



Enero 2019 - ISSN: 1696-8352

PLAN DE NEGOCIOS PARA BEBIDA ENERGIZANTE DE GUAYUSA CON EXTRACTOS DE FRUTAS

BUSINESS PLAN FOR ENERGIZING BEVERAGE OF GUAYUSA WITH FRUIT EXTRACTS

Cumandá Narcisca Collaguazo ⁽¹⁾
cumanda.collaguazo@esPOCH.edu.ec

Rosa Mercedes Zabala ⁽²⁾
rosa.zabala@esPOCH.edu.ec

Facultad de Ciencias. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo
Riobamba, Chimborazo, Ecuador

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Cumandá Narcisca Collaguazo y Rosa Mercedes Zabala (2019): "Plan de negocios para bebida energizante de guayusa con extractos de frutas", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (enero 2019). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/01/bebida-energizante-guayusa.html>

RESUMEN

Guayusa (*Ilex guayusa*) es un árbol nativo de la región occidental de la Amazonía cultivado por agricultores indígenas en sistemas agroforestales tradicionales. Partiendo de la importancia en el ámbito social y económico de sus hojas, como materia prima principal y su actual condición como especie amazónica, así como por sus propiedades nutritivas y energizantes, todas estas características la hacen ideal para usarse como una bebida energizante conjuntamente con extractos de frutas para ser comercializada. En este trabajo se describió el plan de negocios que servirá para direccionar las bases necesarias para el desarrollo de la producción y comercialización de la bebida de guayusa, mediante el análisis de factores de organización, materia prima, insumos, proceso productivo y análisis financiero. El estudio de mercado estuvo direccionado a la población de estudiantes de Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, estableciendo una aceptación por la compra de la bebida energizante de Guayusa. En el análisis financiero en donde mediante el VAN y TIR se determinó el valor de inversión de por lo cual el proyecto es económicamente rentable.

PALABRAS CLAVES: Bebida energizante, guayusa, producción, comercialización, plan de negocios.

¹Estudiante Facultad de Ciencias Ingeniería en Biotecnología Ambiental

²Docente Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Magister en Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos Sociales y Productivos. Consultora en Proyectos Productivos y Sociales

ABSTRACT

Guayusa (*Ilex guayusa*) is a tree native to the western Amazon region cultivated by indigenous farmers in traditional agroforestry systems. Starting from the importance in the social and economic scope of its leaves, as the main raw material and its current condition as an Amazonian species, as well as its nutritive and energizing properties, all these characteristics make it ideal to be used as an energizing drink together with extracts of fruits to be marketed. In this work the business plan was described that will serve to direct the necessary bases for the development of the production and commercialization of the drink of guayusa, through the analysis of organizational factors, raw material, inputs, productive process and financial analysis. The market study was aimed at the student population of the Higher Polytechnic School of Chimborazo, establishing an acceptance for the purchase of the energy drink of Guayusa. In the financial analysis where through the VAN and TIR the investment value was determined, for which the project is economically profitable.

KEY WORDS: Energizing drink, guayusa, production, commercialization, business plan.

1.INTRODUCCIÓN

Ecuador está dentro de la lista de los 17 países con megadiversidad a nivel mundial, en la Región Amazónica se puede encontrar la mayor cantidad de especies vegetales por metro cuadrado de extensión territorial, y esta misma región posee el denominado “oro negro” que es el motor de la economía del perspectiva que permita un uso sostenible y sustentable de los mismos. (Murillo & Arias, 2008).

