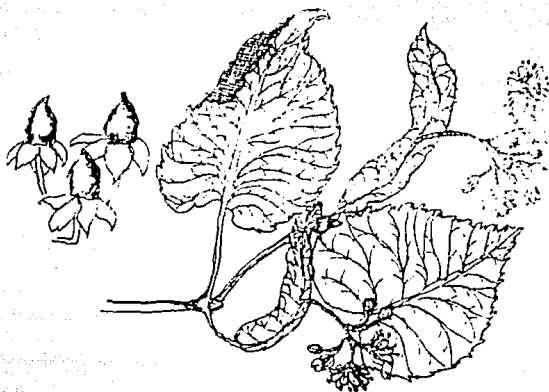
18. Peyote

- Nombre vulgar:** Peyot (azteca), jicure o jiculi (tarahumara) y jicure (huicho).
- Nombre científico:** *Lophophora williamsii*, familia de las cactaceas.
- Lugares donde vegeta:** Querétaro, San Luis Potosí, Sonora, Zacatecas, Nayarit y Coahuila.
- Caracteres:** Arbolillo de espeso follaje, de unos 2 a 4 mts. de altura, sus hojas son opuestas, ovales y tiesas dispuestos en racimos.
- Composición química:** Azúcar, calcio, materias gomosas, mezcalina y analonina.
- Usos principales:** En general se le considera como un gran tónico cardíaco.



19. Pinguica

- Nombre vulgar:** Tepezquite, Tepezquitl
- Nombre científico:** *Arctostaphylos pongs*, de la familia de los compuestos.
- Lugares donde vegeta:** Casi en todo el país, en lugares de clima cálido.
- Caracteres:** Arbusto ramoso con ramitas pubescentes, flores en racimos terminales, los frutos son pequeños grupos esféricos achatados.
- Composición química:** Acido sulfúrico, clorídrico carbónico, fosfórico, tribiasico y silícico.
- Usos principales:** Los frutos y las hojas son recomendadas para los riñones y la orina y las hojas curan la gravela, blenorragia, catarro crónico de la vejiga, leucorrea y la diarrea atónica.



20. Tilia

- Nombre vulgar:** Tilio, Tila, Sirimo o Yaca
- Nombre científico:** *Tilia hough rose*, familia de las tiliaceas.
- Lugar donde vegeta:** Morelos, Michoacán y Estado de México.
- Caracteres:** Son árboles de hojas cordeadas y acerradas, flores amarillentas colocadas en cimas terminales.
- Composición química:** Aceite esencial, resina, materia colorante amarilla, grasa y tanino.
- Usos principales:** En cocimiento es recomendable contra la tos y los espamos.



21. Valeriana

Nombre vulgar: Raíz de valeriana, Raíz del gato, Raíz del oso.

Nombre científico: Valeriana ceratophylla, familia de las valerianáceas.

Lugares donde vegeta: Varios lugares de la mesa Central.

Caracteres: Planta herbácea provista de rizada grande de (20 a 30 cm. de largo por 10 cm. de ancho) del cual salen muchos tallos con hojas opuestas.

Composición química: Cera, resina, goma, tanino, azúcar, aceite esencial y ácido valerianico.

Usos principales: Es recomendada en cocimientos ligeros y tomada en ayunas contra los nervios, espasmos, irritabilidad, insomnios y pesadillas.

CAPITULO II Mecanismos de Comercialización de las Plantas Medicinales

2.1 Componentes que intervienen en la identificación de un producto.

2.1.1 Características

2.1.2 Elementos formativos del producto

2.2 Factores que toman parte en la estructura de un mercado

2.2.1 Canales de distribución

2.2.2 Mercado

2.2.3 Tipos de intermediarios

2.3 Medios que influyen en las actitudes de compra

2.3.1 Publicidad

2.3.2 Medios de comunicación

2.3.3 Tipos de Intermediarios

2.4 Aspectos que contribuyen para la determinación y fijación de precios de las plantas medicinales

2.4.1 Objetivos básicos para determinar el precio

2.4.2 Fijación de precios

2.4.3 Condiciones geográficas que determinan el precio

2.1 Componentes que intervienen en la identificación de un producto

Definición.- Es todo lo que puede ofrecerse en un mercado para atraer la atención del público y lograr su adquisición o consumo; comprende objetos físicos, servicios, personalidades, lugares e ideas.

2.1.1 Características

La principal característica que tiene estas plantas es que son un producto natural que está formado por hojas, flores, tallos, raíz, etc.

Son fáciles de adquirir dado que se les encuentra en cualquier mercado. Las plantas medicinales son interesantes por su alto valor medicinal alópata por lo que ofrecen un futuro promisorio en el campo de la medicina.

2.1.2 Elementos formativos del producto

Los elementos que intervienen en la formación de un producto son: Envase, Marca y Precio. (9)

En relación con las plantas medicinales está constituido básicamente por marca y precio. El envase es uno de los elementos que no intervienen en este proceso ya que son presentados en forma natural tal y como son extraídos de los

(9) Investigación de Mercados. E. Edward Harris. 1971

centros de cultivo.

Estos tipos de productos no cuenta con ninguna marca en especial sino que son diferenciados unos de los otros con el nombre común de la planta. Con lo que respecta al precio es también un elemento importante porque en función de este se va a dar la demanda del producto.

2.2 Factores que toman parte en la estructura de un mercado

Es poner un producto o un servicio en un lugar para que el cliente pueda hacer uso de él y pueda obtenerlo cuando lo necesite o lo desee. Las Plantas Medicinales son expuestas en los mercados, para que el consumidor adquiera la planta que desea o en dado caso la que le recomiende el vendedor ya que cuenta con la experiencia y confianza de lo que vende.

2.2.1 Canales de distribución

Son todos aquellos factores que concuerdan a los fabricantes y varias clases de intermediarios con los mercados consumidores.

Hay diferentes tipos de canales de distribución, teniendo como principal característica el número de niveles por los cuales están formados.

Niveles de Canales de Distribución.

Dos Niveles	Productor		Consumidor
Tres Niveles	Productor	Minorista	Consumidor
Cuatro Niveles	Productor	Mayorista	Minorista Consumidor
Cinco Niveles	Productor	Mayorista	Corredor Minorista Consumidor

El canal más corto es el que tiene dos niveles, compuesto por el productor que vende directamente al consumidor en el canal de cinco niveles hay tres intermediarios y vendría hacer el canal más largo entre el productor y el consumidor.

2.2.2 Mercado

Son todos aquellos, en los cuales productos y servicios son comprados o alquilados por familias.

2.2.3 Tipos de intermediarios

Existe una gran variedad de intermediarios capaces de realizar funciones de distribución entre los productores y los consumidores.

Principales Tipos de Intermediarismo:

Intermediarismo.- Cualquier agente de negocios que trabaja entre el fabricante y los mercados consumidores.

Agente.- Cualquier intermediario con autoridad legal para actuar en representación del fabricante.

Representante del Fabricante.- Un intermediario que vende el producto pero que generalmente no tiene autoridad legal para hacerlo o la posesión física de la mercancía.

Detallista.- Intermediario que vende a los consumidores.

Corredor.- Intermediario que realiza funciones limitadas de ventas, generalmente solo pedidos al fabricante para su envío.

Agente de Ventas.- Intermediario que acuerda vender toda la producción de un fabricante, con un porcentaje de comisión o por una tarifa determinada.

Distribuidor.- Un intermediario que realiza una variedad de funciones de distribución, tales como las ventas, mantenimiento de los inventarios concesiones de crédito, y otras similares. Es un término mas común en los mercados industriales.

De acuerdo a lo observado en la investigación realizada se detectó, que dentro de los tipos de intermediarios que existen en este ámbito relacionado con las plantas medicinales, son los distribuidores. El mercado de Sonora es el principal distribuidor de este producto a los demás mercados del D.F. y área metropolitana, mantiene sus inventarios de acuerdo a sus necesidades.

Por consiguiente en algunas ocasiones este mercado también distribuye a los mercados de la república, por lo tanto el

mercado de Sonora juega un papel muy importante dentro del proceso de comercialización de las plantas medicinales.

Fue así como se percató que en la investigación la mayor parte de los productores de las plantas medicinales no venden sus productos directamente a los consumidores finales. En medio se mueven una serie de intermediarios que ayudan al movimiento de las plantas desde los productores hasta los consumidores, explicándose de la siguiente manera:

El productor de las plantas medicinales surte al mercado de sonora el cual funciona como mayorista en la distribución de estas plantas a los demás mercados del área metropolitana. Quedando comprobado que este proceso de distribución se realiza utilizando diversos canales para que el producto llegue al consumidor final.

Niveles de Canales de Distribución

.....						
Dos niveles	Productor					Consumidor
.....						
Tres niveles	Productor			Mcdo.Mar		Consumidor
.....						
Cuatro niveles	Productor	Mcdo.Son		Mcdo.Mar		Consumidor
.....						
Cinco niveles	Productor	Mcdo.Son	Mcdo.Hgo	Mcdo.Mar		Consumidor
.....						

