



Universidad  
Politécnica  
de Nicaragua

Sirviendo a la Comunidad

ESCUELA DE ADMINISTRACION COMERCIO Y FINANZAS

TEMA

”Plan de Marketing para la Comercialización de la Harina de Plátano en el segundo semestre del año 2019”

Tesis monográfica para optar al título de Lic. Mercadotecnia

Autor:

- Br. María Isabel Catín Vílchez

Tutor:

Msc. María Antonia Cruz Flores

Managua Nicaragua

Fecha: 12 de Diciembre de 2019

## DEDICATORIA

Les dedico mi culminación de estudios a mis padres:

María Del Carmen Vílchez Mayorga y Henry Antonio Catín Ríos quienes estuvieron de principio a fin en transcurso de mi vida educativa, ambos me llevaron del sin importar que a mediado de mi carrera me convertí en madre, su apoyo en nada disminuyó ni su amor hacia mí en verme crecer y verme mejor que nunca.

Al igual agradezco el apoyo de mi esposo Josué Guillermo Blass Velásquez, quien no me dejó sola al igual que mis bellos, siempre ha estado ahí viéndome prosperar y avanzar hacia mi meta y optando de lo mejor para mí.

Ami hermoso hijo Mathias Blass Catín quien ha sido mi inspiración para regalarle un buen ejemplo y un bienestar para su vida.

Siempre decidí salir adelante por ellos y para ellos porque mi sueño siempre ha sido darles lo mejor que puede existir en esta vida.

## AGRADECIMIENTOS

Primeramente gracias a Dios quien siempre me guio y guardo mi camino dándome la tolerancia y fortaleza para seguir adelante.

Infinitamente agradecida con mis padres, mi hermana, mi esposo y mi hermoso hijo, quien ha sido el motor de mi vida para seguir luchando por mí por él y por todos para una mejor vida y darle lo mejor al igual que mis padres hizo conmigo.

Le agradezco a mi tutora María Antonia Cruz Flores quien me enseñó de la mejor manera que pueda existir, demostrando su capacidad como maestra y demostrando ser una gran persona ejemplar.

## INDICE

páginas.

Introducción.....	1
Tema general.....	2
Planteamiento del problema.....	3
Objetivos.....	4
Hipótesis.....	5
Justificación.....	6
Cap. I Marco Teórico.....	7
1.1 Beneficios de la harina de plátano.....	9
1.2 Etapas del proceso de la harina de plátano.....	11
1.3 Condiciones para conservar la calidad.....	13
1.4 Control de plagas.....	14
1.5 Transportación de materia prima.....	14
1.6 Algunos de los beneficios del producto.....	14
1.7 Descripción de la harina.....	17
1.8 Composición de la harina.....	18
1.9 Cambios físicos y químico.....	19
1.10 algunas recetas.....	19
1.11 sustancias que la componen .....	19
1.12 otras preparaciones.....	20
1.13 otros tipos de harinas.....	21
1.14 conclusiones de los tipos de harinas.....	33
1.15 ¿Qué es plan de Marketing?.....	34
1.16 Elementos del plan de Marketing.....	35
1.17 5 fuerzas de Porter.....	36

1.18. Mezcla de Marketing.....	37
Capitulo II Plan de Marketing.....	38
2.1 F.O.D.A.....	38
2.2 Microentorno.....	39
2.3 Macroentorno.....	42
2.4.Seleccion segmento meta.....	45
2.5 Taqbla nutricional de la harina.....	47
2.4 Selección del segmento meta.....	49
2.5 tabla nutricional del plátano .....	47
Capitulo III Estrategias de Marketing.....	48
3.1 producto.....	48
3.2 Precio.....	50
3.3 Costos fijos.....	51
Capitulo IV Conceptualización de Variables.....	62
Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones.....	63
Glosario.....	65
Bibliografias.....	67
Anexos.....	69



## INTRODUCCION

Ante el proceso mundial de la globalización es de primordial interés conocer los aspectos involucrados en el proceso de comercialización de la HARINA DE PLATANO y la participación de esta en el mercado.

Una alternativa para aprovechar el plátano ha sido la elaboración de harina, tanto para el consumo humano como animal, a través de un proceso de elaboración sencillo y económicamente accesible. Con la presente investigación se busca demostrar que la harina de plátano verde resulta un producto atractivo y de gran acogida por sus propiedades nutritivas, convirtiéndose al mismo tiempo en una fuente de desarrollo y progreso económico para aquella comunidad que desee implementar una pequeña industria.

La harina de plátano, propuesta en este proyecto es un alimento natural, sin la adición de químicos, que lo hace más saludable y seguro para la salud del consumidor.

El incremento de la demanda de la harina de plátano se debe que es un producto rico en nutrientes y vitaminas, en la actualidad el hábito de consumo de las personas ha cambiado a raíz que vivimos en un mundo más industrializado que busca satisfacer nuestras necesidades de consumo alimenticio con productos creados por la tecnología o productos con calorías elevadas que nos causan enfermedades extrañas y en muchos de los casos intratables que finalmente que terminan con nuestras vidas, por estas razones las personas buscan un cambio radical en su manera de alimentarse buscando algo sano y sobre todo natural.

El presente trabajo pretende resolver la necesidad de las personas de consumir productos saludables, que no afecten a su salud. Por esta razón se busca dar a conocer un producto elaborado de una manera orgánica sin competentes ni aditivos en primera instancia, y para ello, brindaremos un producto auténtico, que refleje la nobleza y pureza de la harina elaborada con los bananos seleccionados y producidos en el territorio nacional con mejor calidad y nivel de satisfacción.

Tema General:

Plan de Marketing para comercialización de la Harina de Plátano.

Tema delimitado

Plan de Marketing para la comercialización de la harina de Plátano en el distrito 5 del departamento de Managua, en el segundo semestre del año 2019

Planteamiento del problema:

A nivel nacional de Nicaragua la producción de alimentos, ha caído en grandes porcentajes, esto debido al crecimiento de la población y por lo tanto la demanda ha sido insatisfecha por los grandes productores según estudios en Nicaragua se calcula en unas 90,700 manzanas distribuidas en 51,665 unidades distribuidas. Del total de manzanas el 18% se cultiva en Rivas. el total del área de plátano sembrada en Nicaragua se calcula es de 25,600 manzanas las que generan una producción estimada de unos 900 millones de de dedos aun costo calculado de 55 millones de dólares.

Dado que la oferta de plátanos de parte de la producción nacional es una gran oportunidad de negocio, se realizan importaciones significativas de Centroamérica. Las importaciones alcanzaron los 4.7 millones de kilogramos en el 2003, que equivalen a una producción aproximada de 900 manzanas.

**( como lo dice la página: [www.laprensa.com.ni](http://www.laprensa.com.ni) año 2008)**

Dado que la comercialización de la harina de plátano en nuestro país no se ha podido expandir a grandes escalas. Se considera que una muy buena oportunidad de negocio. Para explotar su potencial y exprimir todos sus nutrientes y buenos componentes que esta ofrece aprovechando su naturalidad y propiedades que posee. Dando lugar así en las mentes de los consumidores y ser elegida como la numero uno para el consumo en los hogares.

**(como lo dice Directoalpaladar.com año 2018)**

## OBJETIVOS

### Objetivo General

Diseñar el Plan Marketing para la comercialización de la Harina de Plátano en el distrito V de Managua en el segundo semestre, 2019.

### Objetivos Específicos:

1. Describir el perfil del mercado objetivo
2. Analizar las estrategias del Mix de Marketing producto, precio plaza y promoción.
3. Identificar los Factores del entorno (micro y macro) que incidirían en el éxito de la comercialización del producto.

## HIPOTESIS

### Hipótesis Nula

Más del 50% de las familias de los barrios escogidos del distrito 5 de Managua están interesados en consumir la Harina de Plátano en distintos alimentos ya sean de costumbre alimenticia o probar algo nuevo en especial por todos sus atributos nutritivos.

### Hipótesis Alternativa

Las familias del distrito V de Managua, no acepte el producto por las costumbres tradicionalistas de consumir solo harina de trigo y de marcas reconocidas.

## JUSTIFICACION

Se escogió este tema ya que, hay muchísima información que plasmar, aparte de conocer mucho de este producto que en cierta manera está olvidado claro está. Porque en el departamento de Rivas es más utilizado en la elaboración de Nacatamales aprovechando así el consumo continuo de este alimento.

Brindando información a la población, para que esta haga un hábito el cuidado de su salud a través de este producto que por ser natural lo hace único y delicioso en su sabor natural. Evadiendo las toxinas o productos químicos que afecten la salud de los seres humanos.

Aprovechando la ventaja que este tiene en su elaboración ya que esta se puede realizar de 2 maneras artesanalmente y con maquinaria. Claro está que haciéndola artesanalmente se dilata más tiempo, en el aspecto del secado del producto, pero eso no impide su fabricación y sobre todo su venta.

Otra de sus ventajas es que no solo es utilizada para alimentos tradicionales sino también pueden ser bocaditos, sopas, como pasta para tallarines para tortillas etc.

## Capitulo I. Marco Teórico

### Marco Teórico

El marco teórico que será detallado a continuación va complementado en gran manera en la fundamentación teórica de los autores más destacados experimentados y especializados en el mundo del Marketing como lo son los señores.

- ✓ Philip Kotler
- ✓ Michael Porter
- ✓ William Stanton

El plátano de cultiva y con él se elabora la harina de Plátano que es un producto 100% natural; sometido a un proceso de transformación es un polvo de color blanco y parduzco, de fácil digestión y susceptible a la humedad. Es de fácil cocción (90°C en 8 minutos).

La harina de plátano es uno de los alimentos más equilibrados ya que contiene vitaminas y nutrientes, muy ricas en hidrato de carbono y sales minerales como calcio orgánico, potasio, fosforo, hierro, cobre, flúor, yodo y magnesio. También posee vitaminas como la A, el complejo B. la tiamina, niboflavina, pirodixina, ciancobalamina, vitamina C que combina con el fosforo resulta ideal para el fortalecimiento de la mente.

La harina de plátano es un alimento muy nutritivo, de fácil cocción y digerible; su procedimiento de transformación es sencillo, pues los plátanos sometidos a un baño de vapor disminuyen la savia pegajosa, facilitan el proceso de pelado y mejoran el color de la harina

**(Como lo dice la página [www.uaeh.edu.mx](http://www.uaeh.edu.mx) año 2015)**

Por tanto así la población debe estar atenta a su consumo en especial las personas de 30 años en adelante. Ya que en su rango de edad comienzan a existir diferentes enfermedades que por ende afectan su salud. Tanto así que llegan a un límite que no pueden consumir los alimentos que ellos quisieran por que atraen como consecuencias las afectaciones a su salud.

El consumo de este producto le facilita la digestión y asimilación a su organismo de las personas que padecen de distintas enfermedades. La ventaja que este producto tiene que aparte de sus excelentes nutrientes propiedades y vitaminas se puede consumir en distintos tipos de alimentos que son de costumbre y tradiciones de la población Nicaragüense.

Sin embargo, la falta de información sobre este producto que tienen los consumidores afectan en gran manera porque ellos no saben que existe como opción para consumir algunos productos que el medico les prohíbe. Tales como un ejemplo claro el Nacatamal. Al ingerir el nacatamal que comúnmente se hace en Nicaragua afecta en su salud a las personas que padecen de enfermedades estomacales y diabéticas, sin embargo al elaborarlo con de la Harina de Plátano este reduce en gran manera las posibilidades la afectación en la salud, porque el producto contiene vitaminas que no permiten agruras y que el consumidor confié en lo que va ingerir sin ninguna preocupación que lo afecte.

. **(Como lo dice la página [www.laprensa.com.ni](http://www.laprensa.com.ni) año 2008)**

El plátano es una fruta tropical procedente del árbol que recibe el mismo nombre o banano, perteneciente a la familia de las musáceas. Tiene forma alargada o ligeramente curvada, de 100-200g de peso. La piel es gruesa, de color amarillo y fácil de pelar, la pulpa es blanca o amarillenta y carnosa. Aunque en numerosas ocasiones se ha citado en América como el lugar del origen del plátano, la mayoría de los autores opinan que esta fruta es originaria del sudeste Asiático, concretamente de la india, siendo conocida en el mediterráneo después de la conquista de los árabes en el año 650 d. de C. Llegó a Grecia a través de las rutas comerciales y de la misma manera alcanzó las costas italianas y españolas.