El país ha buscado un cambio de la matriz productiva poniendo los ojos en la megadiversidad que posee aunque en particular la región amazónica depende de especies introducidas (caña, palma africana, bovinos, etc.) y prácticas poco amigables con el ambiente como la deforestación y la expansión de la frontera agrícola. (SENPLADES, 2012)

En Ecuador, el uso de plantas con fines médicos y tradicionales se ha documentado ampliamente, determinándose que su principal aplicación es como tratamiento para enfermedades “sobrenaturales”. En la Amazonía ecuatoriana, la infusión de guayusa (*Ilex guayusa* Loes.) es consumida en diversas etnias, pues se afirma que tiene efectos estimulantes y provee diferentes beneficios para la salud. Sin embargo, su existencia y por ende las prácticas culturales que se desarrollan en torno al consumo de guayusa, se ven amenazados por el cambio climático y los efectos devastadores que se evidencian en los bosques ecuatorianos. (Villacís, 2017)

La guayusa (*Ilex guayusa*) es una planta de la cual las hojas se secan y se elabora con ellas un energizante al que se le atribuye las siguientes propiedades: estimulante nervioso y muscular, digestivo, expectorante y reductor del nivel de glucosa en sangre. Además de la cafeína contiene teobromina, un estimulante que generalmente se encuentra en el chocolate, y L-teanina, un ácido glutámico análogo que se encuentra en el té verde que ha demostrado reducir la fatiga física y mental, y combatir el estrés. Análisis químicos realizados a la guayusa han mostrado que el contenido de cafeína en la guayusa es de 2,90 a 3,28 % en peso seco. (Torres, 2013)

En los diversos usos del suelo para el establecimiento de pastizales, y su baja población en estado silvestre, la planta de Guayusa ha sido cultivada de forma asociada y en pequeñas parcelas, y además forma parte de parques, jardines y cercas vivas (Melo, 2014)

En Latinoamérica los mercados para los diferentes productos que tienen su origen en la diversidad biológica se están incrementando continuamente, como resultado en los avances en el campo de la biotecnología, y la continua búsqueda de materias primas renovables y la necesidad de la población de consumir productos naturales en los diferentes países del mundo. (Murillo & Arias, 2008)

Runa una empresa social con sede en Estados Unidos es la principal marca en el mercado que comercializa productos de guayusa asociando a más de 2.300 pequeños productores indígenas en la Amazonía Ecuatoriana y vende las fundas de té y bebidas embotelladas en más de 4.500 tiendas y supermercados en los EEUU. (Collen, Aliana, & Torsten, 2013)

Acorde a las bases del desarrollo sostenible, como muestra de un cambio para los lugareños que están directamente vinculados al comercio de guayusa se muestra que se ha incrementado un 15%(Collen, Krause, and Logan-hines 2013).En ecosistemas y producción saludable, mantienen una buena relación con el ecosistema ya que permiten el crecimiento de otras especies en conjunto al árbol de guayusa. (Crespo, 2013)

La guayusa es rica en vitaminas A, contiene magnesio, calcio, zinc, potasio y vitaminas D y C contiene también ácidos clorogénicos, muy beneficiosos para la salud cardiovascular y aminoácidos esenciales, al ser combinados con extractos de frutas, que actúan como antioxidantes, combinan acertadamente para la elaboración de una bebida energizante, los guerreros amazónicos usaban la guayusa como energizante natural para activar la mente y cazar y recolectar todo lo necesario para sobrevivir (INNATIA, 2018)

Con el estudio de mercado lo que se pretende es explicar cómo funcionan los mercados donde se quiere introducir un producto para intuir la respuesta que tendrán los usuarios hacia él, qué efectos tendrá dicho producto o servicios y así conocer los beneficios y pérdidas que se generarán en el proyecto. (Carsi, 2018)

El objetivo principal del estudio de mercado es preparar y proteger a una empresa de los obstáculos que se pueda encontrar en su camino así que es importante que siempre tengamos en cuenta que es una de las claves para lograr el éxito con nuestro startup. (Carsi, 2018)

El estudio financiero está integrado por elementos informativo cuantitativo que permiten decidir y observar la viabilidad de un plan de negocios, en ellos se integra el comportamiento de las operaciones necesarias para que una empresa marche y visualizando a su vez el crecimiento de la misma en el tiempo. De ahí la importancia que al iniciar cualquiera idea de proyecto o negocio contemple las variables que intervienen en el desarrollo e implementación, consideran el costo efectivo que con lleva el operar el proyecto en términos financieros que implica el costo de capital de trabajo, adquisiciones de activo fijo y gastos preoperativo hasta obtener los indicadores financieros en los Estados Financieros como son. (Nora, Parra, & López, 2012)