2.3 Medios que influyen en las actitudes de compra

Es la comunicación de la información entre el vendedor y el comprador con objeto de modificar las actitudes y el

comportamiento. Esto quiere decir que el vendedor debe tener la habilidad de convencer y de hacer saber a los clientes que esta adquiriendo el producto correcto en el lugar correcto y al precio correcto ya que de todo esto depende que el consumidor adquiera el producto con la certeza de que realmente su compra es la apropiada.

Métodos de Promoción

La Venta Personal.- Implica relaciones directas entre los vendedores y los posibles clientes potenciales. Los vendedores representan con frecuencia una parte muy importante en el proceso comercial, porque puede adoptar las circunstancias de la empresa y las necesidades del mercado potencial. En este caso la venta personal es la más frecuente en los mercados de plantas medicinales ya que el cliente recurre al vendedor para que proporcione la planta medicinal la cual le va a curar sus enfermedades y así los clientes satisfacen sus necesidades.

La Venta Masiva.- Se propone lograr la comunicación simultánea con un gran número de clientes. Este método es aplicable cuando el mercado que interesa es amplio, en algunas ocasiones la venta masiva puede resultar menos costosa. Con esto se puede decir que el mercado de las plantas medicinales en este tipo de venta masiva es difícil que se dé ya que el tipo de producto que se vende no cuenta

con las características necesarias para poder aplicar este método.

Los Objetivos Básicos de la Promoción son:

Informar.- Los clientes potenciales deben poseer algún conocimiento acerca de la oferta de un producto si se quiere que lo compre. En este caso el consumidor deberá conocer de alguna manera las propiedades curativas que contienen las plantas medicinales y para que sirven cada una de ellas.

Persuadir.- Significa que la empresa debe tratar de desarrollar o reforzar un conjunto favorable de actitudes, con la finalidad de influir en el comportamiento de la compra. Esto es que el vendedor deberá mostrar verbalmente las virtudes que tienen las plantas medicinales y en algunos casos deberá de dar algunos consejos de la forma que se deberán aplicar estos medicamentos.

Recordar.- Consiste en reforzar un comportamiento anterior satisfactorio manteniendo ciertas señales frente al cliente. En algunos casos este objetivo puede ser muy importante. En otras palabras el vendedor debe motivar al consumidor hacia la compra mediante un convencimiento adecuado de todo lo que implica usar las plantas medicinales dado que contienen características que no tienen las medicinas alópatas y sobre todo que no tienen repercusiones a largo plazo. (10)

(10) Introducción a la investigación de mercados. Fischer Laura Alma N. 1980

2.3.1 Publicidad

La publicidad es aquella fase del proceso de distribución de los productos o servicios que se ocupan de informar sobre la existencia y cualidades de los mismos, de forma que estimule a su adquisición. (11)

Podemos decir en base a lo anterior que los principios en los que se basa la publicidad son:

- Llamar la atención de los posibles compradores, esto se realiza básicamente con ofertas, como son el bajar el precio a el o los productos, u ofrecer 2 productos por el precio de uno.

En el caso de las plantas medicinales el bajar el precio u ofrecer 2 productos por el precio de uno no se da ya que las ganancias que ellos obtienen son mínimas, ya que de acuerdo al precio que ellos las venden van ganando un porcentaje mínimo.

- Inclinar éstos hacia la adquisición del producto o utilización del servicio convenciéndolos de su utilidad, esto se realiza mediante demostraciones las cuales pueden ser físicas o a través de folletos, fotografías, etc.. en donde se muestran los atributos o las características que tiene el producto o servicio.

(11) Mercadotécnia un análisis Contemporáneo. Robert D. Bussell. 1977

En este caso hay libros de plantas medicinales, en los cuales la gente puede consultarlos para conocer un poco más de estos productos.

- Convencer a los posibles compradores, para que adquieran los productos y no otros análogos; esto se realiza principalmente con la garantización de los resultados o beneficios que pueden obtener con la adquisición de el producto.

En conclusión se afirma que la publicidad es una modalidad de información que en gran parte actúa en el subconciente, y por lo tanto siempre habrá una tendencia hacia el deseo adquisitivo.

2.3.2 Medios de comunicación

La comunicación es un proceso en el cual se lleva a cabo un esfuerzo verbal o no verbal por parte de una fuente, para enviar un mensaje a través de un canal y así establecer una relación con un receptor, con el objeto de establecer, reforzar o cambiar actitudes.

Con lo anterior se da explicación de lo que es el proceso de comunicación que se da en los mercados que se dedican a la venta de las plantas medicinales.

2.3.3 Tipos de intermediarios

La motivación es un factor importante ya que de esta depende que los consumidores se interesen hacia las plantas medicinales, es lo primero que hay que suscitar en las personas a quienes se quiere convertir en clientes. para ello se fomentan algunos de los sentimientos que psicológicamente estimulan o llevan al consumidor hacia la acción de hacerlo. (12)

Curiosidad.- Mucha gente que compra plantas medicinales lo hace por saber que resultados obtendrá, como está hecho o para ver si realmente hace efecto.

Confianza.- Es uno de los factores más importantes ya que la mayoría de los consumidores de estas plantas las compran tomando como base los consejos que se han venido dando de generación en generación.

Temor.- Algunos consumidores optan por no utilizar las plantas medicinales debido principalmente a que desconocen casi en forma total las propiedades y virtudes que tienen las plantas medicinales.

Si estos estímulos se conjugan en cierto modo, se podrá determinar lo siguiente:

(12) Introducción a la Investigación de Mercados. A. Altamirano Alfredo. 1976

	Tendencias Informativas
Mentales:	Buen Gusto (Deseo Adquisitivo)
Tendencias Favorables	
	'Es el mejor' atractivo de la economía, principio de mismo esfuerzo la envidia o el capricho.
Materiales	

2.4 Aspectos que contribuyen para la determinación y fijación de precios de las plantas medicinales

Las decisiones sobre los precios juegan un papel muy importante en el diseño de combinación del mercado. Todas las organizaciones lucrativas se encuentran ante la problemática de fijar los precios a sus productos, siendo esta la decisión mas importante que tiene que hacer el comerciante, para determinar el valor de los productos hacia los consumidores y compararlos con la competencia.

2.4.1 Objetivos básicos para determinar el precio

La toma de decisiones referente a los precios debe de estar dirigida por una variedad de objetivos, entre los cuales destacan los siguientes:

- Maximizar el volumen de ventas y la participación en el mercado.
- Maximizar las ganancias, bien sea en la cantidad total de dinero o como un porcentaje en las ventas.

- Maximizar la imagen de la calidad del producto.
- Asegurar el apoyo del distribuidor.
- Mejorar los márgenes de ganancia necesarios para sostener los programas de promoción.

Varios de estos objetivos deben de estar mezclados entre sí para poder tomar una decisión mas específica.

2.4.2. Fijación de precios

La forma en que los vendedores fijan el precio al público es manejada por ellos mismos, quedando sujeta a ley de la oferta y la demanda, es decir el precio es variable. Esto se debe básicamente a las Costumbres que tiene el público para consumir en ciertas temporadas del año, como es el periodo de invierno en que se ve mas incrementada la demanda. por lo tanto la fijación de los precios están orientados hacia las ganancias, ya que solo buscan un ingreso fijo para cubrir los gastos necesarios.

Por todo lo anteriormente expresado se afirma que hay dos tipos básicos para determinar el precio que son:

- Los precios orientados hacia las ganancias. La búsqueda de una determinada rentabilidad es un objetivo común orientado hacia la ganancia. La meta puede consistir en cierta rentabilidad porcentual sobre la venta o sobre la inversión, o bien pequeñas empresas familiares que buscan

una ganancia fija para cubrir los gastos necesarios para vivir.

- Los precios orientados hacia las ventas. El crecimiento de las ventas no significa grandes utilidades es decir algunos negocios, especialmente en las grandes empresas parecen preocupados mas por los objetivos orientados hacia las ventas, en especial por el crecimiento de éstas que por las utilidades.

2.4.3 Condiciones geográficas que determinan el precio

Este es uno de los factores más importantes para determinar el precio que da el vendedor final de las plantas medicinales, porque depende mucho la distancia o la zona en que se cultivan por lo cual el traslado para su venta hace que el precio sea elevado para el consumidor.

CAPITULO III Planteamiento y Metodología de la Investigación

3.1 Definición y fijación de objetivos.

3.2 Planteamiento de hipótesis.

3.3 Fuentes de información.

3.4 Determinación del universo.

3.5 Diseño de la muestra.

3.6 Definición de instrumentos de investigación.

3.7 Prueba de los instrumentos de investigación, Recopilación de datos.

3.8 Codificación y tabulación de la información.

3.1 Definición y fijación de Objetivos

La fijación o determinación de objetivos, está en relación directa con la existencia de un problema o interrogante y lo que se quiere conocer de él.

