

CAPÍTULO I

En este capítulo se explicarán brevemente los antecedentes de Atlixco, misma ciudad que alberga y que aproximadamente hace 20 años es cuna de la empresa Hierba Real, objeto de estudio en esta tesis. Los antecedentes de la empresa, así como su historia y descripción de los productos también son parte de este primer capítulo, con la intención de que se conozca a fondo esta empresa.

ANTECEDENTES

1.1 ATLIXCO

La información obtenida de la ciudad de Atlixco, se obtuvo a través de la página de internet del gobierno de la misma (<http://www.atlixco.gob.mx>), además de otra página en línea dedicada a los turistas que desean viajar y conocer los alrededores del estado de Puebla (<http://puebla.turista.com.mx>).

En la época prehispánica tenía el nombre de Cuauhquechollán “águila en huida”; después se le llamó Acapetlahuacan “lugar de esteras de caña” y posteriormente Atlixco. Los primeros pobladores del valle fueron teochichimecas. La posición geográfica de Atlixco provocó un escenario de luchas entre los diversos grupos de indígenas asentados en los alrededores.

El municipio de Atlixco se encuentra ubicado en el valle del mismo nombre, y a escasos 25 kilómetros de la ciudad de Puebla capital del Estado. Cuenta con dos importantes vías de acceso, la carretera federal 190 y la moderna autopista Vía Atlixcáyotl.

Atlixco y sus alrededores son un regalo de la naturaleza para el visitante. El valle, rodeado de verdes montes, se viste de flores y manantiales para enmarcar los pintorescos poblados que lucen a lo lejos sus alegres tejados y las erguidas torres de sus iglesias coloniales. Su ciudad capital es Atlixco, y es una bella ciudad fundada en 1579.

Actualmente, Atlixco es una moderna ciudad con más de cien mil habitantes, que ha logrado armonizar su infraestructura y supraestructura de desarrollo urbano, con el majestuoso legado de arquitectura colonial que dejaron sus fundadores, y que hoy es uno de los principales atractivos turísticos de este municipio.

Atlixco cuenta con una importante cultura turística con todas las instalaciones y servicios que el turismo requiere: hoteles, restaurantes, agencias de viajes y comercios, entre otros y en las cercanías en numerosos balnearios de manantiales naturales.

El panorama productivo de este municipio encuentra su principal actividad en la agricultura, debido a la excelencia del clima y los magníficos terrenos del valle que son irrigados por aguas del propio volcán Popocatepetl y numerosos afluentes del río Atoyac.

Los principales cultivos son: el maíz, el frijol, las hortalizas, y la floricultura, ésta se ha convertido en una actividad agrícola de grandes perspectivas para el desarrollo municipal, ya que la calidad de la producción compite no sólo en el mercado nacional, sino en varios países de Europa, América y Asia.

Atlixco de las Flores, como le llaman propios y extraños, guarda celosamente sus añejas tradiciones y costumbres. Cada año en el mes de septiembre el municipio se viste de gala para mostrar lo mejor de su producción a través de su feria regional, y la magia de sus danzas, la belleza de sus flores, la variada gastronomía de la región y todo lo que un municipio dinámico y progresista ofrece para el desarrollo de su estado y su país.

La calidez de sus tierras, la gran abundancia de agua y la cercanía con el volcán hacen a esta región fértil para la siembra de árboles frutales, cultivo de flores. Además de contar con un clima privilegiado; la ciudad de Atlixco forma parte de una importante zona cultural, a través de cuatro centurias de vida su valor se refleja en su arquitectura sus monumentos, su historia y su gente.

Finalmente, el día 5 de mayo de 1988, el gobierno del Estado de Puebla, mediante decreto, declaró a la ciudad de Atlixco, Zona Típica Monumental.