2. METODOLOGÍA



GRAFICO 1: Proceso PLAN DE NEGOCIOS
FUENTE: Elaboración propia

Para la elaboración de este plan de negocios y con ello el cumplimiento de los objetivos planteados se siguió el proceso descrito en el gráfico 1:

2.1 Reconocimiento de la idea Inicial

En esta primera fase , se buscó la información necesaria en torno a la guayusa, sus propiedades como energizante, así como los beneficios que proporciona,de forma virtual ,un factor importante es considerar la ventaja competitiva la cual se pretende ofrecer bebidas de origen natural en el mercado local, asi mismo fomentar el uso de plantas nativas autóctonas de la Amazonía del Ecuador.

2.2 Estudio de mercado

El objetivo principal del estudio de mercado fue determinar los clientes potenciales en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, ciudad de Riobamba, Provincia de Chimborazo, en el período Mayo-Junio 2018 para el energizante de guayusa con extractos de frutas.

Para el estudio de mercado, la técnica utilizada fue la encuesta herramienta investigativa que se realizó a 224 personas, el 50% de ellas se realizó vía internet y la otra mitad directamente con la población de los estudiantes de la ESPOCH.

El Segmento del Mercado de este producto va dirigido personas que consuman productos naturales, para determinar el tamaño de muestra, lo cual se determinó mediante la fórmula :

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{E^2} =$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.7) * (0.3)}{(0.06)^2} = 240$$

Para ello se se determinó una serie de pasos a seguir para alcanzar los objetivos planteados como se conformó un equipo de trabajo con aptitudes emprendedoras. Promotores para plantear el proceso productivo, por medio de los cuales las ideas de negocio son generadas con experiencia en ventas.

Seguido de esto la recogida de información acerca del producto que queremos ofertar, para el análisis de la competencia y del mercado en el que se va a incursionar.

2.3 Plan de Marketing

En esta etapa se describe al producto conforme a las necesidades del cliente: así como la descripción del producto.

Las estrategias en el mercadeo son las que generalmente se concentran en los cuatro elementos llamados las 4P las cuales son: precio, producto, promoción y plaza. Si se enfoca en esta mezcla de mercado es posible que una estrategia de resultados si sabe cómo dirigir de la mejor manera para llegar a estos objetivos. Antes de plantear una estrategia de mercado hay que conocer primero cada uno de los elementos de las cuatro P, para así tener la información pertinente la cual ayude a comprender mejor cada uno ellos. (Acuña, 2013)

Bebida energizante de Guayusa con extracto de frutas, resaltando este concepto se diseñó el isologotipo que posee las características principales que describan al producto que se desea ofertar, lo podemos ver en el gráfico 2.



La vitalidad que estabas necesitando

GRAFICO 2:Slogan y Logotipo
FUENTE: Elaboración propia

2.4 Organización de la producción

El proceso productivo se lo realizó en la parroquia Yaruquies, Barrio Santa Cruz.

Para ello se realizó un diagrama de flujo en donde se describe la materia prima principal como es la Guayusa y el agua, así también los insumos necesarios como la panela, los extractos de frutas de piña y naranjilla. A partir de esto se puede cuantificar los implementos necesarios para llevar a cabo el emprendimiento, la mano de obra, los costos del producto, matrices que se generaron analizando el proceso productivo que se describe en el gráfico 3.