A continuación se mencionan los principales objetivos que motivaron a la realización de este trabajo:

- Objetivo General.

Conocer que influencia tienen las Plantas Medicinales en cuanto a la aceptación y demanda de consumo en relación al consumidor final.

Dentro de los objetivos específicos se mencionan los siguientes:

- Demostrar que los introductores juegan un papel muy importante en la distribución de las Plantas Medicinales.

- Conocer los factores que elevan el precio del producto en su comercialización.

- Demostrar que no cuentan con ningún sistema de publicidad para las Plantas Medicinales.

- Conocer la aceptación de las Plantas Medicinales en comparación con la medicina 'ALOPATA'.

- Demostrar que cualquier época del año es buena para la venta de las Plantas Medicinales.

3.2 Planteamiento de Hipótesis

Definición:

La hipótesis es la explicación provisional que damos al problema que tratamos a través de los datos que se recogen.

Las hipótesis son las siguientes:

- Los hábitos y tradiciones de la gente son un factor primordial para que las plantas medicinales tengan un mayor consumo.
- La distancia de los campos de cultivo, el transporte y la época del año son causas que determinan el precio de las plantas medicinales hacia el consumidor.

3.3 Fuentes de Información

Para efectos de la investigación la información se obtuvo a través de las diferentes características del mercado así, como los niveles de preferencia y los hábitos de compra.

Se recurrió para obtener dicha información a entrevistas directas con las siguientes personas:

- BIOLOGA MARGARITA SANCHEZ Encargada del Jardín Botánico del (INAH) de la ciudad de Cuernavaca.
- BIOLOGA MARIA DEL CARMEN ANZUREZ del Instituto Nacional de Antropología e Historia (Museo del Carmen).
- BIOLOGA EDELMIRA LINARES Jardín Botánico de la Universidad

Nacional Autónoma de México.

Con las cuales se obtuvo información para conocer el panorama general sobre el uso de las plantas medicinales en México.

Fuentes de Información Primarios.

Esta información se obtuvo directamente con los comerciantes de las plantas medicinales que operan en el mercado de sonora siendo éstos los principales distribuidores.

Fuentes de Información Secundarios o Documentales.

Esta información se obtuvo de organismos públicos y privados que de alguna manera tienen relación con este estudio y donde se obtuvieron datos bibliográficos que hicieron posible esta investigación.

3.4 Determinación del universo.

Definición del universo

Universo.- Se llama universo o población al total de elementos que reúnan ciertas características homogéneas, las cuales son objeto de una investigación. El universo puede ser finito o infinito, es finito cuando el número de elementos que lo constituye es menos de 500 000 y es infinito cuando ese número de elementos es mayor.

Para la determinación del universo se tomó en cuenta principalmente a los mercados que compran y venden estos

productos en mayor escala, esto fue debido básicamente al poco tiempo con que se contó para realizar la investigación y a la gran cantidad de mercados que existen en el D.F., así como en las zonas aledañas a él.

Esta información se obtuvo gracias a la Licenciada Ma. del Carmen Treviño, Jefa del Departamento de Estadística de la S.S.A. y al señor Ramiro González, Jefe del Departamento de Informática de la S.S.A., los cuales facilitaron los datos correspondientes al caso, para que se viera en éstos la cantidad de personas que se dedican a comerciar estas plantas, pero fué imposible obtener estos datos, dado que dicha actividad esta agrupada por ambas Secretarías en una forma global con todas las actividades comerciales.

Ante esta circunstancia se decidió tomar como universo el número total de comerciantes que se dedican a esta actividad dentro de los mercados seleccionados.

De tal forma que el universo quedó constituido de la siguiente manera:

Mercado de Sonora	55 puestos
Mercado de Hidalgo	40 puestos
Mercado de Jamaica	6 puestos
Mercado de San Juan	8 puestos
Mercado Gómez Farías	10 puestos
Pasaje Catedral	15 puestos
T o t a l	144 puestos

3.5 Diseño de la muestra

La muestra es una parte del universo que debe presentar en proporción reducida los mismos fenómenos que ocurren en aquel con el fin de estudiar y medirlos.

Una vez determinado el universo o población de los comerciantes de las plantas medicinales en el D.F., se prosigue a diseñar la muestra que es un subconjunto representativo del universo.

Para la selección de la muestra se empleó el sistema aleatorio probabilístico, para la utilización de este sistema es requisito que cada unidad del universo tenga la misma probabilidad de ser seleccionada la determinación del tamaño de la muestra considerando que nuestro universo es finito, se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{4 Pq N}{S^2 (N-1) + 4 Pq}$$

de donde:

N = Población

P = Probabilidad de éxito

q = Probabilidad de fracaso

S = Error permitido

n = Tamaño de la muestra (7)

En el desarrollo de dicha fórmula se trabaja con un

coeficiente de confianza del 95% que equivale a 25 (dos veces la desviación estandar a partir de la media) para obtener una información con un margen de error del 5% y con una hipótesis de 50% de que el evento ocurra y el 50% de que no ocurra de acuerdo a los valores manejados.

3.6 Definición de instrumentos de investigación

En este punto se trata de buscar cuáles serían los medios por los cuales se pudo obtener la información necesaria, para poder dar respuesta a los objetivos de la presente investigación.

El medio que se utilizó fue la investigación de campo, ya que era el único camino por el cual se encontraría la información deseada.

3.7 Prueba de los instrumentos de investigación, recopilación de datos.

El instrumento seleccionado para la recopilación de información para esta investigación fue el cuestionario.

Para la formulación del cuestionario se hizo tomando como base la determinación de los objetivos; es decir que las preguntas seleccionadas que integren el cuestionario tendrán que estar formulados de tal forma que al ser contestadas nos den respuesta a los objetivos antes mencionados.

Una vez que ya fue diseñada la muestra de la presente investigación se procede a la elaboración y aplicación de un cuestionario que va dirigido hacia los vendedores de las plantas medicinales y otro encaminado a los consumidores. Dichos cuestionarios fueron elaborados bajo una respectiva segmentación de mercados en la cual se contó la debida aprobación por ser el tiempo y la gran cantidad de mercados existentes en el área metropolitana, los principales problemas por que se tuvo que pasar para la culminación de la investigación.

De tal manera la elaboración y resultados que se obtuvieron de la aplicación de los cuestionarios, quedó confirmado de la siguiente manera:

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

TEMA: PLANTAS MEDICINALES ANALISIS COMERCIALIZACION Y ESTRATEGIAS
CUESTIONARIO DIRIGIDO HACIA EL CONSUMIDOR

1.- CONOCE USTED LAS PLANTAS MEDICINALES?

SI ()

NO ()

2.- EN LOS LUGARES QUE USTED FRECUENTA HA VISTO LAS PLANTAS
MEDICINALES?

MERCADOS ()

TIANGUIS ()

ESTABLECIMIENTOS DE PLANTAS MEDICINALES ()

HEROLICOS ()

PUESTOS AMBULANTES ()

3.- LAS HA COMPRADO ALGUNA VEZ?

SI ()

NO ()

4.- QUE PLANTAS HA COMPRADO USTED?

MENCIONE ALGUNAS _____

5.- CON QUE FRECUENCIA COMPRA USTED ESTAS PLANTAS?

CADA SEMANA ()

CADA MES ()

CADA 6 MESES ()

CADA 12 MESES ()

ESPORADICAMENTE ()

6.- CUAL ES EL MOTIVO PRINCIPAL POR EL CUAL COMPRA O
ADQUIERE LAS PLANTAS MEDICINALES?

PRECIO ()

CONFIANZA ()

COMPARAR ()

TRADICION ()

7.- EN COMPARACION CON LAS MEDICINAS ALOPATAS, CREE USTED
QUE LAS PLANTAS MEDICINALES SON MAS ECONOMICAS?

SI ()

NO ()

8.- LAS CONSIGUE FACILMENTE?

SI ()

NO ()

9.- COMO SUPO O CONOCIO USTED LAS PLANTAS MEDICINALES?

FAMILIARES ()

AMIGOS ()

MEDICOS ()

PROPAGANDA ()

ANUNCIOS ()

REUNIONES ()

REVISTAS ()

10.- CONSIDERA USTED QUE LAS PLANTAS MEDICINALES SON PELIGROSAS?

SI ()

NO ()

11.- CONSIDERA USTED QUE LAS PLANTAS MEDICINALES SE LES DEBIERA HACER MAS PUBLICIDAD?

SI ()

NO ()

12.- CREE USTED QUE EN UN FUTURO LAS PLANTAS MEDICINALES PUEDAN SUSTITUIR A LA MEDICINA ALOPATA?

SI ()

NO ()

8.- LAS CONSIGUE FACILMENTE?

SI ()

NO ()

9.- COMO SUPO O CONOCIO USTED LAS PLANTAS MEDICINALES?