Habiendo contextualizado el lugar donde lleva a cabo su producción la empresa Hierba Real, se darán a conocer todos los aspectos organizacionales de la empresa, como su misión, visión y valores, entre otros, para tener una idea general de los productos que la empresa comercializa en este momento.

1.2 HIERBA REAL

Debido a que Hierba Real es una empresa ya existente en el mercado de productos naturistas es necesario, tener un concepto más amplio, enfatizar una visión panorámica de la compañía, por lo tanto a continuación se presenta la información general existente de la empresa, para hacer un análisis de ella y de la misma manera replantear puntos que deben considerarse muy importantes para llevar a cabo los objetivos de este estudio.

La empresa Hierba Real proporcionó toda la información necesaria que compone esta tesis, con el fin de que el conocimiento de esta empresa se amplíe y los fines específicos de este estudio sean logrados.



Hierba Real S.A de C.V, Calle Clavel #204, Col. Los Ángeles.

Tel. 244 44 5 51 84.

Fax. 244 44 6 33 55.

1.2.1 Naturaleza y Actividad básica de Hierba Real

Hierba Real es una microempresa que se dedica a la producción, comercialización y exportación de plantas medicinales y aromáticas, dichos productos son comercializados a granel a empresas empacadoras y comercializadoras de productos naturistas.

1.2.2 Antecedentes de la empresa

Raúl Rosas Olivos, fundador de este negocio empezó a trabajar desde joven y se especializa en productos agrícolas del campo, inicia la empresa como un pequeño negocio familiar en 1985, en la ciudad de Atlixco Puebla, trabajando únicamente como productores de hierbas y especias de la región de Puebla. A mediados de los años setentas diversifican sus actividades en la comercialización de productos de otros estados del país.

Desde el inicio de la empresa hasta la actualidad se ha mantenido como empresa familiar, aunque se formalizó en una sociedad anónima a partir del año 2000, ya que en este año se decide que el negocio debe ser declarado con el nombre de "Hierba Real" y se constituye como una empresa productora, comercializadora y exportadora de plantas aromáticas y medicinales.

Hierba Real está constituida por tres socios lo cuales cuentan cada uno con el 33.33% de las acciones, y a uno de ellos se le nombró representante legal de la empresa. Raúl Rosas actualmente es la persona que se dedica a seguir transmitiendo sus conocimientos y supervisando en esta compañía.

La empresa Hierba Real ya superó su etapa de semilla e iniciación, así que se encuentra en pleno crecimiento.

1.2.3 Tendencias Culturales

Los cambios en los factores demográficos y la sociedad están beneficiando directamente a los principales productos que comercializa Hierba Real, pues la gente esta retornando a la utilización de productos naturales y al desuso de químicos en su alimentación y en sus productos básicos. Igualmente las empresas están aprovechando las propiedades y cualidades que poseen los productos naturales para adecuar los productos y servicios que ofrecen.

Directamente para la empresa Hierba Real representa una oportunidad pues esto abre su mercado potencial y la rentabilidad del mismo. Con esta tendencia por retornar a lo natural, se visualizan oportunidades más que problemas en el

entorno en el que se desarrolla Hierba Real. Resultando también en beneficios para sus clientes que son empresas que a su vez ofrecen productos y servicios a consumidores finales. Para los empleados representan mejores oportunidades para crecer junto con la empresa y desarrollarse profesional y personalmente.

En general la sociedad se muestra de acuerdo a los beneficios y bondades que ofrecen los productos naturales, sobra decir que esto representa una ventaja considerable para los productos de la empresa Hierba Real.

Esta empresa tiene un sentido ético en sus relaciones con empleados clientes y sociedad, aun así busca mejorar todavía más este sentido para crecer en todo aspecto como empresa.