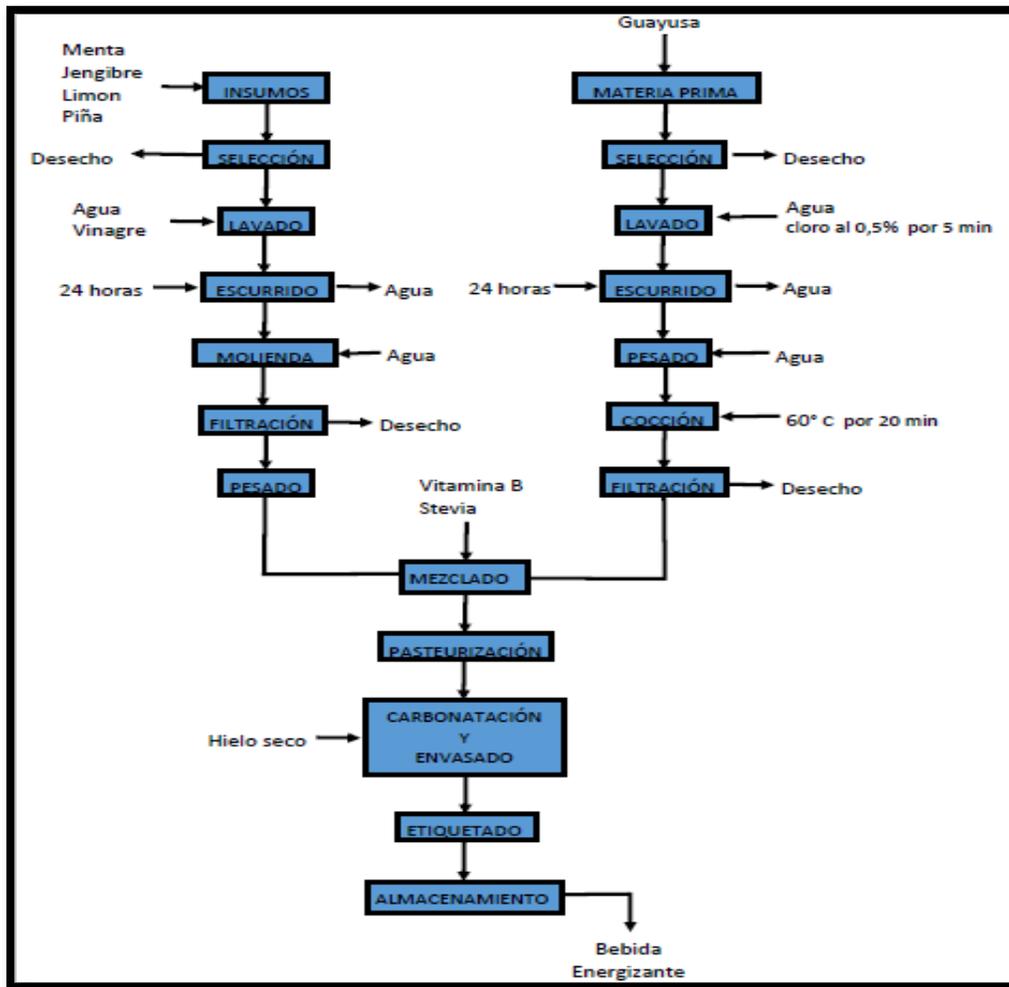


GRAFICO 3:Proceso productivo de bebida energizante
Fuente: Elaboración propia

2.5 El análisis financiero

Esto se lo realiza de los costos de producción es una información importante dentro de las actividades para elaborar un plan de negocios ,debido a que permite cuantificar o determinar la inversión a ser realizar y la estrategia comercial para recuperarla, en la actividad desarrollada, se puede considerar :Costos directos, Transacciones, Gastos, administrativos, prestaciones

3.RESULTADOS

Esta información permitió desarrollar el diseño de una herramienta investigativa para identificar las cuatro P (Producto, Plaza, Precio, Promoción). Para finalmente realizar el análisis de resultados y obtención de conclusiones del estudio de mercado para la toma de decisiones.

3.1 Estudio de mercado.

Una vez realizadas las encuestas arrojaron los siguientes resultados, aquí se describen los principales preguntas realizadas en la encuesta.