FAMILIARES ()

AMIGOS ()

MEDICOS ()

PROPAGANDA ()

ANUNCIOS ()

REUNIONES ()

REVISTAS ()

10.- CONSIDERA USTED QUE LAS PLANTAS MEDICINALES SON
PELIGROSAS?

SI ()

NO ()

11.- CONSIDERA USTED QUE LAS PLANTAS MEDICINALES SE LES
DEBIERA HACER MAS PUBLICIDAD?

SI ()

NO ()

12.- CREE USTED QUE EN UN FUTURO LAS PLANTAS MEDICINALES
PUEDAN SUSTITUIR A LA MEDICINA ALOPATA?

SI ()

NO ()

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

TEMA: PLANTAS MEDICINALES ANALISIS COMERCIALIZACION Y ESTRATEGIAS
CUESTIONARIO DIRIGIDO AL VENDEDOR

1.- DONDE COMPRA USTED LAS PLANTAS MEDICINALES PARA SU
VENTA?

- RANCHOS ()
SE LAS TRAEN ()
LAS CULTIVAN ()

2.- QUE MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZA USTED PARA TRAER LAS
PLANTAS MEDICINALES?

- EL DE EL PROVEEDOR ()
UTILIZA FLETES ()
UTILIZA SU PROPIO MEDIO DE TRANSPORTE ()

3.- EN QUE FORMA Y QUIEN DETERMINA EL PRECIO AL PUBLICO?

4.- CREE USTED QUE EXISTA LA ESPECULACION CON LAS PLANTAS
MEDICINALES?

- SI ()
NO ()

5.- CUAL CREE USTED QUE SEA LA EPOCA DEL AÑO EN QUE SE
CONSUMEN MAS LAS PLANTAS MEDICINALES?

PRIMAVERA ()

VERANO ()

OTOÑO ()

INVIERNO ()

EN CUALQUIER EPOCA DEL AÑO ()

6.- DURANTE TODO EL AÑO LE SURTEN LA CANTIDAD QUE USTED
SOLICITA?

SI ()

NO ()

7.- UTILIZA USTED SISTEMAS PUBLICITARIOS?

SI ()

NO ()

8.- QUE TIPO DE PUBLICIDAD UTILIZARIA USTED PARA QUE LA
GENTE ADQUIERA LAS PLANTAS MEDICINALES?

RECOMENDACION ()

REVISTA ()

VOLANTES ()

T.V. ()

FOLLETOS ()

LIBROS ()

PERIODICOS ()

RADIOS ()

9.- CUAL CONSIDERA USTED QUE SEA EL FACTOR POR EL CUAL AUMENTAN O DISMINUYEN LOS PRECIOS DE LAS PLANTAS MEDICINALES?

- INFLACION ()
- DEMANDA ()
- ACAPARAMIENTO ()
- IMPORTACION ()
- ESCASEZ ()

10.- CONSIDERA USTED QUE LAS PLANTAS MEDICINALES CONTIENEN PROPIEDADES MAS CURATIVAS QUE LAS MEDICINAS ALOPATAS?

- SI ()
- NO ()

11.- CUAL CREE USTED QUE SEA LA RAZON POR LA CUAL LA GENTE COMPRA ESTAS PLANTAS MEDICINALES?

- COMPARAR ()
- CONFIANZA ()
- PRECIO ()
- COSTUMBRE ()

12.- EN QUE CANTIDAD COMPRA LA GENTE LAS PLANTAS MEDICINALES?

- RAMOS ()
- ENVOLTORIOS ()
- KILOGRAMOS ()
- MANOJOS ()

13.- CUALES SON LAS PLANTAS MEDICINALES QUE TIENEN MAYOR DEMANDA?

MENCIONE ALGUNAS

3.8 Codificación y Tabulación de la Información.

Una vez culminada la presente investigación, se procedió a la tabulación y codificación de los datos que se obtuvieron en la aplicación de los cuestionarios, tanto a los vendedores como a los consumidores de las plantas medicinales.

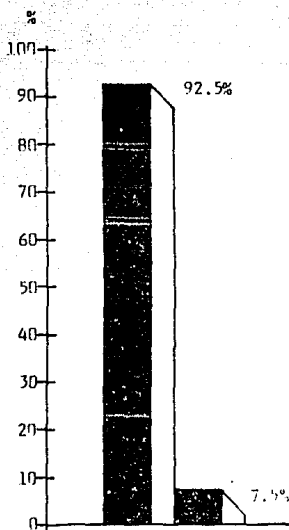
Dichos datos están representados en gráficas, las cuales nos muestran un panorama más amplio de lo que es el campo de las plantas medicinales en comparación con las medicinas alópatas, en cuanto a la aceptación, demanda y conocimiento de las mismas se refiere, según las respuestas que se obtuvieron de parte de los vendedores y consumidores.

Por lo cual, dicha codificación y tabulación de los resultados obtenidos queda de la siguiente manera:

CUESTIONARIO APLICADO AL CONSUMIDOR

PREGUNTA No. 1

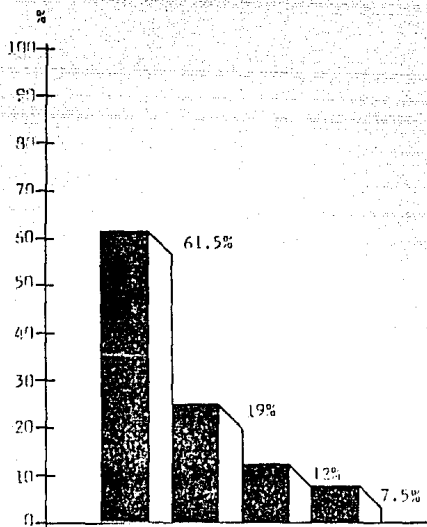
CONOCE USTED LAS PLANTAS MEDICINALES?



EL 92.5% DE LOS CONSUMIDORES SI CONOCEN LAS PLANTAS MEDICINALES Y EL 7.5% NO CONOCEN ESTAS PLANTAS.

PREGUNTA No. 2

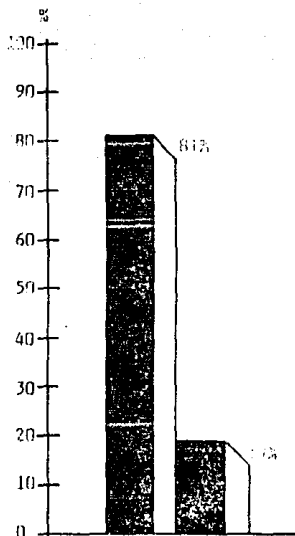
EN LOS LUGARES QUE USTED FRECUENTA HA VISTO ESTAS PLANTAS MEDICINALES?



EL 61.5% DE LOS CONSUMIDORES CONTESTO QUE LOS HA VISTO EN MERCADOS, EL RESTO ESTA DIVIDIDO EN UN 19% EN ESTABLECIMIENTOS DE PLANTAS MEDICINALES, EL 12% EN TIANGUIS Y EL 7.5% CORRESPONDE A LOS MERCOLICOS.

PREGUNTA No. 3

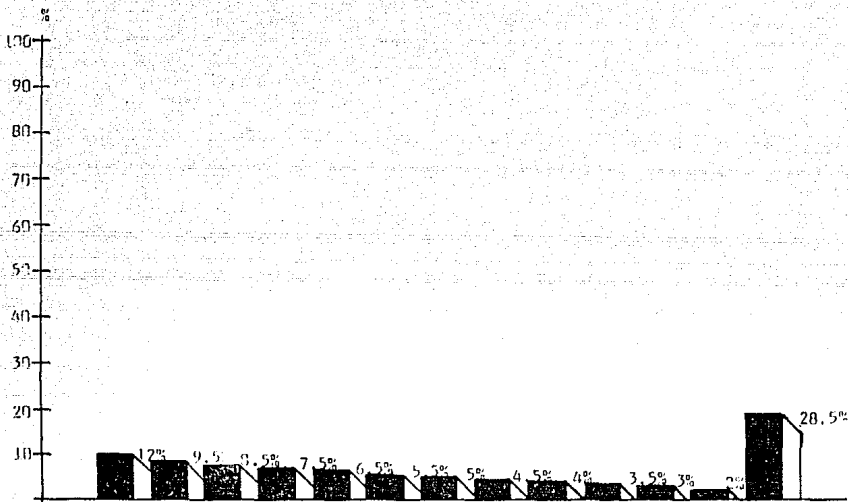
LAS HA COMPRADO ALGUNA VEZ?



EL 81 PORCIENTO DE LOS CONSUMIDORES CONTESTO QUE SI LAS HABIA COMPRADO ALGUNA VEZ, MIENTRAS QUE EL 19% RESTANTE DIF NO HA COMPRADO NI UNA VEZ.

PREGUNTA No. 4

QUE PLANTAS HA COMPRADO USTED?