1.2.4 Misión

La misión de la empresa “Hierba Real” es proveer una gran diversidad de plantas medicinales, aromáticas y especias de nuestro país, para empresas que participan en el mercado de productos naturistas que día a día hacen investigaciones para mejorar y mantener sana a la humanidad, en la recolección de sus insumos y desde su lugar de origen, tratando de satisfacer los requerimientos de calidad que demande el mercado, comprometidos a mejorar los procesos de producción y transformación de sus productos. Con un equipo comprometido y capaz de trabajar conjuntamente para satisfacer a sus clientes.

1.2.5 Visión

La visión de Hierba Real es convertirse en una empresa altamente competitiva en la comercialización, producción, exportación e importación de plantas medicinales, aromáticas y especias así como ser líder nacional en el mercado herbolario e incursionar en nuevos mercados y participar activamente en la economía Mexicana.

1.2.6 Objetivos

Los objetivos de la empresa actualmente no han sido reforzados por el equipo de la empresa por lo que se mencionarán solo algunas de sus expectativas a un corto y mediano plazo.

- Incrementar su participación en el mercado nacional y penetrar en el mercado Europeo.
- Satisfacer requerimientos de calidad que demande el mercado, comprometidos a mejorar los procesos de producción y transformación de sus productos.

1.2.7 Productos y servicios

Hierba Real es una empresa que produce parte de sus insumos y a través de alianzas con los agricultores del estado y de la región, ésta se compromete a comprar su producción; maneja una diversidad de especias herbolarias en las cantidades requeridas para satisfacer a sus clientes. Actualmente cuenta con una cartera de 106 productos, de los cuales a base de estadísticas de volúmenes de ventas de sus productos se determinó que sólo el 50% de dichos productos han sido comercializados, y se identificó que el producto potencial de la empresa es el Manzanilla, Té limón y Jamaica, los cuales representan grandes volúmenes de venta en la empresa.

Los principales clientes de la empresa Hierba Real actualmente son empresas empacadoras e industrias que tiene una gran participación nacional e internacional de productos naturistas de uso y consumo humano como son los tés.

La industria en la que se encuentra la empresa Hierba Real que es la de los productos naturistas se encuentra en una situación privilegiada, pues es un mercado de más de 40,000 millones a nivel mundial y se estima que todavía está en crecimiento, por lo que las posibilidades son muy prometedoras.

1.2.8 Logros

El logro que ha obtenido la empresa actualmente es la participación en el sector de productos naturistas en el mercado nacional, la amplificación de sus clientes, la diversificación de sus productos, así como su crecimiento día a día como empresa, contribuyendo a la economía Mexicana.

1.2.9 Clientes

Los clientes de la empresa Hierba Real actualmente son empresas empacadoras e industrias que tiene una gran participación nacional e internacional de productos naturistas de uso y consumo humano como son los tés.