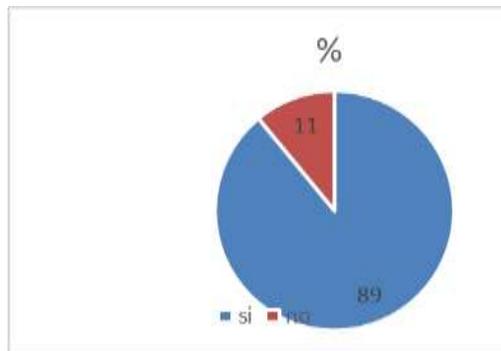


Gráfico 4. ¿Considera usted que es importante el consumo de bebidas naturales?
Fuente: Elaboración propia

De las 240 encuestadas, 214 personas (89%) contestaron que si considera importante el consumo de bebidas naturales, mientras que 26 personas (11%), contestaron que no era importante consumir bebidas naturales, esta se nota en el gráfico 4.

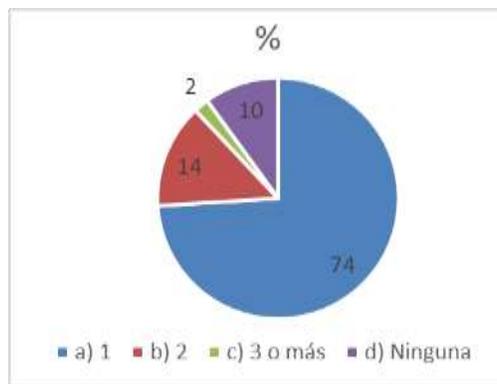


Gráfico 5. ¿Cuántas veces a la semana consume usted bebidas energizantes?
Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 5 se nota que 178 personas (74%) contestaron que, si consume por lo menos una

bebida energizante a la semana, mientras que 34 personas (14%), contestaron que consumen dos bebidas energizantes a la semana, 4 personas que significa el (10%), dijeron que consumían entre 3 o más bebidas energizantes; y 24 personas que constituyen el (2%) de nuestra muestra dicen que no consumen este tipo de bebidas.

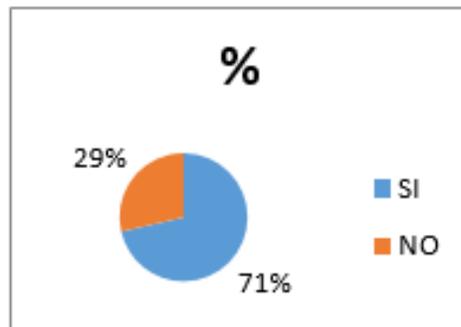


Gráfico 6. ¿Le gustaría consumir una bebida energizante natural a base de guayusa con extracto de frutas?
Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados 168 personas (71%) querían consumir la bebida energizante, mientras 72 personas (29%) dijeron no, mas detalle en el gráfico 6.

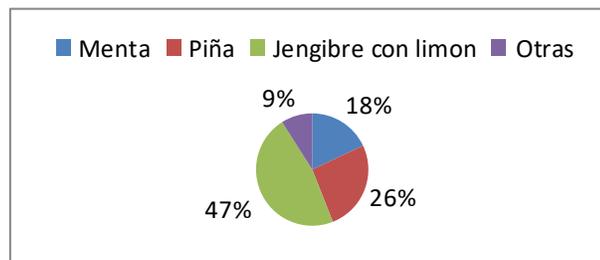


Gráfico 7. ¿Qué sabor le gustaría que tenga el energizante a base de guayusa?
Fuente: Elaboración propia

Las encuestas realizadas sobre sabor le gustaría que tenga bebida energizante a base de guayusa, de las 240 encuestados el 47% de los encuestados prefieren el sabor de piña , seguido con el 26% prefieren el sabor de naranjillas , con el 18% el sabor de menta para tener finalmente un valor de indecisos del 9% (gráfico 7)