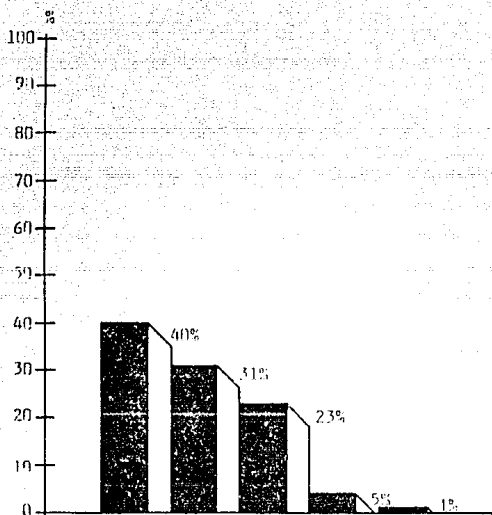


EN LA SIGUIENTE TABLA SE ANOTARON LOS NOMBRES DE LAS PLANTAS QUE LOS CONSUMIDORES HAN ADQUIRIDO MAS, CLASIFICANDOLAS DE MAYOR A MENOR GRADO DE DEMANDA.

12%	HIERBABUENA
9.5%	ESTAFIATE
8.5%	AZAR
7.5%	CANCERINA
6.5%	TILA
5.5%	ARNICA
5%	DAMIANA
4.5%	GORDOLOBO, CABELLOS DE ELOTE
4%	BOLDO
3.5%	CENPAZUCHIL
3%	SABILA Y CUACHALALATE
2%	PEYOTE
28.5%	OTRAS

PREGUNTA No. 5

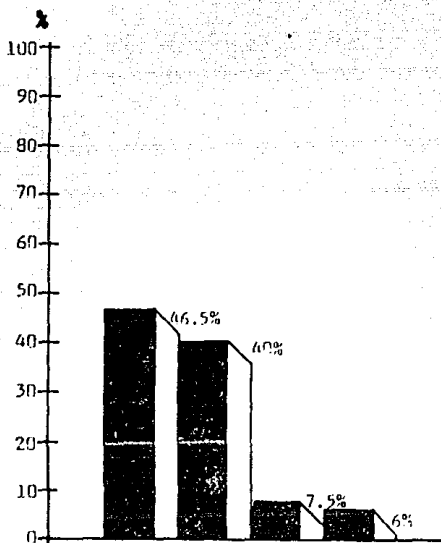
CON QUE FRECUENCIA COMPRA USTED ESTAS PLANTAS?



UN 40% DE LOS CONSUMIDORES ENTREVISTADOS CONTESTO QUE LAS COMPRA ESPORADICAMENTE, 31% CADA MES, EL 23% CADA SEMANA, EL 5% CADA SEIS MESES Y EL 1% CADA AÑO.

PREGUNTA No. 6

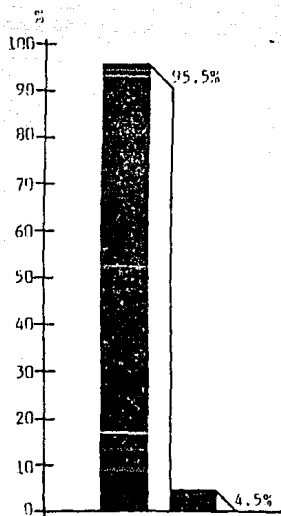
CUAL ES EL MOTIVO PRINCIPAL POR EL CUAL ADQUIEREN LAS PLANTAS MEDICINALES?



EL 46.5% DE LOS CONSUMIDORES ADQUIEREN ESTAS PLANTAS POR TRADICION, EL 40% POR CONFIANZA, EL 7.5% POR EL PRECIO Y EL 6% POR COMPARAR.

PREGUNTA No. 7

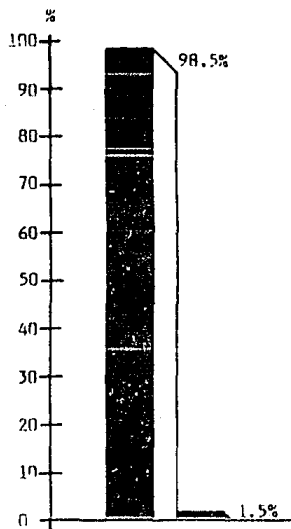
EN COMPARACION CON LAS MEDICINAS ALOPATAS, CREE USTED QUE LAS PLANTAS MEDICINALES SON MAS ECONOMICAS?



EL 95.5% DE LAS RESPUESTAS POR PARTE DEL CONSUMIDOR, CONTESTARON QUE SI SON MAS ECONOMICAS Y EL 4.5% CONTESTO QUE NO LO SON.

PREGUNTA No. 8

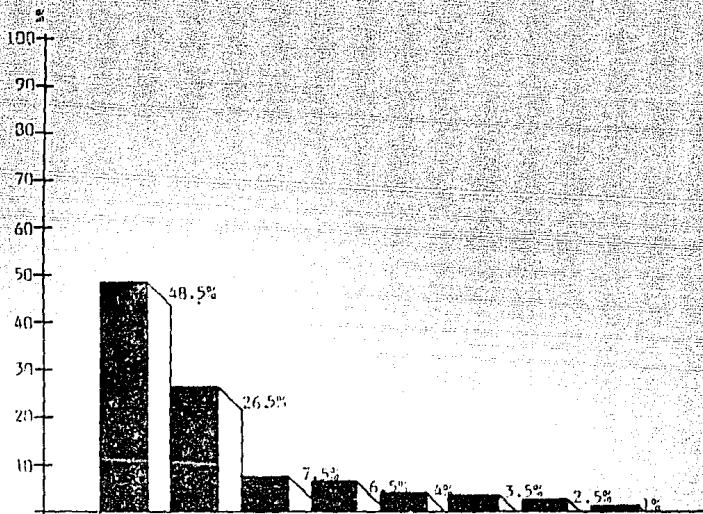
LAS CONSIGUE FACILMENTE?



EL 98.5% DE LAS RESPUESTAS CONSIDERA QUE SI LAS CONSIGUE FACILMENTE Y EL 1.5% CONSIDERO QUE NO ERAN FACILES DE CONSEGUIR.

PREGUNTA No. 9

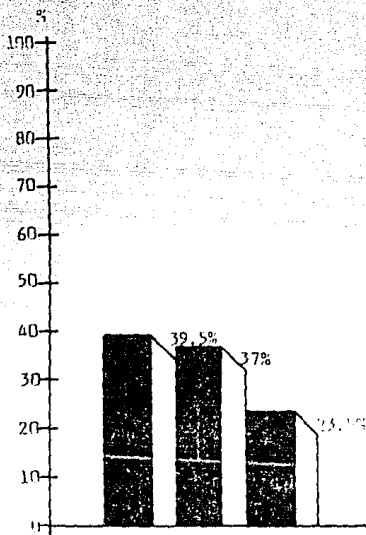
COMO SUPO O CONOCIO USTED DE LAS PLANTAS MEDICINALES?



LAS CONOCIERON O SUPIERON DE ELLAS POR FAMILIARES EL 48.5%. AMIGOS EL 26.5%, REUNIONES 7%, MEDICOS 6.5%, LIBROS EL 4%, PROPAGANDA EL 3.5%, REVISTAS EL 2.5% Y ANUNCIOS FI 1%.

PREGUNTA No. 10

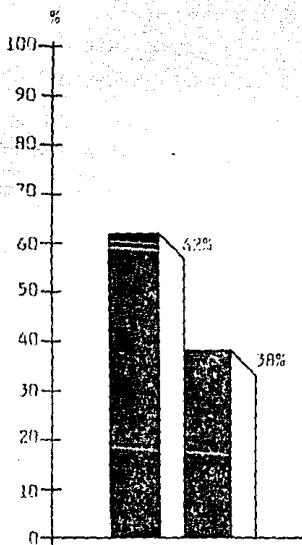
CONSIDERA USTED QUE LAS PLANTAS MEDICINALES SON PELIGROSAS?



EL 39.5% DE LAS RESPUESTAS OBTENIDAS FUERON QUE NO LAS CONSIDERAN PELIGROSAS, EL 23.5% FUERON POSITIVAS Y EL 37% DE LAS RESPUESTAS NO SABIAN.

PREGUNTA No. 11

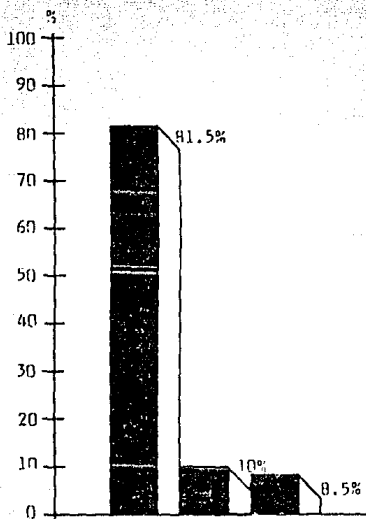
CONSIDERA USTED QUE A LAS PLANTAS MEDICINALES SE LES DEBIFRA DE HACER MAS PUBLICIDAD?