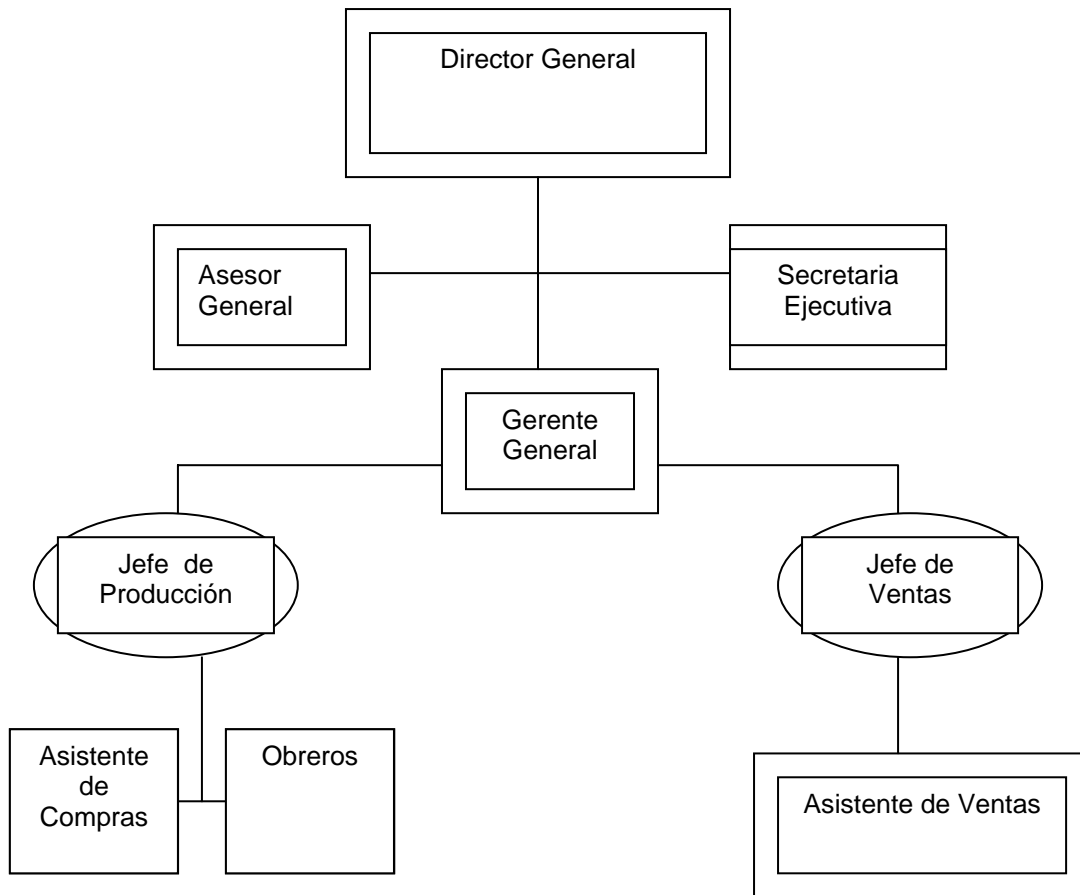
Los principales clientes actuales de Hierba Real son empresas empacadoras de Hierbas y tés nacionales así como una empresa internacional. También son clientes de Hierba Real algunas empresas que comercializan a su vez los productos adquiridos a la empresa a clientes diversos nacionales y extranjeros. Entre estos se encuentra, por mencionar alguno, la empresa Italian Coffee, a la cual se le vende el producto molido y ellos se encargan de mezclarle ingredientes y ponerlo a la venta.

Los clientes potenciales son todas las empresas, tanto nacionales como extranjeras, que requieran los productos de hierba real para sus procesos o para la elaboración de sus propios productos.

1.2.10 Organización

Actualmente la empresa Hierba Real no cuenta con una estructura organizacional bien definida y establecida, ya que no se han designado funciones formales a cada miembro del equipo. Por el tipo de empresa y por su tamaño, hay tres personas que forman parte del equipo de la organización, los cuales toman las decisiones de la empresa; ellos tres se apoyan con una secretaria ejecutiva, un jefe de producción, un asistente de compra, obreros y por último en un jefe y un asistente de ventas. Lo antes mencionado se explica gráficamente en el siguiente cuadro.

Cuadro No 1
Organización de la empresa Hierba Real
Organigrama de la empresa



Fuente: Empresa Hierba Real

1.2.11 Descripción de los productos

Los productos que ofrece la empresa Hierba Real a sus clientes, como se había mencionado anteriormente son un total de 106 tipos diferentes de plantas medicinales y aromáticas, así como también especias. Se destaca que sólo el 50% de éstas son comercializadas, y se ha identificado que hay tres productos sobresalientes en las ventas de la empresa, con el 51% de sus ventas totales en el año 2003, lo que ha llegado a determinarse como clasificación "1" o productos potenciales. En esta clasificación están los tés de manzanilla, de limón y jamaica, y por lo que es necesario profundizar, además de detallar la información de estos productos.

Después de haber identificado a los productos potenciales se observó que un 30% de las ventas totales, lo ocupan las siguientes plantas; Azahar y Flor de Tila.