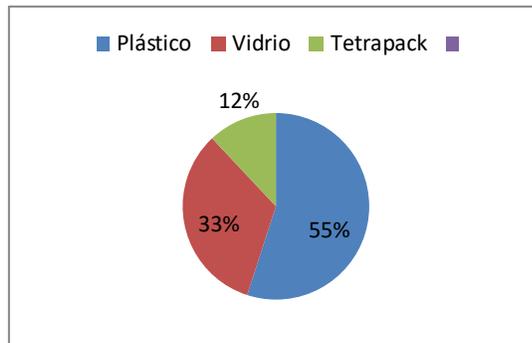


Gráfico 8. ¿Qué tipo de envase usted prefiere para las bebidas energizantes?
Fuente: Elaboración propia

Las encuestas realizadas sobre qué tipo de envase que prefieren para las bebidas energizantes, de las 240 encuestados el 55% de los encuestados prefieren los envases plásticos, seguido con el 33% prefieren los envases de vidrio, con el 12% decidirían que el envase sea de tetrapack, como se puede ver en el gráfico 8.



Gráfico 9. ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por la bebida energizante de Guayusa?
Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 9, se detalla que del total de las 240 personas, 129 dijeron que pagarían \$ 2,25, así mismo 78 personas pagarían \$ 2,50 y las siguientes 33 personas pagarían \$ 2,95.

3.2 Análisis financiero.

El costo variable unitario se calculó cuantificando la materia prima e insumos entre estos; panela, hojas secas de guayusa, agua, pulpa de piña, botellas plásticas, tapas y etiquetas, sumando también el total de mano de obra directa para llevar a cabo la producción, el resultado de esto dio un total de 2,71 dólares.

Tabla 1: Materia prima e Insumos directos.

MATERIA PRIMA E INSUMOS DIRECTOS				
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO \$	TOTAL
Panela	0,2	kg	1,75	0,35
Agua	0,4	L	0,6	0,24
Hojas de Guayusa	0,025	kg	2	0,05
pulpa de piña	0,3	kg	1	0,3
botellas	1	UNIDAD	0,65	0,65
tapas	1	UNIDAD	0,05	0,05
etiquetas	1	UNIDAD	0,2	0,2

SUB TOTAL 1,84

Fuente: *Elaboración propia*

La producción esperada se estableció considerando las unidades a producir multiplicados con el número de días trabajados, correspondiendo a un total de 440 unidades mensuales, en detalle se puede observar en la Tabla 1.

Tabla 2: Demanda de producción esperada

PRODUCCION ESPERADA			
DETALLE	BOTELLAS PRODUCIDAS POR DIA	DIAS TRABAJADOS	PRODUCCION MENSUAL ESPERADA
UNIDADES A PRODUCIR	22	20	440

Fuente: *Elaboración propia*

Cuantificación de los costos fijos indirectos, costos fijos directos, como otros gastos fijos, así como otros gastos fijos sumarán para obtener el total de los costos fijos, como se especifica en la Tabla 2.

Tabla 3: Costos Fijos

COSTOS FIJOS INDIRECTOS	
RUBROS	VALOR POR MES
Ollas	4,00
cocina	30,00
guayusa	11,00
gas	3,00
SUBTOTAL	48,00

COSTOS FIJOS DIRECTO	
RUBROS	VALOR

	POR MES
botellas	19,50
tapa	1,50
etiqueta	6,00
distribuidor	384,00
SUBTOTAL	411,00

OTROS GASTOS FIJOS	
RUBRO	VALOR POR MES
Publicidad	20,00
Limpieza y mantenimiento	15,00
Servicios básicos	36,60
Suministros básicos	10,00
SUBTOTAL	81,60

TOTAL 540,6

Fuente: *Elaboración propia*

Los costos fijos no vinculados al proceso productivo se describen en la Tabla 3.