EL 62% CONTESTO QUE SI DEBERIA DE HACERSE UNA CAMPAÑA PUBLICITARIA, EL 38% CONTESTO QUE NO.

PREGUNTA No. 12

CREE USTED QUE EN UN FUTURO LAS PLANTAS MEDICINALES PUEDEN
SUBSTITUIR A LA MEDICINA ALOPATA?

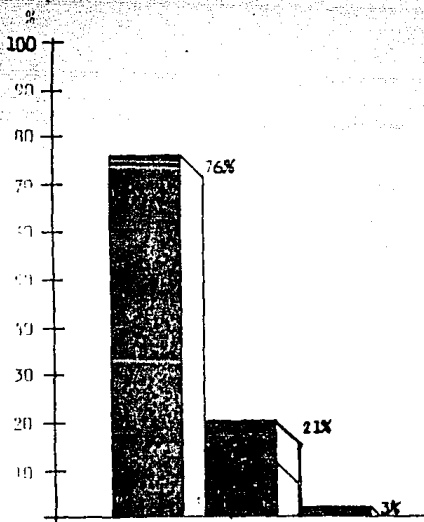


EL 81.5% DE LAS RESPUESTAS FUERON AFIRMATIVAS, EL 8.5%
NEGATIVAS Y EL 10% NO SABIA.

CUESTIONARIO APLICADO AL VENDEDOR

PREGUNTA No. 1

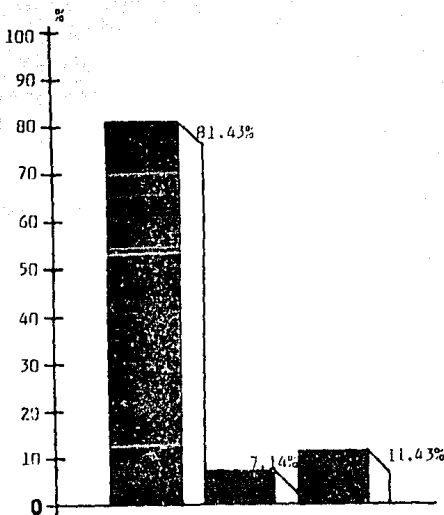
¿DONDE COMPRA USTED LAS PLANTAS MEDICINALES PARA SU VENTA?



EL 76% DE LOS VENEDORES CONTESTO QUE LAS PLANTAS MEDICINALES SE LAS TRAEN DIRECTAMENTE DE LOS PUEBLOS ALEDANOS AL D.F., EL RESTANTE ESTA DIVIDIDO EN UN 21% QUE LAS ADQUIEREN EN RANCHOS Y EN UN 3% LOS VENEDORES CULTIVAN SUS PROPIAS PLANTAS.

PREGUNTA No. 2

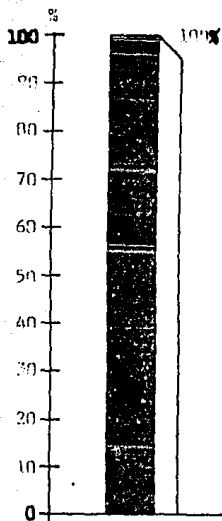
QUE MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZA USTED PARA TRAER LAS PLANTAS MEDICINALES?



EN ESTA PREGUNTA SE PUEDE OBSERVAR QUE UN ALTO PORCENTAJE DE LOS VENDEDORES UTILIZA COMO MEDIO DE TRANSPORTE EL DE SU PROVEEDOR, POR LO QUE RESPECTA AL PORCENTAJE RESTANTE HACE USO DE FLETES EN UN 7.14% Y LOS QUE UTILIZAN SU PROPIO MEDIO DE TRANSPORTE ESTA COMPRENDIDO EN UN 11.43%.

PREGUNTA No. 3

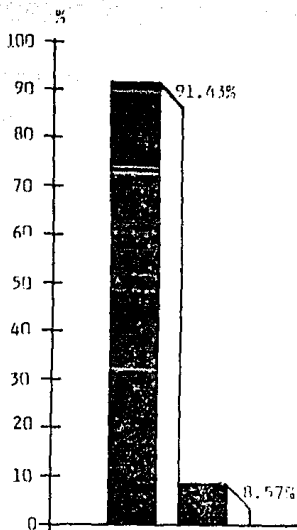
EN QUE FORMA Y QUIEN DETERMINA EL PRECIO AL PUBLICO?



AL INQUIRIR SOBRE LA DETERMINACION DEL PRECIO AL PUBLICO EL TOTAL DE LOS VENDEDORES ENTREVISTADOS RESPONDIO QUE ELLOS MISMOS LO DETERMINAN EN BASE A LA LEY DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE LAS MISMAS PLANTAS MEDICINALES.

PREGUNTA No. 4

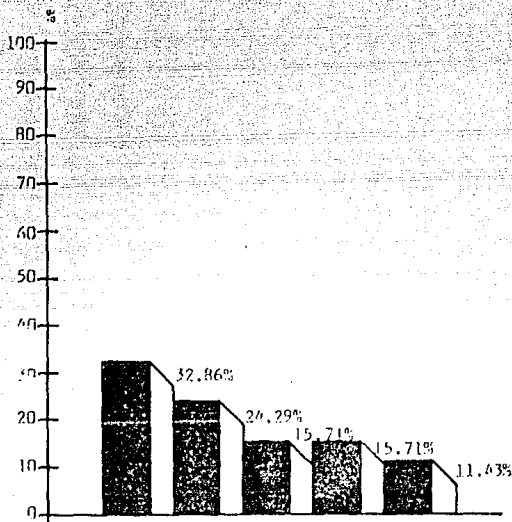
CREE USTED QUE EXISTA LA ESPECULACION CON LAS PLANTAS MEDICINALES?



DENTRO DE ESTA RESPUESTA LA GRAN MAYORIA DE LOS VENEDORES CONTESTO EN UN 91.43% QUE NO EXISTE ESPECULACION. MIENTRAS UN 8.57% DIJO QUE SI HAY ESPECULACION CON LAS PLANTAS MEDICINALES.

PREGUNTA No. 5

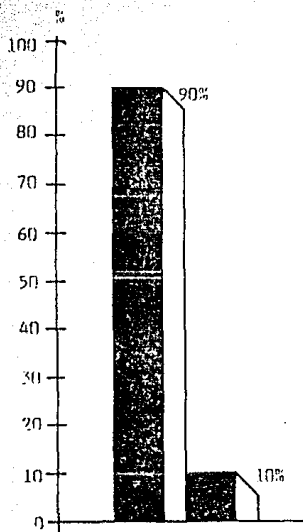
CUAL CREE USTED QUE SEA LA EPOCA DEL AÑO EN QUE SE CONSUMEN MAS LAS PLANTAS MEDICINALES?



EL 32.86% DE LOS VENDEDORES CONTESTO QUE EN LA EPOCA DE INVIERNO LAS PLANTAS MEDICINALES TIENEN UN MAYOR INDICE DE DEMANDA, LA SIGUIENTE EPOCA DEL AÑO EN QUE TIENE ESTAS PLANTAS MAS DEMANDA ES EN EL VERANO CON UN 24.29% Y LOS RESTANTES PORCENTAJES FUERON DEL 15.71% TANTO PARA EL OTOÑO COMO PARA CUALQUIER MES DE AÑO Y EL 11.43% FUE PARA LA EPOCA DE PRIMAVERA.

PREGUNTA No. 6

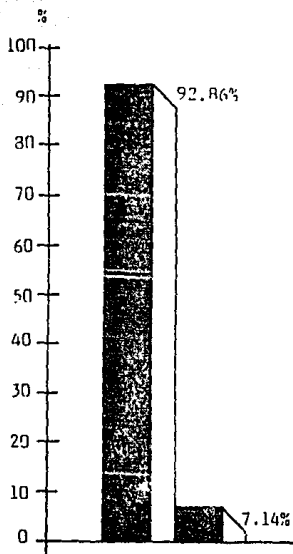
DURANTE TODO EL AÑO LE SURTEN LA CANTIDAD QUE USTED SOLICITA?



EL 90% DE LAS RESPUESTAS INDICAN QUE LOS VENDEDORES RECIBEN DURANTE TODO EL AÑO LAS PLANTAS MEDICINALES SOLICITADAS, SIN EMBARGO EL 10% RESPONDIÓ QUE NO LES SURTEN LA CANTIDAD SOLICITADA DEBIDO A LA ESCASEZ Y TEMPORALIDAD DE ALGUNAS PLANTAS.

PREGUNTA No. 7

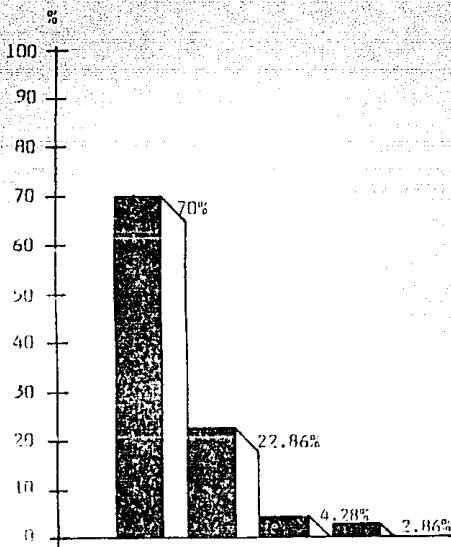
UTILIZA USTED SISTEMAS PUBLICITARIOS?