El plátano es un alimento de gran valor nutritivo. En su composición destaca su riqueza en hidratos de carbono mayoritario es el almidón, pero a medida que madura, este almidón se va convirtiendo en azúcares sencillos como sacarosa, glucosa y fructosa. Además, los 2 tipos de fibra vegetal, soluble e insoluble, se hallan presentes en plátano en una cantidad bastante importante. Es pobre en proteínas y lípidos, aunque su contenido en estos componentes supera al de otras frutas como manzana, pera y melocotón. En cuanto a las vitaminas, el plátano contiene cantidades apreciables de provitamina A y vitaminas del grupo B, como tiamina ((B1), rivoftamina (B2), niacina y piridoxina (B6); y es una buena fuente de ácido fólico y vitamina C. el plátano es muy rico en potasio y magnesio. De hecho, es una de las

frutas con mayor contenido es estos minerales. Además, provee una cantidad de sodio muy baja.

El plátano es, por tanto, un alimento nutritivo y energético. Es una fruta suave y bastante digerible siempre que este maduro; hecho que junto a su riqueza en potasio, la hace recomendable en diversas patologías gastrointestinales, entre las que se incluyen las úlceras. Sin embargo, el plátano verde contiene importantes cantidades de almidón difícil de digerir, resultando indigesto y pudiendo originar flatulencias y dispepsia (mala digestión).

Además el plátano contiene inulina y otros fruto oligosacáridos no digeribles por las enzimas intestinales, que alcanzan el tracto final del intestino y tienen efectos beneficiosos sobre el tránsito intestinal.

### **( Como lo dice la empresa NICA-SUR departamento de Rivas año 2016 )**

El plátano es una gran fuente de fibra (1 sola taza contiene 3,6 gramos), vitaminas y minerales como el potasio (531mg por taza), calcio, magnesio, y vitaminas del complejo B. por lo tanto los beneficios del plátano verde van desde la prevención del estreñimiento hasta de las formas más graves del cáncer, a través del consumo regular en forma de harina de plátano o preparado al horno.

Y tomando en cuenta que el plátano verde contiene aproximadamente dos veces más almidón resistente que los plátanos maduros, ya que, como hemos visto, el almidón se convierte en azúcar con la fruta madura.

#### **1.1 BENEFICIOS DE LA HARINA DE PLATANO**

Ayuda en el control del peso

El almidón resistente tiene la mitad de las calorías de los carbohidratos convencionales. Además actúa como fibra dietética, aumentando la sensación de saciedad y reduciendo el apetito.

Reduce el colesterol

El consumo de la harina de plátano con regularidad no solo puede disminuir el colesterol LDL (colesterol malo) y aumentar las tasas de HDL (colesterol bueno). Estudios recientes sugieren que la harina de plátano verde puede aumentar en un 30% los niveles de colesterol bueno en la circulación sanguínea.

Protege el corazón

Al reducir los niveles del colesterol malo y triglicéridos y aumentar los niveles de HDL, los plátanos verdes contribuyen a la salud del sistema cardiovascular. Esto se debe a que el HDL impide que el LDL se deposite en la pared del vaso, causando una obstrucción que puede incluso provocar un ataque al corazón en el futuro.

Controla el azúcar en sangre y previene la diabetes.

Este es sin duda uno de los mayores beneficios de la harina de plátano verde: controla y ayuda a prevenir la aparición de la diabetes tipo2. La regulación de los niveles de glucosa también es esencial para las personas que necesitan perder peso.

Ayuda a quemar grasa

Otro beneficio de la harina de plátano para la pérdida de peso es el aumento de la quema de grasa. Al ser privado de carbohidratos, el cuerpo se ve obligado a utilizar las reservas de grasa para obtener energía para sus funciones, y de esa manera se puede reducir la grasa acumulada.

Proporciona energía

Para aquellos que practican una actividad física y regular, la harina de plátano puede ser una gran opción para ser añadido a la alimentación pre y post entrenamiento. Como contiene hidratos de carbono, proporcionaran la energía para el ejercicio y la recuperación muscular.

Regula el intestino

La harina de plátano actúa como una “escoba”, ayudando en la eliminación de residuos de alimentos que puedan estar obstruyendo el sistema digestivo y esto contribuye a deshacerse de toxinas. El almidón resistente mejora el tránsito intestinal, que actúa en la prevención de la diarrea, estreñimiento e incluso cáncer de intestino.

Mejora el estado de animo

La harina de plátano es una gran fuente de vitamina de B6 y triptófano, dos nutrientes esenciales para la síntesis de la serotonina, un neurotransmisor asociado con la sensación de placer y bienestar.

- Alivia los síntomas del síndrome premenstrual

Podemos encontrar en la harina de plátano una buena cantidad de magnesio y vitamina B6. Mientras que la vitamina estimula la producción de serotonina (que a su vez genera bienestar), el magnesio mejora los síntomas de cólicos y dolor de cabeza. Este mineral también ayuda a controlar la ansiedad por los dulces, algo muy común en el periodo menstrual.

- Mantiene los huesos sanos y previene las osteoporosis

Los beneficios de la harina de plátano no acaban aquí, este fruto también contribuye a la prevención de la osteoporosis. Estas propiedades también se deben a la presencia de almidón resistente, que disminuye el PH intestinal y promueve la absorción de diferentes nutrientes, incluyendo el calcio.

¿Cómo consumir plátanos verdes?

Debido a que contiene mucho tanino, el plátano verde debe consumirse cocido o en forma de harina. Generalmente se prepara al horno o hervido el resultado se conoce como biomasa de plátano verde. Pero también es posible encontrar la harina de plátano verde en los supermercados y tiendas de productos naturales.

La harina de plátano verde ha atraído la atención de muchas personas que buscan dietas innovadoras para perder peso. Esta harina tiene un alto valor nutritivo, ya que conserva elementos que se perderían durante la maduración de los plátanos. Su consumo es fácil y rápido, ya que la harina se seca y por lo tanto es más concentrada. Con cuidado y creatividad puedes añadir harina de plátano verde a sus comidas y comenzar a perder peso. En primer lugar muchas personas se preguntan porque la harina de plátano, tiene que ser de plátano verde, esta curiosidad es en realidad la clave en el cuerpo. La idea de utilizar plátano verde se debe al hecho de que tiene muchas propiedades que se perderían en la madurez.

Los estudios muestran también que el plátano verde asegura el correcto desarrollo de la flora intestinal. Esto se traduce en una mayor regularidad en los movimientos del intestino, y como en ese órgano se producen muchas de las células que actúan en defensa del cuerpo también hay una ganancia de inmunidad.

Con tantas propiedades beneficiosas probadas el plátano verde se ha convertido en un elemento muy deseable para la nutrición diaria. Como su sabor puede ser desagradable para muchas personas, consumirlo en forma de harina es la alternativa más adecuada.

Dado que la harina está deshidratada, también es importante mantenerla en envases adecuados para que permanezca seca y preserve sus propiedades beneficiosas. Por otra parte, es necesario respetar la validez y consumirla dentro de los 20 días.

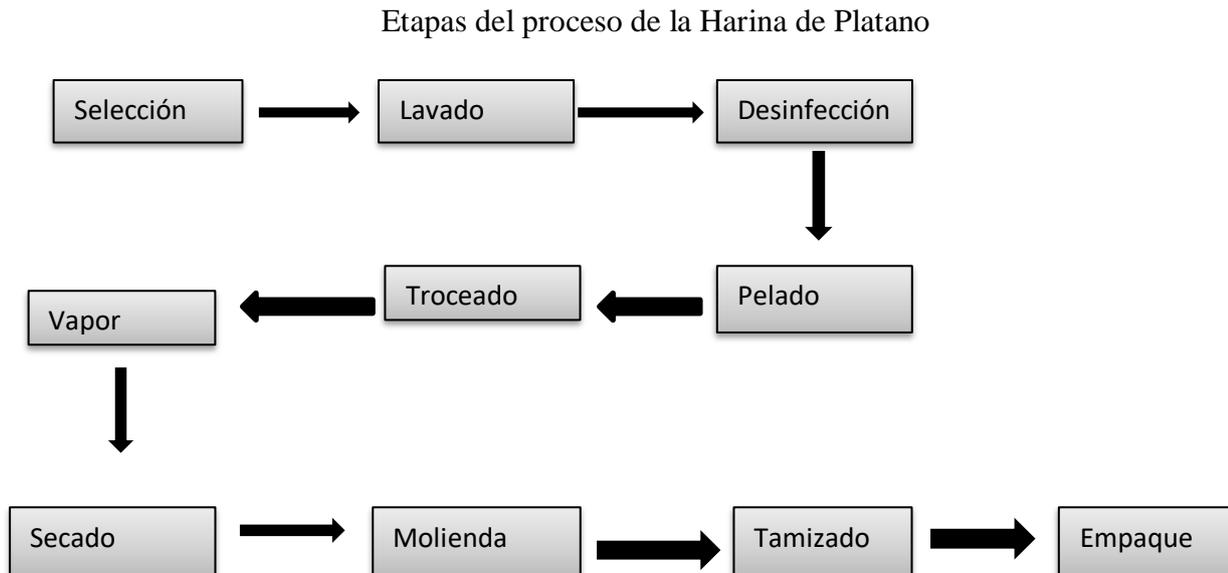
**(Como lo dice la página UNISIMA, COM año 2017)**

Guía para la elaboración de la Harina de plátano de manera artesanal

- Selección: se toman los plátanos que van a ser utilizados ya sea para ½ o 1lb. Se asegura que estén el tiempo indicado para su uso, es decir, que no estén tan maduros ni tampoco tan verdes.
- Lavado: Se toman los plátanos a utilizar y se lavan con todo y cascara. Bien lavaditos.
- Desinfección: se desinfectan con Hipoclorito de sodio (5%) 10 min. Para que sean removidas todo tipo de plaga que contenga aunque tenga su cascara aun.
- Pelado: A continuación se le retira la puntilla de ambos lados para proceder a pelarlo completamente.
- Troceado: Procedemos a hacerlo en formas redondas o tajadearlo.
- Agua hirviendo: se procede a colocar ya sean los pedazos en la forma escogida y se colocan en agua hirviendo en un tiempo máximo de 2 min. Para volver la capa del plátano más sensible y se obtenga un mejor resultado.
- Secado: Se toman los pedazos se secan con papel toalla (Preferible). Y luego se colocan en un plástico (negro) y se colocan al sol en un plazo máximo de 10 horas.
- Molienda: Una vez ya deshidratado los pedazos de plátano se procede a molerlo ya sean en molinos especiales por ejemplo: donde muelen el Pinolillo. O bien en la licuadora de casa.
- Tamizado: Como último paso obteniendo ya el producto de la licuadora se procede a colarlo para eliminar los residuos y nos quede solamente lo fino del plátano para una mejor presentación.

(Según Tania Lacayo Meffca año 2019)

## 1.2 Etapas del proceso de la Harina de Plátano



- Empaque: Cuando ya el producto está terminado completamente y se continua a introducirlo en su envoltura correcta y se procede a sellarlo.

### Producción local de Harina de Plátano

Principalmente la producción de la Harina de Plátano se va a dar a base de la demanda local y también va a influir mucho la calidad de materia prima que logremos adquirir para la industrialización de la misma para cumplir con los estándares de calidad que necesitamos para ser conocidos en el mercado meta.

La producción de Harina de Plátano, ha tenido un crecimiento relativo en relación a la comercialización del producto en fresco. Su utilización como alimento de consumo humano y animal va tomando mayor fuerza en el consumo.

La harina para consumo humano, toma especial relevancia en la alimentación popular especialmente en los sectores urbanos, donde las dificultades de conseguir plátano fresco son relevantes. Una opción interesante es la disponibilidad de harina tipo instantánea. Los resultados de los sondeos permiten estimar que existe demanda hacia el producto.

El producto

La Harina de Plátano es muy apreciada por sus propiedades nutricionales también se utiliza como sustituto de la harina de trigo por esta razón se propone la idea de realizar su venta.

### 1.3 Condiciones para conservar la calidad de los alimentos

Para conservar la calidad de la Harina de Plátano se debe cumplir con:

1. Ausencia de residuos sólidos propios y/o ajenos a la Harina de Plátano
2. Ausencia de microorganismos que puedan deteriorar al producto.
3. Ausencia de residuos químicos como pesticidas, insecticidas etc.

Para cumplir con lo antes señalado es necesario aplicar los alineamientos generales propuestos en el Reglamento de Buenas Prácticas.

Adecantamiento.

Se refiere a la ubicación, diseño y construcción de la procesadora del producto.

Por ejemplo. Debe construirse alejada de lugares que sean focos de infección como basureros públicos y/o ríos muertos, pisos paredes y techos deben estar contruidos con materiales duros, lisos que no presenten aristas en las uniones y que sean completamente lavables y des infectables, a la ves la disposición de los equipos debe ser lineal para el producto a producir. Debe poseer sitios de almacenaje adecuados tanto para materias primas, productos terminados como materiales de empaque y producto de limpieza y desinfección tener la iluminación y ventilación adecuadas, etc.