Tabla 4: Costo Total de producción

El costo total se obtuvo con la fórmula descrita en la Tabla 4.

$$CT = CV + (CF_{\text{mensualizado}} / \text{PRODUCCIÓN ESPERADA})$$

Donde:

CV	Costo Unitario Variable	2,71
CF	Costos Fijos Mensuales	250,6
PE	Producción Esperada	440
CT		3,28

Fuente: *Elaboración propia*

Tabla 5: Precio de venta al público por unidad de bebida

Item	Producto	Costo Total	% de Utilidad	Margen de Contribución	Precio de Venta
1	BEBIDA ENERGIZANTE DE	3,28	30	0,98	4,26

	GUAYUSA			
--	---------	--	--	--

Fuente: *Elaboración propia*

El precio de venta es de 4,26 dólares este se calculó sumando el costo total más el margen de contribución, el detalle en la Tabla 5.

Tabla 6: Punto de Equilibrio Calculado

PUNTO DE EQUILIBRIO			
FÓRMULA GENERAL	CF	Costos fijos mensualizados	540,6
PE= CF/(PV-CV)	PV	Precio de venta	4,26
	CV	Costo variable unitario	2,71
	PE MENSUAL	Punto de equilibrio mensual	348,77
	PE ANUAL	punto de equilibrio anual	4185,29

Fuente: *Elaboración propia*

El punto de equilibrio es en donde no existe ni pérdida ni ganancia, el valor calculado fue de 4185, 29 dólares anual, con detalle en la Tabla 6.

Tabla 7: Requerimiento de maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPOS				
Área	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
PRODUCCIÓN	Batidora doméstica de 20 litros	1	890	890
	Cocina industrial de 3 quemadores	1	180	180
	Ollas de acero inoxidable de 10 litros	1	73	73
	Bidones plásticos de 15 litros c/u	3	20	60
	Cucharones de acero inoxidable	3	1,5	4,5
	Tanques de gas	2	46	92
	Coladores metálicos	2	6	12
	Percha metálica de 5 tableros	1	110	110
	SUBTOTAL			1421,5
ADMINISTRATIVA	Computadora portátil	1	965	965
	Televisor	1	335	335
	Impresora	1	234	234
	Teléfono	1	40	40
	SUBTOTAL			1574
VENTAS	Computadora portátil	1	965	965
	SUBTOTAL			965
TOTAL				3960,5

Fuente: *Elaboración propia*

Los requerimientos de maquinaria y equipos para las 3 áreas se describen en la Tabla 7.

Tabla 8: Análisis de Flujo de Caja.

FLUJO DE CAJA						
COSTOS FINANCIEROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS TOTALES		40500,00	46818,00	62564,58	96650,04	172597,05
COSTO DE PRODUCCION		14856	14887	14918	14950	14981
GASTOS ADMINISTRATIVOS		15833	15860	15886	15913	15939
GASTOS DE VENTAS		5440	5451	5461	5471	5481
Utilidad. Antes de Rep. Util e imp		4370,26	10620,43	26299,04	60316,38	136195,13
Inversión en maquinaria y equipo	-2625					
Muebles y enseres	-380					
Inv. Terreno y obra física	-7500					
Vehículo						
Inv. Capital de trabajo		16997,35				
Capital de socio	10000					
FLUJO DE CAJA	-505	-12627	10620	26299	60316	136195
n	5					
Tasa de rendimiento del mercado	7,50%					
VAN	141.080,91					
TIR	163%					

Fuente: Elaboración propia

Como se puede ver en la tabla 8, el Van resulta de cuantificar los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable, y TIR es la tasa de descuento en la que se iguala el valor de la inversión.

4.DISCUSIÓN

El 89% consideraron importante el consumo de bebidas naturales, solo un 11% no lo consideran.

En cuanto a envases la preferencia fue en envases plásticos, los sabores de los cuales el preferido fue el de piña y naranjilla.

El consumo semanal de bebidas semanal representó el 74% consumen una vez a la semana, en el ámbito estudiantil.

La mayoría de personas con un de 71% desea consumir la bebida de Guayusa con extractos de frutas.

Mediante encuestas se determinó el precio de venta que la gente prefería, es de un precio de venta de 2,25 dólares de la bebida, mas ya en el análisis financiero el valor de precio venta es mucho mayor con un valor de 4,26 dólares.