EL 92.86% FUE DE RESPUESTA NEGATIVA, DADO QUE EL VENDEDOR FUNDAMENTA QUE LA GRAN MAYORIA DE LAS GENTES CONOCEN LAS PLANTAS MEDICINALES, POR LO QUE RESPECTA AL 7.14% RESTANTE INDICARON QUE SI UTILIZAN SISTEMAS DE PUBLICIDAD.

PREGUNTA No. 6

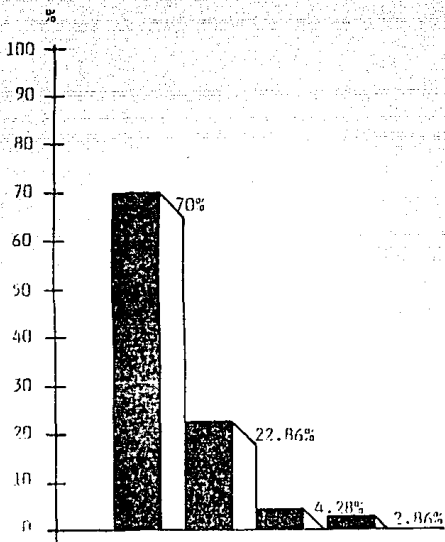
QUE TIPO DE PUBLICIDAD UTILIZARIA USTED PARA QUE LA GENTE ADQUIERA LAS PLANTAS MEDICINALES?



TOMANDO COMO BASE LA RESPUESTA ANTERIOR (92.86%) SE MIDE EL GRADE DE UTILIZACION DE SISTEMAS PUBLICITARIOS, QUEDANDO QUE EL 70% DE LAS RESPUESTAS UTILIZARAN LA RECOMENDACION COMO UN TIPO DE PUBLICIDAD Y EL 22.86% LO SEGUIRIA SIN UTILIZAR NINGUN SISTEMA PUBLICITARIO. POR OTRA PARTE EL PORCENTAJE RESTANTE (7.14%) QUE SI UTILIZA LOS SISTEMAS PUBLICITARIOS QUEDO COMPRENDIDO EN UN 4.28% QUE UTILIZA LOS VOLANTES Y EL 2.86% QUE UTILIZA EL PERIODICO COMO TIPO DE PUBLICIDAD.

PREGUNTA No. 6

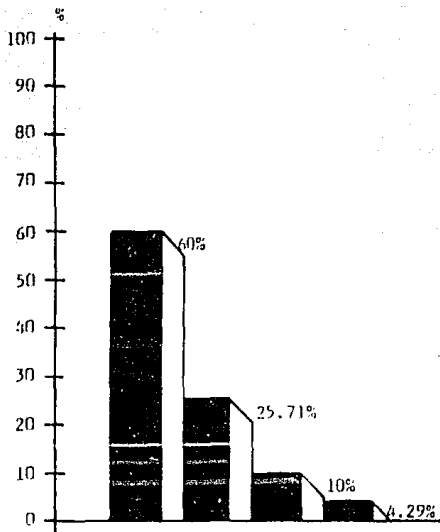
QUE TIPO DE PUBLICIDAD UTILIZARIA USTED PARA QUE LA GENTE ADQUIERA LAS PLANTAS MEDICINALES?



TOMANDO COMO BASE LA RESPUESTA ANTERIOR (92.86%) SE MIDE EL GRADO DE UTILIZACION DE SISTEMAS PUBLICITARIOS, QUEDANDO QUE EL 70% DE LAS RESPUESTAS UTILIZARAN LA RECOMENDACION COMO UN TIPO DE PUBLICIDAD Y EL 22.86% LO SEGUIRIA SIN UTILIZAR NINGUN SISTEMA PUBLICITARIO. POR OTRA PARTE EL PORCENTAJE RESTANTE (17.14%) QUE SI UTILIZA LOS SISTEMAS PUBLICITARIOS QUEDO COMPRENDIDO EN UN 4.28% QUE UTILIZA LOS VOLANTES Y EL 2.86% QUE UTILIZA EL PERIODICO COMO TIPO DE PUBLICIDAD.

PREGUNTA No. 9

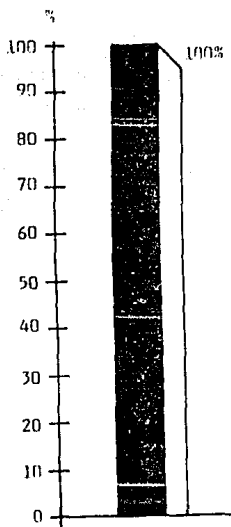
CUAL CONSIDERA USTED QUE SEA EL FACTOR POR EL CUAL AUMENTAN O DISMINUYEN LOS PRECIOS DE LAS PLANTAS MEDICINALES?



AL INQUIRIR SOBRE EL AUMENTO O DISMINUCION DEL PRECIO EN LAS PLANTAS MEDICINALES EL 60% CONTESTO QUE ES EN BASE A LA DEMANDA QUE TIENEN LAS MISMAS PLANTAS, UN 25.71% QUE ES DEBIDO A LA ESCASEZ Y LOS RESTANTES PORCENTAJES DEL 10% Y 4.29% FUERON POR EL ACAPARAMIENTO Y LA INFLACION RESPECTIVAMENTE.

PREGUNTA No. 10

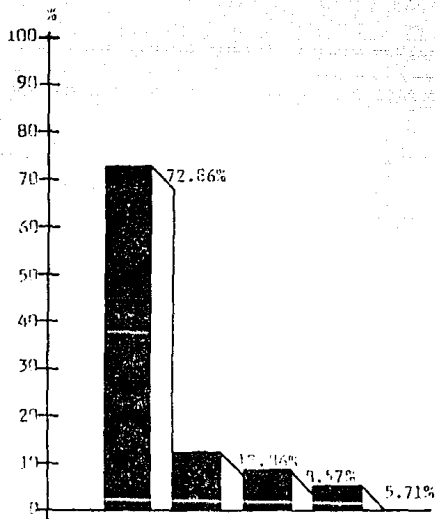
CONSIDERA USTED QUE LAS PLANTAS MEDICINALES CONTIENEN PROPIEDADES MAS CURATIVAS QUE LAS MEDICINAS ALOPATAS?



LOS VENDEDORES CONSIDERAN QUE TIENEN MAS PROPIEDADES CURATIVAS YA QUE DE ELLAS SE ELABORAN LAS MEDICINAS ALOPATAS SIENDO EL 100% DE LAS RESPUESTAS AFIRMATIVAS.

RESPUESTA No. 11

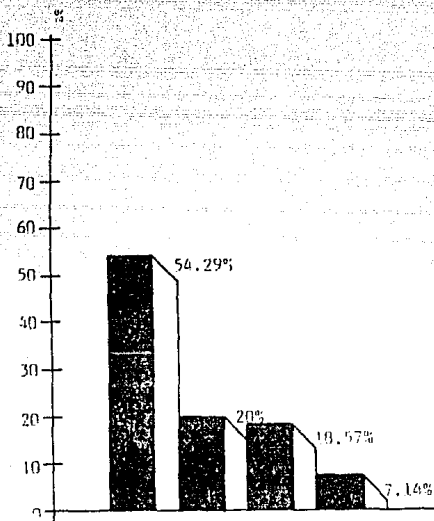
CUAL CREE USTED QUE SEA LA RAZON POR LA CUAL LA GENTE COMPRA ESTAS PLANTAS MEDICINALES?



EL 72.86% DE LOS ENTREVISTADOS CONTESTARON QUE LA CONFIANZA ES UNA DE LAS PRINCIPALES RAZONES POR LA CUAL VENDEN ESTAS PLANTAS, EL 12.86% CONSIDERA EL PRECIO, EL 8.57% LA COSTUMBRE Y EL 5.71% POR COMPARAR.