## Aprovisionamiento de agua

Se debe contar con agua potable para todas y cada una de las etapas del proceso incluida la limpieza y desinfección de superficies y equipos como también para la higiene personal. La calidad higiénica del agua debe ser controlada en periodos adecuados de tiempo.

Limpieza y desinfección de superficies y equipos.

Se debe tener un programa de limpieza y desinfección de equipos por toda y cada una de las instalaciones de producción desde la recepción de la materia prima hasta la entrega del producto terminado.

### 1.4 Control de plagas.

Se debe evitar el ingreso de anidamiento de cualquier tipo de plaga como:

Roedores, aves, animales domésticos, e insectos. El primer paso es tener una infraestructura impermeable a todo este tipo de plagas, además se requiere de controles periódicos como la limpieza y control de los exteriores de la planta de producción.

Trazabilidad.

Señala el camino recorrido durante la elaboración del producto desde la recepción de materia prima hasta la obtención del producto terminado. Esto involucra la caracterización de las materias primas es decir, la creación de especificaciones básicas necesarias para la recepción evaluación y aprobación de las mismas. Para asegurar la calidad de la materia prima es necesario ejecutar un control a nuestros proveedores a través de la aplicación de las buenas prácticas agrícolas que básicamente involucran. Estudios de la calidad del suelo, estudios de la calidad de agua de riego eliminando la probabilidad de materias primas contaminadas con pesticidas, plagas, hongos, etc.

### 1.5 Transportación de la materia prima

Se debe transportar en recipientes destinados para el efecto, limpios y libres de contaminación.

Normativa para el diseño de la infraestructura de la planta de producción.

Asegurar la limpieza, higiene, eficacia de los procesos y la seguridad para los empleados y medio ambiente.

## Edificios e instalaciones

Diseñadas, construidas y mantenidas en excelentes condiciones que faciliten la elaboración de un producto que satisfaga las especificaciones preestablecidas. A través de materiales duros y resistentes que faciliten limpieza y desinfección.

### Alumbrado.

Todas las instalaciones deben de tener una adecuada iluminación natural y/o artificial para garantizar un trabajo eficaz. A la vez deben estar protegidas para evitar accidentes laborales y riesgos para el producto.

### Ventilación.

Disponer de ventilación para evitar condensaciones y flujos de aire contaminado desde zonas sucias a zonas limpias.

### Control de temperatura y humedad.

Debe tener un programa para el control de la temperatura y la humedad del ambiente en los procesos de producción y almacenaje.

**(Como lo dice la página [www.academia.edu.com](http://www.academia.edu.com) año 2016)**

Aparte de la Harina de plátano que bien conocemos existe lo que es también el empanizador de plátano. Existen dos formas de realizarlos de igual manera artesanal

1. Tomando un consomé de pollo y mezclándolo con la harina
2. Se pone a deshidratar hojas de culantro o bien hojas de orégano y de igual manera se mezclan así se obtiene el empanizador.

Con ella se pueden hacer no solamente los productos antes mencionados sino también buñuelos atol pankey.

Para obtener 1/2libra se necesitan aproximadamente de 2 a 3 plátanos

Sin embargo, para obtener la libra completa se necesitan entre 5 a 6 plátanos.

Para mejor efecto de conservación del producto se debe mantener siempre tapado después de ser utilizado conservando su empaque ya que es el más adecuado para evitar que el producto caduque.

Siendo un producto de consumo alimentario tanto para el ser humano. Va dirigido para todo tipo de segmento desde el más bajo hasta el más alto, por ser tanto accesible para bolsa como para beneficios de todos sin elección alguna. Tomando en cuenta que se puede comercializar en todos los medios que sean posibles, logrando el objetivo el cual es llegar al consumidor final.

Otro dato muy importante es el darlo a conocer, como hoy en día vemos y conocemos y lo vivimos día a día. Las distintas redes sociales han alcanzado un nivel de posicionamiento excelente en las personas y permiten llegar a todas las partes del mundo, teniendo la ventaja que no afecta tanto en el aspecto económico es decir no es necesario invertir una fortuna para realizar algún tipo de publicidad utilizando efectos que ella misma proporciona. Teniendo garantía que llegara a muchas personas creando una atracción visual a los clientes. Mediante videos o imágenes llamativas.

#### 1.6 Algunos de los beneficios que proporciona el producto no solamente en la salud

Los bajos costos para la adquisición: Se ofrecen en diferentes presentaciones de  $\frac{1}{2}$  y 1 lb. Facilitando una accesibilidad en cuanto al dinero se refiere, quizás no se asemejen al costo de las harinas comúnmente conocidas y tradicionales ya que es un producto único natural y sin preservantes que lo mantengan.

Fácil manejo: Como anteriormente se mencionaba el producto una vez utilizado se debe mantener siempre tapado para que se conserve completamente libre de distintas plagas y/o animales que afecten la salud del consumidor a la hora de ser utilizado.

No contiene preservantes: Es una de sus mayores ventajas que es completa y totalmente natural, teniendo como ventaja la confianza que el producto es 100% garantizado que al momento de su consumo no causara algún daño a su salud.

La demanda de este producto existe, quizás no es popular porque las personas que la han elaborado no han contado con los medios necesarios para posicionarla tanto de publicidad como la maquinaria para realizarla, de manera que abarque, a lo nacional.

En concreto no se ha realizado un estudio concreto, por falta de ingreso para una inversión, logrando así un profundo estudio para ver qué tan de acuerdo estaría la población en cuanto a la comercialización de ella en el país.

El negocio a pesar de ser algunas veces pruebas, y en algunos lugares solo la comercialicen de manera interna como lo son en Nueva Segovia, Chinandega y Rivas que lo realizan solo a nivel departamental, se ha logrado notar que el producto se vende en gran manera, la población ha realizado distintos platillos que los de antes mencionados, los cuales han sido aceptados sin ningún problema.

Existe poca competencia de manera directa es decir, una empresa que se dedique a fabricarla (otra) no. Sin embargo existen las de otras distintas harinas que más adelante serán descritas.

Siendo una gran ventaja de ellas que están posicionadas en la mente del consumidor, lo cual también lo convierte en hábito alimentario y de costumbre en cuanto al consumo se refiere.

No ha existido venta internacional, ya que en lo antes mencionado solamente se ha hecho a nivel departamental de los antes descritos.

### **(Como lo dice el instituto MEFFCA año 2019)**

1.7 La Harina de Plátano esta descrita de una manera muy sencilla

Harina:

Se entiende por harina, del polvo fino que se obtiene del cereal molido y de otros alimentos ricos en almidón, se puede obtener harina de distintos cereales aunque el más habitual es la harina de trigo, elemento imprescindible para la elaboración de pan.

Existen diferentes tipos de harinas, harina de leguminosas, de avena, de maíz, de cebada, de centeno, de yuca, de arroz, de guisantes, de soya y de pescado. El componente principal de la harina es un polisacárido de glucosa insoluble en agua fría, pero aumentando la temperatura experimenta un ligero hinchamiento de sus granos.

El almidón está constituido por dos tipos de cadenas:

- Amilasa: Son polímeros de cadena lineal.
- Amilopectina: Polímero de cadena ramificada.

□ Cuatro cero (0000): Este tipo de harina es más refinada y más blanca, al tener escasa formación de gluten no es un buen contenedor de gas y los panes se pierden su forma, por esa razón solo se utilizan en los panes de moldes, pastelería y batidos de tortas.

### 1.8 Composición de la Harina

Almidón: Proteínas, (solubles de trigo y de la albumina y la glicadina, e insolubles como la glutenina, una de las partes principales del gluten); grasas, azúcares, sales minerales, humedad, pequeñas cantidades de celulosa.

#### Composición de la Harina de Plátano

Debe ser suave al tacto, de color natural, sin sabores extraños, a rancio, a moho, amargo, o dulce, debe presentar una apariencia uniforme sin puntos negros, libre de insectos vivos o muertos, cuerpos extraños y colores anormales

Composición de la harina de Plátano en %

Glúcidos (Almidón)	de 74 a 76%
Prótidos (Gluten)	de 9 a 11%
Lípidos (Grasas)	de 1 a 2%
Agua	de 11 a 14%
Minerales	de 1 a 2%
Humedad	de 13.7%

### 1.9 Cambios físicos y químicos que pueden presentarse en la Harina de Plátano

- I. Una vez obtenida la harina se debe vigilar la humedad del medio donde se almacena, ya que la humedad hace que se altere el almidón y esto provoca el endurecimiento y fermentación de la harina.
- II. El aumento de la temperatura de las bodegas de almacenamiento de las harinas, favorece el enrancamiento de las grasas formándose ácidos grasos libres de cadena corta, que son responsables de mal olor y sabor.
- III. Las plagas, larvas, gusanos, cucarachas e insectos ocasionan alteraciones que se manifiestan en presencia de restos de larvas, huevos, excrementos, pelos hilos, sedosos y microorganismos patógenos, en tal sentido hay que crear las condiciones necesarias para el control de plagas y el almacenamiento adecuado del producto.
- IV. El exceso de humedad puede causar la proliferación de mohos, dando como resultado la aparición de puntos negros en la harina, provocándole sabor y olor desagradable.

### 1.10 Algunas recetas que preparan la población con Harina de Plátano

#### Pan

Es un alimento que se puede definir como cualquier sólido o líquido, que al ingerirlo, puede suministrar al cuerpo una o más de las tres cosas siguientes:

- I. Materia con la que él puede producir calor y otras formas de energía.
- II. Materiales que puede utilizar para crecer, reparar tejidos o para la reproducción.
- III. Sustancias que normalmente regulan la producción de energía a los procesos de crecimiento, reparación o producción

### 1.11 Las sustancias que componen los alimentos son las siguientes:

- A. Hidratos de Carbono: Entre los que se encuentran los azúcares y los almidones suministran al organismo calor y energía.
- B. Grasas: Suministran calor y energía.

- C. Proteínas: Suministran energía y materiales para el crecimiento y reparación de los tejidos.
- D. Sustancias minerales: Aportan materiales para el crecimiento y reparación de los huesos.
- E. Vitaminas y otros factores que regulan los procesos del organismo: El pan es casi único. En cuanto que contiene todos los nutrientes aunque no en las proporciones ideales. No obstante la combinación de alimentos tales como leche y pan, con queso y un buen bocadillo de carne, están tan próximos al ideal cómo es posible preparar a partir de combinaciones tan sencillas de alimentos que están al alcance.

#### 1.12 Otras preparaciones con la harina de plátano

Atol.

El atol es un producto de origen prehispánico. En su forma original era una cocción azucarada de harina de maíz en agua, en porciones tales que al final de la cocción el resultado tenga una moderada viscosidad.

Atol elaborado con Harina de Plátano

Este producto fue elaborado con el fin de mejorar sus características nutricionales, sustituyendo al agente espesante (harina de maíz) por la harina de plátano siendo tratada de igual forma durante su proceso de elaboración.

**( Como lo dice la Academia de Alimentación año 2018)**

### 1.13 Existen diferentes tipos de Harinas

Las cuales son consideradas competencia indirecta, las colocaremos en un cuadro para conocer la ventajas y desventajas de cada una de ellas sobresaliendo la Harina de Plátano entre todas ellas.

Entre ellas tenemos:

- Harina de Leguminosas.
- Harina de Avena
- Harina de Maíz
- Harina de Cebada
- Harina de Centeno
- Harina de Yuca
- Harina de Arroz
- Harina de Guisantes
- Harina de Soya
- Harina de Pescado

#### ❖ Harina de Leguminosas.



Especialmente cuando entras en el mundo de los alimentos sin gluten y comienzas experimentando con diversas recetas, tarde o temprano surge la idea de experimentar con harina de leguminosas (frijoles, garbanzos, guisantes, lentejas, soja), ya que no tiene gluten.

Las legumbres tienen grandes beneficios si sabes usarlas correctamente, solo debemos ser conscientes de un peligro: las lectinas.

Las lectinas son proteínas que están en muchos alimentos: ya sea de origen animal, vegetal e incluso en microorganismos. Se unen a los hidratos de carbono, interactuando con varias estructuras cuando se ingiere con alimentos. En las plantas, actúan como una defensa contra microorganismos, plagas de insectos y están presentes en cantidades diferentes dependiendo de la hora y la zona de cosecha.

**<http://cityseed.org/wp-content/uploads/2014/06/beans.jpg>**

Son resistentes a nuestro proceso digestivo ya que entran en el torrente sanguíneo sin cambios. Ingerimos lectinas principalmente en las legumbres y granos integrales que consumimos de forma cruda.