La última etapa del análisis de la viabilidad financiera del proyecto, se ordenó y sistematizaron la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, se elaboraron los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, permitiendo evaluar los antecedentes para determinar que el proyecto es rentable.

Con el análisis de los datos en el flujo de caja establecida de las anteriores tablas se calculó un Valor anual neto de \$ 141.080,91 y un valor de la Tasa Interna de Retorno del 163%, lo cual representa un emprendimiento economicamente rentable.

5.CONCLUSIONES

- En el estudio de mercado, la información recopilada se centró en el mejoramiento del producto, así se pudo determinar las características de la bebida así como también, los lugares a ser comercializados.
- Mediante el estudio de mercado estableció bases para así realizar las campañas de marketing, en cuanto a precios, producto, plaza.
- El mercado de guayusa está emergiendo como un cultivo comercial alternativo para los pequeños agricultores, es probable que no reemplace a los cultivos comerciales tradicionales en el futuro cercano, y tampoco debería hacerlo, debido a los precios estables
- El VAN, \$ 141.080,91 y el TIR, del 163% se obtuvieron valores positivos lo cual representa un emprendimiento economicamente rentable.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, J. (17 de Marzo de 2013). <http://acualonit.verblog.com>. Obtenido de Emprendimiento Globalizado en Competitividad: <http://acualonit.verblog.com/las-4-p-preciproduccion-plaza-y-promocion>
- Carsi, A. (Abril de 2018). <http://blogs.salleurl.edu>. Obtenido de Análisis estratégico del mercado – TMR: <http://blogs.salleurl.edu/emprendedores/analisis-estrategico-del-mercado-tmr/>
- Collen, W., Aliana, P., & Torsten, K. (11 de Noviembre de 2013). fundacionruna.org. Obtenido de Ilex guayusa COMO MOTOR PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN LOS: <http://fundacionruna.org/wp-content/uploads/2015/05/Ilex-guayusa-COMO-MOTOR-PARA-EL-DESARROLLO-SOSTENIBLE-EN-LOS-SISTEMAS-AGROFORESTALES-EN-LA-AMAZON%C3%8DA-OCCIDENTAL.pdf>
- Crespo, P. (Noviembre de 2013). <http://repiica.iica.int>. Obtenido de La guayusa Trayectoria y sentido: <http://repiica.iica.int/docs/B3414e/B3414e.pdf>
- INNATIA. (2018). <http://te.innatia.com>. Obtenido de Guayusa: qué es y para qué sirve esta bebida energizante de Ecuador: <http://te.innatia.com/c-otros-tes-infusiones/a-la-guayusa-una-excelente-alternativa-para-el-cafe-6135.html>
- Melo, V. (Mayo de 2014). <http://repositorio.usfq.edu.ec>. Obtenido de Composición y Análisis Químico de la Especie Ilex guayusa Loes.: <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/3269/1/000110421.pdf>
- Murillo, C., & Arias, R. (2008).
BIOCOMERCIO: COMO UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE.
Ciencias Económicas(26), 73-90.
- Nora, G., Parra, E., & López, A. (2012). www.itson.mx. Obtenido de Que integra el estudio financiero en un plan de Negocios: https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no56/estudio_financiero.pdf
- Palomba, R. (24 de Julio de 2002). www.cepal.org. Obtenido de Calidad de Vida: https://www.cepal.org/celade/agenda/2/10592/envejecimientorp1_ppt.pdf
- SENPLADES. (2012). <http://www.planificacion.gob.ec>. Obtenido de Transformación de la Matriz Productiva: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- Torres, G. (2013). <http://chankuap.org/>. Obtenido de El Aprovechamiento de la Guayusa Ilex: <http://chankuap.org/wp-content/uploads/2014/03/Manual-de-buenas-practicas-de-la-Guayusa.pdf>
- Villacís, J. (2017). ETNOBOTÁNICA Y SISTEMAS TRADICIONALES DE SALUD EN. *Revista Etnobiología*, 79-88.