PREGUNTA No. 12

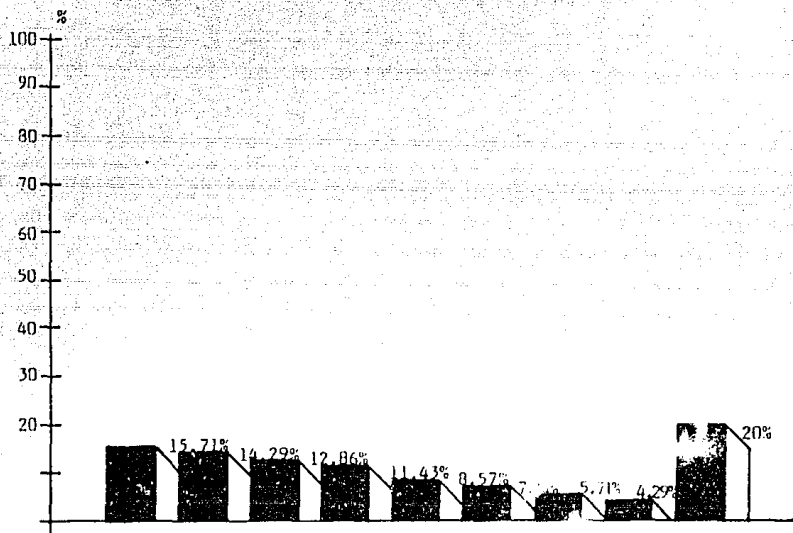
EN QUE CANTIDAD COMPRA LA GENTE LAS PLANTAS MEDICINALES?



EL 54.29% CONTESTO QUE NORMALMENTE SON VENDIDAS EN MANOJOS. 20% EN RAMOS, EL 18.57% EN ENVOLTORIOS Y EL 7.14% EN KILOGRAMOS.

PREGUNTA No. 13

CUALES SON LAS PLANTAS MEDICINALES QUE TIENEN MAYOR DEMANDA?



DE ACUERDO A LAS RESPUESTAS DE LOS VENEDORES SE ELABORO LA SIGUIENTE TABLA:

ESTAFIATE	15.71%
DAMIANA	14.29%
CUACHALALATE	12.86%
GORDOLOBO	11.43%
CANCERINA	8.57%
LLORASANGRE	7.14%
ARNICA	5.71%
BOLDO	4.29%
OTRAS	20.00%

CONCLUSIONES

Conclusiones

Las plantas medicinales, no han tenido un crecimiento a la par en el área de las medicinas alópatas lo cual se torna por demás importante el impulso que se le debe dar a las plantas medicinales como ayuda en el ingreso familiar y en aumento a su economía.

Así al finalizar la investigación, el análisis y la tabulación de la información se obtuvieron los datos necesarios para la comprobación de las hipótesis planteadas, así como los objetivos fijados por la citada investigación.

Con los datos que se obtuvieron en los cuestionarios aplicados tanto a consumidores y vendedores se puede afirmar que las hipótesis que fueron formuladas para la presente investigación se comprobaron en una forma satisfactoria en un 95% del total de los cuestionarios aplicados.

1. Se comprobó que los hábitos y tradiciones de la gente son un factor primordial para que las plantas medicinales tengan un mayor consumo, ésto se debe principalmente, a la confianza que deposita el consumidor en los resultados que va a obtener con la utilización de las plantas medicinales según se pudo constatar en las respuestas que se obtuvieron en los cuestionarios aplicados. Por lo anterior se recomienda que el Sector Salud sea el encargado de realizar un estudio cultural de todo lo que conforma el ámbito de las plantas medicinales,

para que de esta manera el consumidor conozca las plantas físicamente, además de sus propiedades curativas y su utilización adecuada.

2. Se pudo demostrar que las causas que determinan el precio final al consumidor son esencialmente; la distancia que existe entre los campos de cultivo y las zonas de distribución, el transporte y la época del año. Los vendedores argumentan que tiene que subir el precio de las plantas para poder sacar los gastos que se hacen desde que las plantas salen de las zonas de cultivo hasta que llegan a sus manos, y así poder obtener un índice de ganancia medio bajo. Por lo anterior se recomienda que el gobierno implemente un sistema adecuado de financiamiento a los vendedores, dándoles opciones a seguir, para que de esta manera se enfoquen las fuerzas hacia un objetivo común; el de lograr un sistema de comercialización de las plantas medicinales.
3. Quedó plenamente comprobado en el mismo 95% de los resultados obtenidos, que las plantas medicinales por ser un producto natural no intoxica ni daña el organismo, como suele suceder con las medicinas alópatas en algunos casos, además son fáciles de adquirir dado que se les puede encontrar en cualquier mercado según quedó de manifiesto en el universo.
4. Quedó manifiesto en un 80% que la influencia que tienen las plantas medicinales en cuanto a la aceptación y demanda por

parte del consumidor es cada vez mayor, ya que cada día la utilización de estas plantas va en aumento, y esto se pudo constatar mediante las respuestas obtenidas en los cuestionarios planteados por esta investigación, los cuales fueron los siguientes:

5. Los introductores juegan un papel muy importante; ya que de ellos depende la distribución del producto en cualquier época del año, dado que son ellos las únicas personas que suministran las plantas medicinales a los vendedores por las distancias que existen entre las zonas de cultivo y los centros de venta de las mismas, demostrándose este objetivo en un 76% de las respuestas obtenidas.
6. Uno de los factores que establecen el precio de estos productos en su comercialización, es que está sujeto básicamente a la ley de la oferta y la demanda en un 100% ya que los vendedores buscan como objetivo tener una cierta rentabilidad porcentual sobre las ventas o bien sobre la inversión, con el fin de buscar una ganancia para cubrir los gastos necesarios para vivir.
7. Los vendedores de las plantas medicinales, no cuentan con sistemas publicitarios para la venta de sus productos, esto se comprobó en un 92.86% de las respuestas obtenidas en los cuestionarios aplicados. Lo anterior se fundamenta en los altos costos que implicaría un sistema publicitario, por lo cual el vendedor está condicionado a que

lo recomienda el propio consumidor con otros para poder mantener un nivel de ventas uniforme durante el año.

La aceptación que están teniendo las plantas medicinales por parte del consumidor final es cada vez mayor, argumentando con un 81.5% que no tienen repercusiones posteriores en el organismo, y tienen un precio más bajo que las medicinas alópatas, están siendo desplazadas en algunas enfermedades de tipo respiratorio y gastrointestinales principalmente.

8. Cualquier época del año es buena para la venta de las plantas medicinales dado que éstas tienen movimiento durante todo el año, destacando el periodo de invierno que es cuando tienen un volumen de ventas de 40.26% más alto que en la primavera que es de un 11.64% siendo esta la época más baja en ventas, y manteniendo un nivel estable en las épocas de verano y otoño, todo esto se debe principalmente a los cambios climatológicos que se presentan durante el año.

BIBLIOGRAFIA

Bibliografía

1. Dulanto Gutiérrez
La medicina primitiva en México
Artes de México
México 1979
2. Hernández Francisco
Medicina Prehispánica
Biblioteca Museo de Antropología e Historia
México 1948
3. L. Austini Alfredo
Medicina Prehispánica-México
Biblioteca Museo de Antropología e Historia
México 1965
4. Paso y Troncoso Francisco
Historia de la Medicina en México
Biblioteca Museo de Antropología e Historia
México 1965
5. B. Viera Filho, Joao Paulo
Medicina Primitiva
Biblioteca de la Facultad de Antropología e Historia
(U.N.A.M.)
México 1953
6. Anzures Carmen
La medicina tradicional en México
Biblioteca de la Facultad de Antropología e Historia
(U.N.A.M.)
México 1972
7. Bernardino de Sahagún
Textos de la Medicina Náhuatl
Biblioteca de la Facultad de Antropología e Historia
(U.N.A.M.)
México 1967

8. Francisco de Asis y Troncoso
Historia de la Medicina
Biblioteca Museo de Antropología e Historia
México 1971
9. Capasso F. Balestrieri B. y Mascolo
Actualidad de las plantas medicinales
Artes de México
México 1972
10. Ac. Contreras Aguilar
Herbario y las plantas medicinales
Biblioteca Museo de Antropología e Historia
México 1974
11. A. Contreras Aguilar
Plantas medicinales c/vio popular en oftalmología
Biblioteca de la Facultad de Biología (U.N.A.M.)
México 1964
12. G. Ferrera Mauricio
Notas sobre el uso de las plantas medicinales
Biblioteca del Conacyt (U.N.A.M.)
México 1967
13. L. Entraigo Pedro
Estudio de la historia de la medicina y la antropología
médica
Biblioteca de la Facultad de Biología (U.N.A.M.)
México 1975
14. Martínez Maximino
Plantas medicinales de México
Biblioteca Museo de Antropología e Historia
México 1972
15. Martínez Maximino
Catálogo de nombres vulgares y científicos de las plantas
medicinales
Biblioteca Museo de Antropología e Historia
México 1975

16. De Rosa Ma. Mendieta
Plantas medicinales del Edo. de Yucatán
Biblioteca del Conacyt (U.N.A.M.)
México 1966

17. Fischer Laura Alma N.
Introducción a la investigación de mercados
Nueva Editorial Internacional
México 1980

18. A. Altamirano Alfredo
O. Corona Manuel
Introducción a la Investigación de Mercados
Editorial Diana
México 1976

19. Frye Robert W.
Estrategias Básicas de mercadotecnia
Editorial Trillas 1982

20. Green Paul E
Investigaciones de Mercadeo
Editorial Prentice hall 1981 Internacional