¿Qué pueden causar las lectinas?

Cuando se ingieren en grandes cantidades, las lectinas pueden provocar: náuseas, diarrea, flatulencia y vómitos.

Si se ingiere en pequeñas cantidades, pero durante mucho tiempo, puede perjudicar la mucosa intestinal, aumentando la permeabilidad intestinal y empeorando los procesos inflamatorios de personas con problemas digestivos o con una mucosa intestinal más sensible. Puede alterar la absorción de nutrientes y debilitarnos inmunológicamente ya que la integridad de la barrera intestinal es esencial.

La lectina más estudiada (hemaglutinina) está presente en frijoles o porotos rojos y puede provocar graves intoxicaciones cuando son ingeridos crudos (enteros o en harina).

**(elhorticultor.org año 2012).**

❖ Harina de Avena



Elaborar harina en casa es realmente sencillo si disponemos de los utensilios adecuados para ello. Sobre todo para aquellas personas que prefieran utilizar productos alternativos al trigo, esta técnica puede ser la solución al elevado coste económico que supone comprar las harinas especiales para celíacos, por ejemplo, y otros productos con una cantidad mínima de gluten. Una de las más populares y sencillas de preparar es la de avena, además de nutritiva e ideal para introducir a nuestras recetas favoritas. No lo pienses más y empieza a ahorrar haciendo tus propias harinas. Sigue leyendo y descubre cómo hacer harina de avena de forma fácil y rápida.

**( Como lo dice la pagina comida.uncomo.com año 2016)**

#### ❖ Harina de Maíz



¿Qué es la harina de maíz?

La harina del maíz no es más que el polvo que se obtiene luego de moler los granos o semillas que conforman la mazorca de maíz. Hay diferentes técnicas y formas de obtenerla. Desde tiempos ancestrales ya nuestros antepasados se las ingeniaban para obtener texturas y formas parecidas a la actual harina de maíz que conocemos. Es válido aclarar en ciertos

países se le denomina harina de maíz tanto al polvo que se obtiene de los granos como a la masa que se obtiene luego de una cocción. Empecemos primero por los tipos de harina que podemos ver en los mercados, ya sea por el maíz del que se obtiene como por la forma de obtenerla, además veremos cómo se prepara cada uno de ellos.

### Tipos

Existen varios tipos conocidos de harina de maíz entre ellos:

Harina de maíz precocida: desarrollada por el ingeniero y profesor venezolano Luis Caballero Mejías en 1954 en cuyo proceso es cocinado el maíz antes de molerlo. En Venezuela se le conoce como Harina P.A.N. por vulgarización. También existen variantes del producto original con harina de arroz, con harina de trigo y con salvado de trigo y avena.

Harina de maíz no precocida: similar a la anterior, aunque en este caso el maíz se muele en crudo. Es la indicada para la elaboración de la polenta italiana, también conocida como funche en Venezuela.

Harina de maíz pelado: fabricada mediante el proceso de nixtamalización.

Harina de maíz pilado: obtenida del molido de maíz crudo y cocinado después.

Harina de maíz tostado: fabricada a partir de maíz tostado antes de su molido. El producto canario conocido localmente como gofio de millo, se llama en Venezuela fororo.

Frangollo: Harina gruesa o rolona, utilizada en las Islas Canarias para preparar un postre del mismo nombre.

### **( Como lo dice Wikipedia.org año 2016)**

#### ❖ Harina de Cebada



La cebada es un cereal altamente recomendable, dada sus excelentes propiedades terapéuticas y nutricionales, sobretodo en primavera-verano ya que nutre, relaja y refresca el hígado y la vesícula biliar. Se ha de incluir la lista de cereales de uso regular aunque a menudo es “la gran omitida”. Con esto quiero decir que se suele ensalzar los beneficios del arroz, por ser el

cereal más equilibrado, del mijo por su gran aporte energético o de la quinoa (aunque no sea un cereal) por su ligereza y digestibilidad, pero se suele a menudo olvidar la cebada. Vamos a ver que la cebada nada tiene que envidiar a las características citadas.

La harina de cebada se obtiene moliendo el grano de cebada entero, mientras que la harina de cebada blanca es el núcleo del grano de cebada molido sin la corteza exterior. Esta harina puede añadirse en pequeñas cantidades a la integral o a la blanca para producir un tipo de pan de sabor rústico.

**(harinaslafuentsanta.com año 2018)**

#### ❖ Harina de Centeno



El centeno (Sécale cereales) es después del trigo, uno de los cereales de mayor importancia en la panificación en nuestro país, aunque en países escandinavos es el principal. La harina de centeno proporciona al pan un aroma, sabor y textura muy particular que tiene que agradar, a nosotros nos encanta, pero hay que reconocer que muchos paladares están demasiado habituados a los panes elaborados con harinas blancas y refinadas de trigo, demasiado contraste con un pan elaborado con harina de centeno.

Este cereal es de la familia Poaceae, como el trigo y la cebada, fue el más popular durante la Edad Media, aunque se consideraba que el pan elaborado con harina de centeno era el alimento de los más humildes, mientras que el pan blanco era del que disfrutaba la población de un rango social elevado.

Del centeno se extrae la harina por molturación con distintos grados de extracción. De cualquier harina, el grado de extracción quiere decir la cantidad de harina extraída por cada

100 kilos de cereal limpio. Cuanto mayor sea el grado de extracción, más oscura es la harina y también más nutritiva, porque conserva más fibra, vitaminas y sales minerales.

El pan de centeno es un tipo de pan elaborado con la harina de centeno, la panificación muestra una miga más oscura que el clásico pan de trigo, es por esta razón por la que se denomina a veces como pan negro. En la actualidad se suele comercializar este pan con mezclas de otras harinas con el objeto de mejorar sus prestaciones de miga



Harina centeno. La harina de centeno es la harina que se obtiene al moler el grano de centeno (Sécale cereal L.) Dicha harina, proporciona un sabor amargo característico a los panes, aunque también se utiliza para la elaboración de caldos, albóndigas y otras preparaciones culinarias.

**(gastronomiaycia.republica.com año 2015 )**

#### ❖ Harina de Yuca



Contiene gluten y su sabor resulta prácticamente inapreciable cuando se incorpora a cualquier receta. La harina de yuca, de consumo habitual en Latinoamérica, gana adeptos también en Europa entre aquellos que buscan una alternativa a las tradicionales harinas de cereales.

Procede de la raíz de esta planta cuyo nombre científico es *Manihot esculenta* y puedes utilizarla en la cocina sustituyendo, por ejemplo, a la harina de trigo, o también mezclándola con ella o con otras. Se emplea en la elaboración de panes, galletas y productos de repostería y también es válida para preparar rebozados, espesar salsas o dar consistencia a cualquier guiso.

La raíz de yuca es rica en almidones y probablemente conozca otros productos que encuentran en ella su materia prima. Es el caso de la tapioca, una sémola, normalmente precocida, que se presenta en forma de minúsculos granos, elaborados a partir de fécula de yuca. Es decir, de los almidones de la planta.

La harina no es exactamente lo mismo, porque se obtiene de la raíz entera, seca o asada, y posteriormente molida y convertida en un fino polvo de textura ligera y sabor neutro. Por eso, todos los nutrientes de la raíz están presentes en la harina de yuca. Entre esos nutrientes hay que destacar la vitamina C y la fibra que aporta al organismo. La raíz de yuca es una buena fuente de carbohidratos complejos y tiene menos grasas, azúcares y sodio (sal) que otras harinas como las de trigo, maíz, almendra o arroz

**(biotrendies.com año 2017)**



❖ Harina de Arroz



La harina de arroz (también llamada mochiko<sup>1</sup> en japonés y piriñç unu en turco) es un tipo de harina hecha de arroz molido finamente.

La harina de arroz puede hacerse bien de arroz blanco o integral. Para hacer la harina, se quita la cascarilla y se obtiene así el arroz crudo, que se muele para obtener arroz en polvo o harina de arroz. La harina se usa para hacer algunas recetas, o se mezcla con harina de trigo, mijo u otros cereales para elaborar otras. A veces se le añade frutos secos o verdura deshidratada para aportar sabor y más nutrientes.

Hay muchos platos que se elaboran con harina de arroz, incluyendo el fideo de arroz y postres como el mochi japonés y el cascarón filipino.

La harina de arroz es uno de los ingredientes más comúnmente empleados en la elaboración de los panes sin gluten y otros productos específicos para las personas que padecen trastornos relacionados con el gluten (tales como la enfermedad celíaca o la sensibilidad al gluten no celíaca), las cuales deben seguir una dieta estricta sin gluten.<sup>23</sup> Solo es apta cuando está libre de contaminación cruzada con gluten (también denominada "trazas")

Arroz blanco vs. Arroz integral

Mejor para hacer recetas de repostería: arroz integral.

Este tiene un sabor ligeramente dulce y a nuez.

- ❖ Más barato: arroz blanco.

El integral se considera un producto Premium, por lo que su coste es mayor.

- ❖ Más nutritivo: arroz integral.

Este conserva el salvado, el cual se pierde en el arroz blanco. Por eso el integral contiene más proteína y fibra.

- ❖ Mayor duración: arroz blanco.

Los aceites del arroz integral hacen que se eche a perder más rápido.

- ❖ Más ligero: arroz blanco.

La harina de arroz integral tiende a ser más densa, por eso las recetas suelen salir más pesada.

**(es.wikihow.com año 2019)**

## ❖ Harina de Guisantes.



### Harina de Guisantes Verdes

Una manera diferente de tomar legumbres, la harina de guisantes Bio de El granero Integral, aporta una cantidad significativa de proteínas de origen vegetal, además, es muy baja en grasas y azúcares.

Ahora puedes introducir un nuevo aliado en tu cocina: la harina de guisantes BIO 500 g de El Granero Integral. Esta harina es un producto con aval ecológico, con alto contenido en proteínas y muy bajo en grasas, que podrás utilizar para tus recetas e incluso para rebozar tus alimentos y dar un toque diferente a tus creaciones culinarias.

La harina de guisantes BIO de El Granero Integral es un producto con un solo ingrediente, la harina de guisantes, y es de cultivo ecológico. De hecho, está certificado con el aval ecológico Sohiscert.

La harina de guisantes es un ingrediente que puedes utilizar para tus recetas de repostería, pero también como espesante de algunas sopas y cremas. Otro de los usos que se le puede dar a esta harina, además de dar un sabor ligeramente distinto a tus comidas, es para rebozar alimentos.

Las principales propiedades de esta harina es que tiene un alto contenido en proteínas, al ser una harina de legumbre, y apenas tiene grasas, con lo cual es un producto muy saludable para tenerlo en tu cocina e incluirlo en tus recetas.

### Ventajas

- Este producto cuenta con el aval ecológico Sohiscert
- Ha sido envasado en atmósfera protectora

## Precauciones

- Puede contener trazas de gluten, sésamo, soja y frutos secos
- Conservar en un lugar fresco y seco, a temperatura ambiente, protegido de la luz
- Mientras no se esté usando, mantener el producto cerrado.
- 

**(supermercadosaludable.com año 2019)**

## ❖ Harina de Soya



Pues, formalmente es un tipo de harina cuya forma de obtención se da cuando se muelen los granos enteros de soja. Esa manera en la que se muele es muy aplicada y responde a un proceso muy delicado, ya que el resultado debe ser una harina muy fina.

Primero, hay que tener en cuenta que existen tres variedades de harina de soja: entera, baja en grasa y desgrasada. La entera: posee todos los aceites naturales de la soja, con un 18-20% de grasa. La versión baja en grasa sólo tiene un 4,5-9% de grasa. Y la versión desgrasada: tiene menos de un por ciento de grasa, debido a que se extraen los aceites de soja.

Por lo general, el uso que se le da la harina de soja es en la panadería y la repostería. Podemos ver en algunas tiendas especializadas que también hacen preparaciones con este ingrediente. Sobre todo, porque es una harina que es libre de gluten. Siempre debéis tener cuidado, como hemos comentado anteriormente, y comprobar bien el etiquetado del producto. De esta forma evitaremos estar consumiendo alguna mezcla de harina que no sea ideal para nosotros.

La harina de soja es de color amarillo un poco pálido. Suele tener un aroma muy sutil a nueces. Por no tener gluten, es un tipo de harina que es menos elástica que las demás. Pero también, absorbe mayor cantidad de agua, por lo cual se puede tener mayor suavidad. Y por supuesto, a esto le sumamos la característica de ser un ingrediente con un alto valor nutritivo. Lo que hace esto es sumarle muchos puntos a nuestras recetas.