En los siguientes puntos se detallan los productos con sus características generales.

1.2.11.1 Descripción de la manzanilla



Nombre científico: Matricaria chamomilla

Usos en especialidades: Pediatría, psicología, neurología, ginecología, dermatología, oftalmología

Contradicciones: Sensibilidad o alergia a la planta

Efectos secundarios: La planta fresca puede ocasionar dermatitis de contacto

Principios activos: Aceite esencial flavonoides, polisacáridos mucilaginosos, cumarinas, ácidos fenoles, lactonas sesquiterpénicas (matricina).

Uso farmacológico: Acción antiinflamatorio, espasmolítico, antiulcerosa, carminativo, digestiva, bactericida, funguicida, sedante suave debido a los diferentes principios activos.

Uso común: Las flores secas se usan medicinalmente, se emplean en infusión contra los cólicos, ansiedad, insomnio, indigestión, irritación de la piel y en el intestino.

Descripción geográfica: Nativa de Europa e introducida en América, se cultiva ampliamente en el centro de México en escala comercial y doméstica.

Descripción de manzanilla: Hierba anual de 20 a 50 cm. de altura de alto, de hojas diminutas alargadas, las flores de color amarillo en el centro, y pétalos blancos, hojas, flores. Flores agrupadas en capítulos solitarios y pedunculados, flores blancas y amarillas, florece de mayo a octubre. Tallo erguido, lampiño, muy ramificado. Hojas de color verde claro, divididas en finas lacinias.

1.2.11.2 Descripción del té limón



Nombre vulgar: Zacate de limón ó Té Limón.

Nombre botánico: *Cymbopogon citratus* (DC.)

Lugar de vegetación: estado de Puebla, valle de México, estado de Morelos, estado de Guerrero.

Composición química: Aceite esencial, que se extrae por destilación de la planta fresca. Su color es verdoso transparente; sabor picante y olor fragante, parecido al del Limón.

Propiedades: La esencia se considera como estimulante, carminativa, antiespasmódica y diaforética; aplicada al exterior es rubefaciente.

Usos Terapéuticos: En las afecciones flatulentas y espasmódicas de los intestinos e irritabilidad gástrica, es un remedio de valor. Es útil en el cólera, no sólo porque ayuda a contener el vómito, si no porque favorece el proceso de la

reacción. Aplicada al exterior es útil contra el reumatismo, las neuralgias y otras afecciones dolorosas.

1.2.11.3 Descripción de la flor de jamaica



Nombre Común: Flor de Jamaica.

Nombre científico: Hibiscus sabdariffa

Uso Común: Esta abundante flor cuyo color rojo profundo se conserva en rojo oscuro cuando se seca, y entonces es usado para hacer una bebida de agua fresca. Es además conocida como una planta medicinal.

Descripción del producto: Esta planta es un arbusto de aproximadamente 3 m. de altura, se cultiva junto a la planta del maíz en el mes de junio. En el mes de noviembre florece, y se cosecha en diciembre y enero. Tiene una flor de color rojo, de 3 a 4 cm. de largo. Posiblemente mucha gente la conoce, porque con la flor se prepara una rica agua fresca.

Lugar de origen: Esta planta se obtiene en la región de la costa chica de Guerrero.

1.2.13 Datos generales de los productos en venta.

- Logotipo de la empresa.
- Nombre común del producto.
- Nombre científico del producto.

- Peso Kg.
- Empresa ó cliente.
- Fecha.

Después de haberse ubicado en el contexto que envuelve a la empresa Hierba Real, en lo que esta consiste y los productos que comercializa, así como la búsqueda que dicha empresa tiene por ampliar su mercado; se comenzará, en el siguiente capítulo, a definir conceptos de Mercadotecnia y Publicidad y analizar los factores necesarios para lanzar los productos de la empresa.