## Propiedades y Beneficios

Ya hemos comentado con anterioridad porque deben incluir la soja en sus preparaciones. Como la harina de soja se obtiene moliendo sus granos, debemos recordar que la hace especial. Empecemos con que es una legumbre que contiene los nueve aminoácidos esenciales. Ese elemento lo hace que sea considerado un súper alimento, ya que es proteína de muy buena calidad.

### Más de sus bondades

Por ser un producto derivado de la soja. Esta harina también ayuda a disminuir los síntomas del síndrome pre menstrual y la menopausia. Elaborar platos con una alternativa como la harina de soja nos puede hacer reducir la intensidad en esos días. Esto ocurre debido a que la isa flavonas se unen al receptor de estrógeno, por lo que el cuerpo comienza a sentir que se disminuye esa hormona. Por esto, quizás nos prepararemos unas mini galletas para aliviar la ansiedad y los cambios de humor por el dolor.

La harina de soja también se ha utilizado como un elemento espesante para las salsas. O algunos la utilizan también para preparar su propia leche de soja casera. También como un ingrediente para preparar los rebozados ya que absorbe poco aceite.

La harina de soja tiene un ligero sabor a nueces que es sutil pero delicioso. Este sabor se puede potenciar tostando ligeramente la harina en una sartén antes de usarla.

Finalmente decir que he visto recetas de leche de soja elaboradas a partir de harina de soja. Se trata simplemente de hervir la harina en agua durante unos 20 minutos (1 volumen de harina por cada 3 de agua) y luego colar el líquido resultante con un trapo de queso. La ?leche? resultante debe guardarse en la nevera.

Esta leche de soja será, como los demás productos hecho con soja, muy alimenticios (la soja es muy rica en proteína), bajos en grasas y además aptos para celíacos.

La harina de soja se obtiene del grano de soja molido y se utiliza para añadir proteína a las recetas. Como ya había utilizado anteriormente harina de maíz me supuso el uso sería más o menos el mismo. Por ejemplo en un bizcocho se suele añadir el maíz como un ingrediente más. Si se sustituye por completo por la harina de trigo los bizcochos no suben al no tener gluten. En este caso ocurre exactamente igual. Un cake, mi caso, no sube como debería. Se puede aumentar la levadura o la cantidad de clara montada a punto de nieve, aunque el resultado no es el mismo sí que es bastante positiva.

En fin, hablar de la harina de soja, para los convencidos de las bondades de este alimento no es nada nuevo. Por un lado aporta mucha proteína y bastante menos grasa que la carne. Es un ingrediente realmente bueno para añadir a nuestros panes o preparaciones de repostería. Además tiene mucha fibra, y sin embargo el tacto que tiene en la boca no es para nada desagradable como ocurre con algunas harinas integrales.

**(solovegetales.com año 2016)**

## ❖ Harina de Pescado



La harina de pescado es un producto obtenido del procesamiento de pescados, eliminando su contenido de agua y aceite. El aceite de pescado es un importante producto secundario.

Con un 70% a 80% del producto en forma de proteína y grasa digerible, su contenido de energía es notablemente mayor que muchas otras proteínas animales o vegetales ya que proporciona una fuente concentrada de proteína de alta calidad y una grasa rica en ácidos grasos omega-3, DHA y EPA indispensables para el rápido crecimiento de los animales.

### Uso

Como ingrediente de alimentos para aves, aves ponedoras, cerdos, rumiantes, vacas lecheras, ganado vacuno, ovino, y animales acuáticos (camarón, pescado y otros), disminuyendo notablemente los costos de producción industrial de estos animales por su rápido crecimiento, su mejor nutrición, la mejora de la fertilidad y la notoria disminución de posibilidades de enfermedades.

La harina de pescado puede presentar combustión espontánea, por lo tanto se deben tener las precauciones necesarias para prevenir este fenómeno cuando se almacene o transporte. Dichas precauciones se extienden pero no están limitadas a ventilación, distribución física y control de cambios de temperatura

**(blugacuicola.com año 2015)**

### 1.14 conclusión de los tipos de harinas

- ✚ Al analizar los tipos de Harinas más comunes que existen se llega a la conclusión que la Harina de Plátano es la única que es utilizada para todo tipo de uso ya sea comida para ser humano o bien de seres vivos, garantizando una mejor calidad de vida para el ser humano en cuanto a su salud respecta.

### 1.15 Plan de Marketing

Se tiene que escoger la mejor estrategia para la comercialización de nuestro producto. Ya que en el mundo de los negocios las empresas que más prosperan son las que cuentan con una estrategia competitiva definida. Este tipo de estrategia es un conjunto de acciones ofensivas y/o defensivas que se ponen en marcha para lograr una posición ventajosa frente al resto de los competidores

#### **(Michael Porter 1979 libro ser competitivo.)**

Serán aprovechados los distintos medios de comunicación en especial los más utilizados hoy en día como lo es el internet y sus diferentes redes sociales. El marketing hoy en día tiene un alcance que puede producirse en cualquier momento en que una persona o una organización. En este sentido amplio, el Marketing consta de actividades ideadas para generar y facilitar intercambios con la intención de satisfacer necesidades, o deseos de las personas u organizaciones.

#### **(Fundamentos de Marketing William Staton 14va edicion 2017)**

El marketing tiene 2 facetas. En primer lugar, es una filosofía, una actitud, una perspectiva o una orientación gerencial que hace hincapié en la satisfacción del cliente. En la segunda faceta, el marketing está conformado por las actividades y los procesos adoptados para poner en práctica esta filosofía.

La definición de marketing de la American Marketing Association está enfocada en la segunda faceta. “El marketing es la actividad, el conjunto de instituciones y los procesos para crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que tienen valor para los clientes, los socios y la sociedad en general”.

#### **(Lamb, Hair y Mc Daniel 2011)**

### 1.16 Elementos del Plan de Marketing

Los planes de Marketing se pueden presentar de varias formas. La mayoría de los negocios requiere un plan de marketing escrito, porque es extenso y puede ser complejo. Los detalles sobre las tareas y las actividades pueden perderse si se comunican de forma oral. Sin importar la forma en que representa un plan de marketing, hay algunos elementos comunes a todos ellos. Estos incluyen la definición de la misión de negocios, la realización de un análisis de situación, la definición de los objetivos, un mercado meta potencial y el establecimiento de los componentes de la mezcla de marketing.

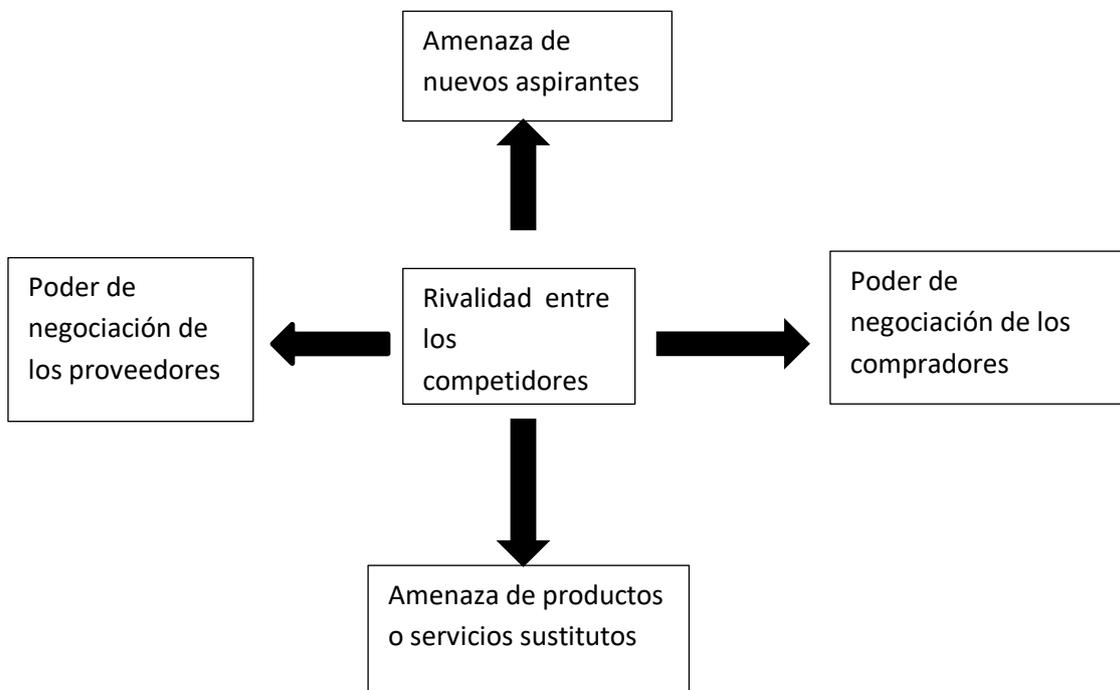
Otros elementos que pueden incluir un plan son los presupuestos cronogramas de implementación, actividades requeridas de investigación de mercados o elementos de planeación estratégica avanzada

**.(kotler y Keller, 2006)**

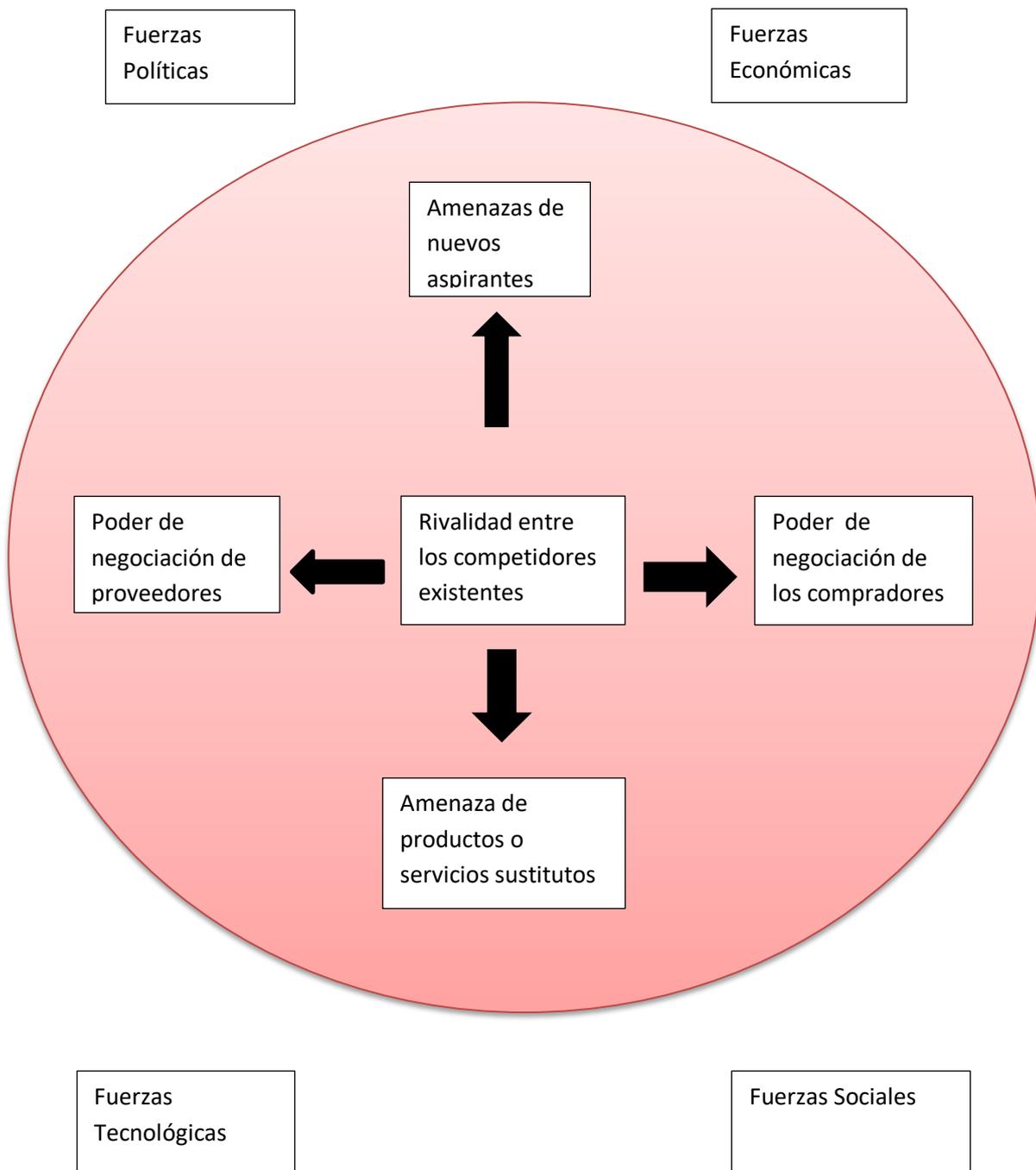
Otros elementos que puede iniciar un plan son los presupuestos, cronogramas de implementación, actividades, actividades requeridas de investigación de mercados o elementos de planeación estratégica avanzada.

**(Michael Boston)**

1.17 Las 5 fuerzas de Michael Porter es un modelo realizado para analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. Porter sostiene que cuanto, más intensa sea cada fuerza, más limitada será la capacidad de las compañías establecida para aumentar los precios y obtener más ganancias.



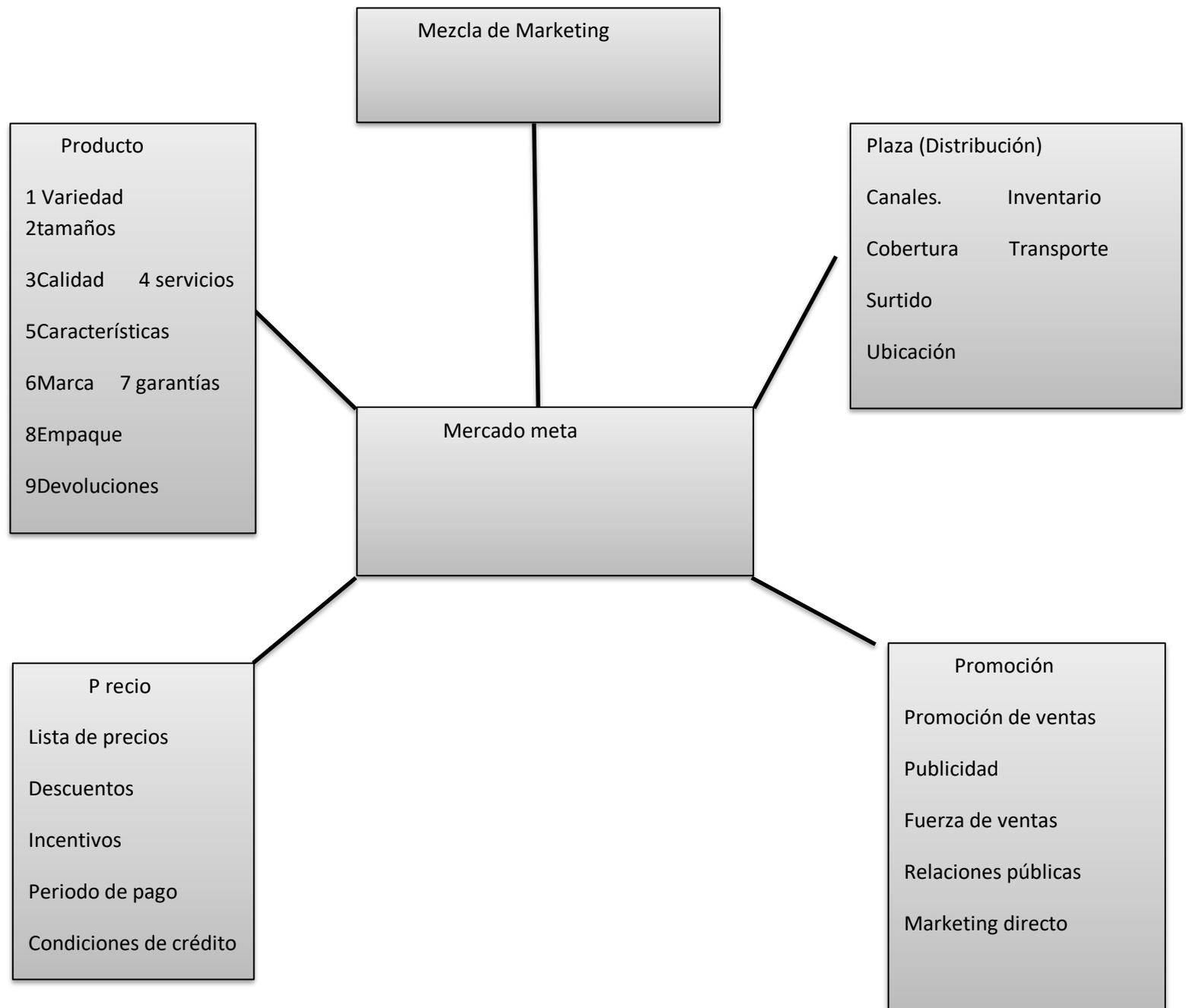
**( Como lo dice Michael Porte 5ta edicion 2006)**



### 1.18 La función del macro ambiente

**(Hill y Jones 2009)**

### 1.19 Mezcla de Marketing



P de la mezcla de marketing (Kotler y Keller 2006 6ta edición Fundamentos de Marketing)

## Capítulo II PLAN DE MARKETING

### Diagnostico Interno

2.1 A continuación se describe el análisis interno, utilizando la herramienta conocida:

F	O	D	A
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Asistencia de técnicas para el control de calidad del producto.</li> <li>✚ Tener proveedores que poseen capacidad operativa.</li> <li>✚ Calidad del producto</li> <li>✚ Posee valor agregado.</li> <li>✚ Tiene demanda</li> <li>✚ Precio Accesible</li> <li>✚ Opciones de presentación</li> <li>✚ Lugar céntrico de venta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Posible aumento en la producción para aprovechar las oportunidades de demanda.</li> <li>✚ Identificación de oportunidades de posicionamiento en sectores alto y medio alto del mercado.</li> <li>✚ Aumento de la demanda del producto.</li> <li>✚ Fortalecer el crecimiento de las ventas en el sector.</li> <li>✚ Inducir a la población a probar el producto para mejorar su calidad de vida.</li> <li>✚ Aprovechar que no existe ninguna empresa que se dedique a fabricarla y/o venderla.</li> <li>✚ Dar a conocer distintas recetas con nuestro producto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ La cantidad de empleados es pequeña.</li> <li>✚ Posicionamiento débil de los productos saludables.</li> <li>✚ Innovación limitada en técnicas, equipos, procesos y productos.</li> <li>✚ Deficiencia de la distribución del producto, es decir no cuenta con sucursales.</li> <li>✚ Falta de conocimiento del producto.</li> <li>✚ Difícil el cambio de cultura del país, en la preparación de algunos alimentos.</li> <li>✚ Lluvia en invierno afecta el secado del producto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Mayores requisitos para la colocación del producto.</li> <li>✚ Creciente producción de harinas con similares productos.</li> <li>✚ Plagio fácil del producto.</li> <li>✚ Aumento de los costos de producción del producto, motivo por el cual los proveedores suben los precios de la mercadería.</li> <li>✚ Ala competencia con productos sustitutos.</li> <li>✚ Precio competitivo en el mercado.</li> <li>✚ Competencia directa.</li> </ul>

F.O.D.A

- Según el análisis establecido asumimos que a mediano plazo el producto lograra ser posicionado.

## **ELABORACION PROPIA M.I.C.V**

### 2.2 MICROENTORNO.

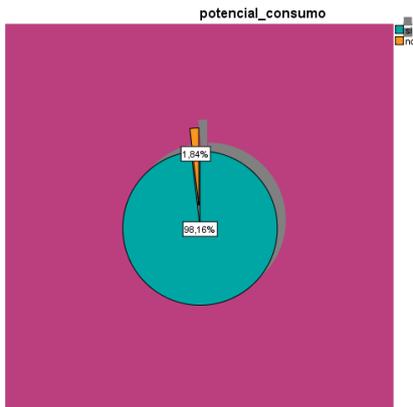


Es en el cual la empresa desarrolla sus actividades, determina su funcionamiento interno y por lo tanto incide directamente en su resultado.

Los elementos que lo componen son:

El Mercado.

Se realizaron 381 encuestas a nuestro segmento el cual son personas de 46-61 años (por motivos de salud). Afirmando por medio de una degustación que estarían 100% seguros de comprar el producto, tanto por su accesibilidad como para mejorar su calidad de vida. Aprovechando así que es un producto que esta durante todo el año, utilizando un tipo de Nuria (protección) para estar preparados en verano.



**potencial consumo**

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	374	98,2	98,2	98,2
no	7	1,8	1,8	100,0
Total	381	100,0	100,0	

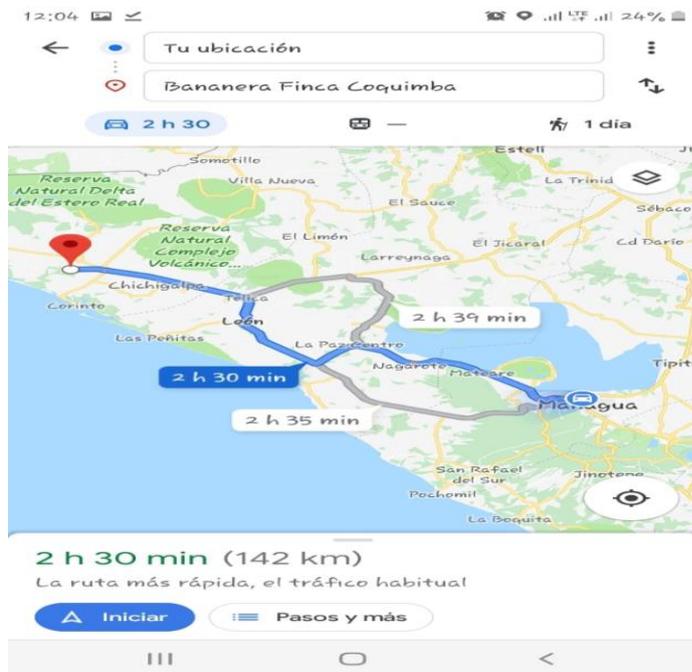
Proveedores.

Nuestro mayor proveedor será Coquimba S.A ubicada en el municipio del viejo, departamento de Chinandega Republica de Nicaragua. Posee 204 manzanas de las cuales 122 se encuentran sembradas de plátano.

Aseguran tener buena cantidad de materia prima, a como es la plantación. Dando en venta cada plátano a aproximadamente entre C\$2-4 ya que existen 2 tipos de plátanos en Jumbo que es el grande que se vende a C\$4 cada plátano costando C\$104 el gajo y el mediano que cuesta C\$2 que viene costando C\$70 el gajo.

Para la marca NICA-PLAT considera como mejor opción llegar a retirar la materia prima hasta el punto de siembra del proveedor.

**FUNDAMENTOS DE MARKETING 14 EDICION WILLIAM J. STANTON**



### **Intermediarios.**

No se cuenta con intermediarios ya que primeramente es un producto nuevo, lo cual estará la venta en un solo sitio para iniciarla, por falta de información de los clientes sobre el producto afecta en el ámbito de las ventas más que es un producto nuevo apenas iniciando en el mercado no se pueden abrir tantas sucursales, sin embargo, se brindara el servicio del delivery para los clientes de larga distancia.

Para que los clientes tengan acceso a nuestro producto y no se quede sin él.

### **Competencia.**

No existe una empresa que se dedique a fabricarla o extenderla a nivel nacional, lo que existe es competencia indirecta, las marcas que compiten con la marca NICA-PLAT son:

- La Monisa
- Great Valué
- Espiga de oro
- Bollo Fino
- Estrella de Oro
- La Blanquita

Siendo así la Harina de Plátano utilizada de igual manera que las otras marcas en la realización de comidas y postres. Además que con ella elaboran distintas formas de complementar la comida, recetas o bien es utilizada como complemento para la elaboración de otros alimentos.

Por eso es que la población está dispuesta a comprar el producto tanto por su sabor como por sus beneficios, y que proviene de un alimento de consumo diario, bajo otras circunstancias y

otra forma de consumirlo, que no sean comúnmente en tajadas o cocido. aun así es un producto conocido de fácil adquiremiento y de su sabor y por medio de la degustación realizada ellos quedaron encantados, lo cual su conclusión fue estar dispuesto a comprar el producto.

<http://guiagronicaragua.com>.

#### Cuadro comparativo

Se presentaran las ventajas que tiene nuestra harina de plátano sobre las demás de la competencia, las cuales en cierta parte logran satisfacer algunas necesidades de los clientes, sin embargo nuestra harina no solo les permite calidad, sino confianza de darle un toque diferente a los alimentos y no utilizarla como complemento sino que brinda diferentes beneficios nutricionales y de gran ayuda al organismo del ser humano.

LA MONISA	GRAT VALUE	ESPIGA DE ORO	BOLLO FINO	ESTRELLA DE ORO	LA BLANQUITA	NICA-PLAT
Variedades de productos	No muy buena calidad.	Calidad superior	De calidad	Calidad	Calidad	100% natural
100% Nicaragüense	No se puede consumir muy constantemente	Gran rendimiento.	Súper adsorbente al agua	Es utilizada en moldes de pastel.	Es utilizada especialmente en las pasteleias.	Utilizada es todo tipo de pan
No todos los departamentos Nicaragüenses consumen harina de trigo.	Económica	Multiusos en los tipos de pan (solamente)	Utilizada especialmente en las dulcerías.	Reposterias como : Boquitas de Crema	Es dietética en algunos alimentos.	Utilizada en comidas para seres vivos.
Posee distintas marcas con la misma harina	Su venta es solamente en los súper mercados de la línea Walmart	Excelente absorción de agua.	Especial para panes dulces.	En grandes presentaciones es la venta.	Su produccion es perfecta para todo tipo de masas dulces.	Beneficia la salud Proporciona otro sabor a las comidas
		Muy manejable trabajarla.	Se utiliza en picos, de panaderías finas			Permite consumir alimentos tradicionales.
						Se ofrece en diferentes presentaciones

Clientes:

Las personas de 46-61 años de edad, del distrito 5 de Managua.

Nuestros clientes principales serán personas con problemas en su salud que no pueden comer recetas muy condimentadas, porque presentan problemas de estreñimiento que les hace daño el gluten que poseen otras harinas.

Es por esto que la Marca NICA-PLAT. Ofrece una harina de plátano para que puedan utilizarla en sus recetas diarias o condimentos que no tengan ninguna repercusión en su salud.

Para obtener más atención de los clientes se les brindara la facilidad de encontrar la marca, las presentaciones, precios y ubicación física de la tienda. Bajo la plataforma de Facebook con el mismo nombre (NICA-PLAT). Con el objetivo de llegar a más clientes con likes, comentarios y vistas.

**<https://smartupmarketing.com>**



## 2.3 MACROENTORNO



Consiste en todas las fuerzas que dan forma a las oportunidades, pero también representan una amenaza para la empresa. Es el conjunto de factores externos tales como los factores económicos, sociales, políticos, demográficos, tecnológicos, etc. Que son de naturaleza incontrolable y afectan las decisiones comerciales de una empresa.

### FACTORES LEGALES

Nuestro producto lleva todo lo que seguridad alimentaria pide

- ✚ Fecha de caducacion
- ✚ Registro sanitario
- ✚ Envoltura garantizada
- ✚ Ingredientes
- ✚ Precauciones.

Sin embargo los aranceles del país o bien los impuestos están elevados. Lo cual no se puede realizar nada por cómo están estipulados que se encuentran bajo las leyes dificultando así mantener el precio de nuestro producto.

Porque por ende si los impuestos suben no es rentable seguir dando el producto al mismo precio.

### FACTORES ECONOMICOS

Por la situación que presenta el país hoy en día es difícil mantener un producto bajo precio o bien distribuirlo por todo el país. Primeramente por los salarios que no prometen un buen nivel de remuneración y segundo que en estos momentos la tasa de desempleo se ha elevado grandemente un poco menos de la mitad del país se encuentra sin empleo afecta obviamente en su sistema de ingreso.

Sin embargo la materia prima de nuestro producto lo hace único ya que no es ni difícil conseguirla ni tampoco aumenta su precio en grandes cantidades facilitando así estar en un buen punto de equilibrio en cuanto a ventas se refiere.

Por el momento la política de exportación no nos afectará tanto ya que nuestro producto será ofertado solamente a nivel nacional (por el momento).

## FACTORES SOCIALES

Los clientes cada día son más exigentes y buscan un producto que en realidad valga la pena comprar que satisfaga su necesidad. Muchas personas de edades avanzadas buscan productos que puedan consumir sin tener la tensión que estos afecten su salud. Y qué mejor que un producto conocido.

Hoy en día muchas personas buscan mejorar su calidad de vida por las distintas enfermedades que se desarrollan por una mala digestión de cierto producto. Buscan mejorar su alimentación aún bajo costo y que se vuelva una moda la buena alimentación. Sin dejar a un lado nuestra cultura en cuanto al hábito de alimentación se refiere.

## FACTORES TECNOLOGICOS.

Hoy en día las redes sociales se ha convertido en una gran oportunidad de publicidad a un bajo costo.

Por eso nuestro producto tiene su página en Facebook lo cual aparece como

NICA-PLAT

Mejorando tu vida.

- ✚ Diariamente se revisará los comentarios los likes por nuestros consumidores y/o sugerencias
- ✚ Se estarán publicando distintos videos con recetas para la preparación de algunos alimentos con nuestro producto.
- ✚ Se responderán mensajes en horario establecido de trabajo.
- ✚ Se brindará un número de whatsapp para atender los pedidos de nuestros clientes.

Por medio de nuestra red social se llegará a todo el público nicaragüense, para que conozca, analice y compre nuestro producto.



## FACTORES CULTURALES

Como bien conocemos en Nicaragua no es de cultura comer saludable, hasta que ya existen las enfermedades se toman precauciones.

Es importante recalcar que si existen ciertas personas que cuidan su organismo. A como bien se pudo notar en las encuestas aplicadas las personas están dispuestas a darle un giro a su vida para comenzar a consumir alimentos más saludables, tomando en cuenta que el producto tiene su propio sabor y la ventaja que este tiene es que es consumible y utilizado para muchas comidas de cultura Nicaragüense como lo es el (NACATAMAL)

Que aunque su sabor no sea totalmente el mismo, pero las personas ya satisfacen la necesidad de consumir nuestra comida nacional. Acostumbrándose a si y acoplándolo a nuestra cultura, ya que proviene de un producto 100% conocido por la población.

## FACTORES NATURALES

La plantación de plátano sucede los 365 días del año. Lo cual es una grandísima ventaja tanto para la cosecha como para la elaboración de nuestro producto, en momentos de invierno se obtiene más provecho sobre la cosecha ya que ayuda que las plantaciones se logren obtener más rápido, sin embargo en esta época del año se vuelve difícil el secado del plátano como tal por la falta de la temperatura del sol. Entonces se procede a colocar el plátano en un horno.

- ❖ Se precalienta el horno a la temperatura más baja. Generalmente entre 50°C-90°C ( si se pone a temperatura más alta se corre el riesgo de quemarse por fuera y no deshidratarse por dentro)
- ❖ Se pela y se corta el plátano en rodajas o en trocitos, y se colocan en el horno en tiempo contemplado de 1 a 3 hrs.
- ❖ Como tercer paso se procede a licuar o introducir a un molino los trozos de plátano ya fríos para obtener la harina.

En tiempo de verano es totalmente diferente a las siembras se las coloca una capa llamada Noria y por falta de agua o por cualquier tipo de sequía que se presente. Lo cual hace que esta noria extraiga agua, lo cual se instala un motor arriba y hay 2 tipos de riesgos uno se llama persion y el otro es de gravedad, que es el que se coloca con un tubo en el suelo para que el agua baje, se abren unas canaletas en los surgos para que eso alimente el agua, lo cual como resultado se obtiene que no se seque por ningún motivo o circunstancias se seque la siembra.

Y esta temporada del año beneficia demasiado al secado y/o deshidratación del platano, lo hace más efectivo y más rápido el resultado.

#### 2.4 SELECCIÓN DE SEGMENTO META

Nuestro segmento meta serán las personas de todas las clases sociales, ambos sexos entre las edades de 40-61 años en Managua, Nicaragua.

Se escogió este segmento ya que se idéntico perfectamente bien la necesidad de la población la cual es seguir consumiendo los alimentos de cultura nacional contando con la seguridad que lo que se consuman no afecte su salud en general.

De igual manera utilizarla como complemento y de igual manera, estar seguros que su consumo ser beneficioso.

#### Posicionamiento y Diferenciación

Posicionamiento.

Serán realizaran anuncios llamativos ante el sentido visual de los consumidores, que atraiga su atención y motivarlos a visitar las instalaciones, por ser producto nuevo se tendrá preparado una pequeña degustación a la entrada del negocio, para que así el cliente tenga total seguridad de lo que compra.

A continuación una ilustración de un anuncio publicitario colocado e nuestra página web Nica-plat



Nica Plat

Amigos

+ Álbum

Ven y prueba con nosotros el platillo de la casa con la mejor harina del país Nica Plat



Diferenciación.

No solo por ser un producto 100% lo hace único y diferente, sino con otro complemento sencillo se convierte en otro producto que genera beneficio obviamente que no afecte la salud.

Ejemplo: la harina se convierte en empanizador con tan solo combinarlo con 2 cubitos maggi y 1lb de harina de plátano ya que se convierte en empanizador.

En comparación con las otras harinas ella es la única con uso general las otras brindan diferentes funciones y no se pueden combinar porque afecta en el ciclo de vida de la misma.

La diferenciación principal de nuestro producto es la comodidad que le ofrecemos a nuestros clientes en cuanto a su bolsillo es decir damos la opción que nuestros clientes obtengan la presentación de ½ si por casos ajenos no tuviesen para comprar la libra completa.

Ofrecemos un producto con mejores beneficios en todos los aspectos más en lo que respecta a la salud. A costos totalmente accesibles y nos preocupamos no solamente en (vender) sino fidelizar clientes mediante nuestra preocupación en la salud de ellos.

**FUNDAMENTOS DEL MARKETING 8VA EDICION PHILIP KOTLER Y GARY ARMSTRONG.**

Componente	Banano	Plátano
Agua (g)	74.26	65.28
Energía (Kcal)	92	122
Proteína (g)	1.03	1.3
Grasa (g)	0.48	0.37
Carbohidratos (g)	23.43	31.89
Calcio (mg)	6	3
Hierro (mg)	0.31	0.6
Potasio (mg)	396	499
Sodio (mg)	1	4
Vitamina C (mg)	9.1	18.4
Tiamina (mg)	0.045	0.052
Riboflavina (mg)	0.100	0.054
Niacina (mg)	0.540	0.686
Vitamina A (IU)	81	1127
Grasas Saturadas (g)	0.185	0.143
Grasas Monosaturadas (g)	0.041	0.032
Grasas Polin-saturadas (g)	0.089	0.069

2.5 Tabla nutricional del plátano

**Wikipedia Harina de Platano**

<i><b>Países</b></i>	<i><b>2003</b></i>	<i><b>2004</b></i>	<i><b>2005</b></i>	<i><b>2006</b></i>
<b>Total Centroamérica</b>	705.13	724.89	722.53	758.64
<b>Honduras</b>	255.20	270.12	284.99	284.99
<b>Guatemala</b>	268.00	270.55	272.36	272.36
<b>El Salvador</b>	75.71	75.71	78.00	82.66
<b>Costa Rica</b>	65.72	70.02	45.18	76.64
<b>Nicaragua</b>	40.50	38.50	42.00	42.00

Fuente: FAO

Producción regional de plátano.

DEPARTAMENTO	No de Manzanas	Porcentaje
Rivas	10,186.00	40%
RAAN	2,973.00	12%
RAAS	2,453.00	10%
Chinandega	2,137.00	8%
Managua	1,821.00	7%
Granada	1,264.00	5%
Masaya	1,138.00	4%
León	888.00	3%
Riío San Juan	678.00	3%
Matagalpa	606.00	2%
Jinotega	521.00	2%
Carazo	347.00	1%
Nueva Segovia	276.00	1%
Boaco	152.00	1%

Zonas de siembra en Nicaragua

Imagen obtenida de:

**Ficha ddel Platano-Cenida (2001)**

### Capitulo III Estrategias de Marketing

El mix de marketing es un término que se refiere a un conjunto de estrategias usadas para incentivar el deseo de compra en las personas y, lo mejor, estas estrategias pueden – y deben – ser controladas y personalizadas de acuerdo con el perfil de tu negocio.

#### 3.1. Producto

El primer pilar del mix de marketing se refiere al producto.

Para que puedas hacer que tu producto o servicio sea bien aceptado, es imprescindible dejar claro el valor que le entrega al consumidor.

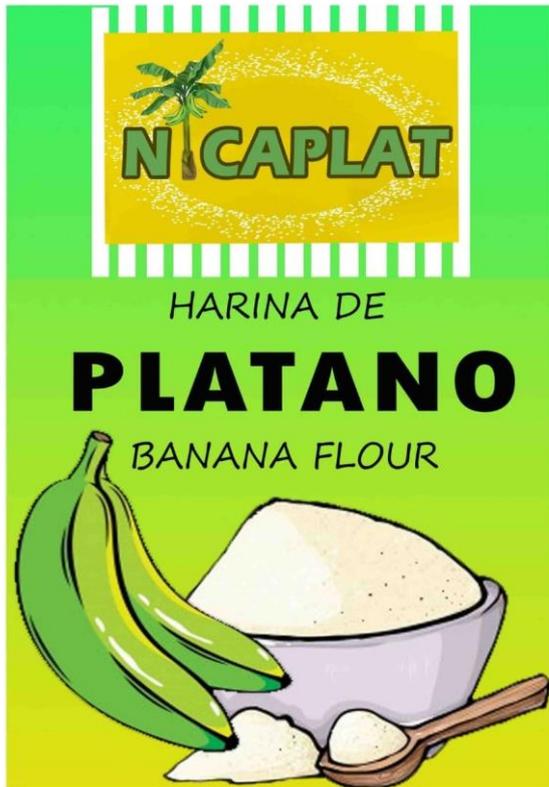
Vale recordar que un producto de alto valor agregado es más que algo hecho usando los mejores recursos, tecnologías y conocimientos. Por supuesto, todo consumidor busca calidad en lo que compra, pero más que eso, es necesario que encuentre algo que supere una necesidad existente.

El producto de nosotros será en 2 tipos de presentaciones ½ libra y 1 libra. Con las leyes establecidas por seguridad alimentaria.

- Su logo para darnos a conocer como empresa.
- Su slogan para diferenciarlo de los demás productos.
- Su registro sanitario para dar a conocer que está autorizado para su comercialización.
- El número de teléfono para cualquier información o pedido que el cliente solicite.
- Nuestra página web para obtener más like.
- Y por supuesto la tabla nutricional que nuestro producto posee.



NUESTRO LOGO



NUESTRA ETIQUETA

INFORMACION NUTRICIONAL	
Tamaño por porción:	30 g
Porción por envase:	3
Cantidad por Porción	
Energía (Calorías)	670 kJ (160 cal)
Energía de grasa (Calorías de Grasa)	377 kJ (90cal)
	% valor diario recomendado*
Grasa Total	10 g 15%
Ácidos Grasos Saturados	2 g 10%
Ácidos Grasos-Trans	0 g
Ácidos Grasos Monoinsaturados	3 g
Ácidos Grasos Poliinsaturados	4 g
Colesterol	0 mg 0%
Sodio	80 mg 3%
Carbohidratos totales	18 g 3%
Fibra	0 g 0%
Azúcares Totales	0 g
Proteína	0 g 0%

\*Los porcentajes de valores diarios están basados en una dieta de 8380 kJ (2000 kcal). Sus valores diarios pueden ser más altos o más bajos dependiendo de las necesidades calóricas.

**CONTACTO:**  
22536819

**FACEBOOK: NICAPLAT**  
**MANAGUA, NICARAGUA**

**REG SANITARIO: N7400113**

### 3.2 Precio

Este pilar es muy importante para tu estrategia, no solo por ser lo que genera ingresos, sino por ser el responsable de la manera como tu producto es visto por los consumidores.

Las marcas deben cobrar un precio que sea rentable, pero también compatible con la situación del mercado.

A los clientes no les importa pagar precios más altos cuando sienten que ese producto o servicio realmente agrega valor y trae ventajas significativas.

Se colocaran a disposición del cliente 2 presentaciones de ½ libra y 1 libra las cuales tendrá un costo de:

- ½ libra 10 córdobas
- 1. Libra 20 córdobas

En las instalaciones de la empresa se hará un pequeña degustación para que los clientes degusten y lleven con toda seguridad el producto para su consumo.



Se detallaran nuestros costos variables y fijos para que podamos calcular nuestro punto de equilibrio en unidades y en dinero. En ambos costos están reflejadas ambas presentación de ½ y 1 libra de Harina de Platano

La estrategia de precio utilizada:

Será colocar a 20 la libra y 10 la ½ lira. Por un periodo contemplado de un mes. Por inauguración e la tienda y dar conocimiento del producto.

Luego del mes establecido de la promoción, se ofrecerá el producto a su precio correspondiente de 22 la libra de Harina y 13 la ½ libra.

Nuestros costos de producción son bajos por tanto se escogió esos precios establecidos ñpara cada presentación.

Costos de fabricación de la presentación de ½ libra: 10.50

Costos de fabricación de 1 libra: 10

### 3.3 Costos Fijos

Teléfono convencional	C\$300
Internet	C\$ 1000
Publicidad	C\$ 670
Trabajador	C\$ 8209
Energía Eléctrica	C\$ 1300
Agua	C\$ 380
Seguro Empresarial	C\$ 850
Licencia	C\$ 1000
Elementos de Limpieza	C\$ 460
Total	C\$ 14169

### 3.4 Costos Variables

Materia Prima (Plátano jumbo 59131	236524 unidades mensuales
4 tanques de gas de 100 Lbr	C\$ 5120
Agua (metro cubico) C\$ 23.2 x 5.2M3	C\$ 120.64
Equipo Higiénico	C\$ 536
Transporte de Materia Prima	C\$ 14400
Colador	C\$ 320
Bandejas 2	C\$ 480
Plástica 27 yardas	C\$ 1350
Cuchillo 4	C\$ 140
Energía	C\$ 4160
Bolsas 1Lbr (247.44x60C\$)	C\$ 14846
½ Lbr (96.43x40C\$)	C\$3857.2
Trabajadores (8x8209)	C\$ 65672
Total	C\$ 347,526.24

Sumando nuestros 2 costos tanto variables como fijos nos dan un total de 361,695.24

Con el cual calcularemos nuestro punto de equilibrio.

Número de familias de los 6 barrios seleccionados

6737 → N° de Familias

x 5 → N° del Núcleo familiar

33605 → personas que habitan en los 6 barrios seleccionados del distrito 5 de Managua.

Personas mayores de 30 a 61 años según codeni explica mediante una gráfica es del 24%

33685

X 24%

8084 → personas habitantes de los 6 barrios de 30 a 61 años de edad

Potencial de consumo

8084

X 98% → Participación del mercado

7922 → Clientes potenciales que atenderé de los 6 barrios antes mencionados.

Con que frecuencia compraría el producto

Frecuencia de consumo

Mensual	7922 x 58%	4595
Semanal	7922 x 34%	2693
Diario	7922 x 8%	634

Presentación que comprarían

28% según nuestras encuestas prefieren la presentación de ½ libra

72% según nuestras encuestas prefieren la presentación de 1 libra

	Mensual	semanal	Diario
1 libra	3308	1939	456
½ libra	<u>1287</u>	<u>754</u>	<u>178</u>
	4595	2693	634

## CONSUMIDORES

Determinación de la demanda en ambas presentaciones de 1 libra y ½ libra. De harina de Plátano

Demanda mensual

Presentaciones	consumidores	producto en Libras
1Lbr	3308	3308
½ Lbr	1287	1287

Demanda semanal

Presentaciones	semanal	producto en Lbr
1 libra	1939	7756
½ Lbr	754	3016

Se multiplica por 4 porque en un mes hay 4 semanas y los consumidores que adquieran el producto realizaran 4 compras en el mes.

Demanda diario

Presentaciones	consumidores	producto en libras
1 lbr	456	13680
½ Lbr	178	5340

Se multiplica por 30 porque son los 30 días del mes realizando diario la compra nuestros clientes.

3.5 Demanda total

Mensual	semanal	diario	total
1Lbr 3308	7756	13680	24774
½ Lbr 1287	10772	19020	<u>9643</u>
			34387 Lbr x mes

Peso del producto 9643 = 4821.5

+ 24744

29565.5 Libras totales de harina de plátano al mes

Para satisfacer la demanda de ambas presentaciones en toneladas la cual que prefirió la tonelada corta que es de 2000 Lbr.

$$29565.5 / 2000 = 14.782 \text{ toneladas al mes}$$

Punto de equilibrio

Precio de libra: 22

Debido a que Nica.- Plat tiene 2 presentaciones 1 Lbr y ½ libra los costos se tendrán que realizar para ambas presentaciones, tomando en cuenta para esto la cantidad de producción para la presentación de 1 libra 72% y la de ½ libra haciende al 28% de la productividad.

### 3.6 Punto de Equilibrio

Presentación de 1 libra

$$CV = 347526.24 \times 72\% = 250218.8928$$

$$CF = 14169 \times 72\% = 10201.68$$

$$CT = 260420.57 / 22 \text{ precio de venta}$$

Punto de equilibrio: 11837 unidades

Presentación de ½ libra

$$CV = 347526.24 \times 28\% = 97307.347$$

$$CF = 14169 \times 28\% = 3967.32$$

$$CT = 101274.66 / 13 \text{ precio de venta}$$

Punto de Equilibrio: 7790 unidades

### Activo fio

<b>Equipo</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>cantidad</b>	<b>Total</b>
Laptop Dell	C\$16,000	1	C\$16,000
Impresora	C\$12,892	1	C\$12,892
Silla de oficina	C\$1,464	1	C\$1,464
Escritorio	C\$2,970	1	C\$2,970
Perol grande	C\$2,000	1	C\$2,000
Cuchara de agujero	C\$250	1	C\$250
Pana grande	C\$300	1	C\$300
Licudora	C\$550	4	C\$2,200
Colador gran de	C\$100	2	C\$200
<b>Total</b>			<b>C\$38,276</b>

## Depreciación

C\$38,276/5años= **C\$7,656.2**

## Capital de trabajo anual

Tota costo variable de la presentación de 1 libra	C\$3,002,626.71
Tota costo variable de la presentación de ½ libra	C\$1,167,688.16
Costos fijos	C\$170,028
Total capital de trabajo	C\$4,340,342.87

## Inversión

Aprovisionamiento del capital de trabajo	C\$1,085,085.72
Total de activos fijos	C\$38,276
Total gastos pre operativos	C\$5,557.65
<b>Inversión total</b>	<b>C\$1,128,919.37</b>

En los gasto pre operativos son por razón de gastos de registro de marca

Para obtener el aprovisionamiento que esta estimado para 3 meses se efectuó de la siguiente manera el total del capital de trabajo se dividió entre los 12 meses del año y se multiplico por los 3 meses de aprovisionamiento de 3 meses requerido.

Costo variable unitario para la presentación de 1 libra= C\$250,218.8928/24,774 unidades 1 libra = **C\$10.11**

C\$3,002,626.71/296,928 und anul= **C\$10.11**

Costo variable unitario para la presentación de 1 libra=C\$97,307.347/9,643 unidades ½

	Años				
	1	2	3	4	5
presentacion de libra	296,928	306,017	315,197	324,653	334,392
presentacion 1/2 libra	115,716	119,006	122,577	126,254	130,042
Ventas totales und	412,644	425,023	437,774	450,907	464,434

Costo variable unitario para la presentación de 1 libra=C\$97,307.347/9,643 unidades ½

#### FLUJO DE FONDO DEL INVERSIONISTA

#### Activo fijo

Equipo	Costo unitario	cantidad	Total
Laptop Dell	C\$16,000	1	C\$16,000
Impresora	C\$12,892	1	C\$12,892
Silla de oficina	C\$1,464	1	C\$1,464
Escritorio	C\$2,970	1	C\$2,970
Perol grande	C\$2,000	1	C\$2,000
Cuchara de agujero	C\$250	1	C\$250
Pana grande	C\$300	1	C\$300
Licudora	C\$550	4	C\$2,200
Colador gran de	C\$100	2	C\$200
<b>Total</b>			<b>C\$38,276</b>

#### Depreciación

C\$38,276/5años= C\$7,656.2

#### Capital de trabajo anual

Tota costo variable de la presentación de 1 libra	C\$3,002,626.71
Tota costo variable de la presentación de ½ libra	C\$1,167,688.16
Costos fijos	C\$170,028
Total capital de trabajo	C\$4,340,342.87

#### Inversión

Aprovisionamiento del capital de trabajo	C\$1,085,085.72
Total de activos fijos	C\$38,276
Total gastos pre operativos	C\$5,557.65
<b>Inversión total</b>	<b>C\$1,128,919.37</b>

En los gasto pre operativos son por razón de gastos de registro de marca

Para obtener el aprovisionamiento que esta estimado para 3 meses se efectuó de la siguiente manera el total del capital de trabajo se dividió entre los 12 meses del año y se multiplico por los 3 meses de aprovisionamiento de 3 meses requerido.

variable unitario para la presentación de 1 libra= C\$250,218.8928/24,774 unidades 1 libra = C\$10.11

	Años					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		8036724	8518728.16	9027866.4	9567432.65	10139240.4
<b>COSTOS</b>						
MATERIA PRIMA		2838128	3007754.4	3187518.85	3378027.29	3579921.85
SALARIOS		886572	957497.76	1034097.58	1116825.39	1206171.42
GASTOS		1032055.68	1079530.24	1129188.63	1181131.31	1235463.35
INVERSION	-1128,919.37					
DEPRECIACION		7,656.20	7,656.20	7,656.20	7,656.20	7,656.20
GASTO FINANCIERO		0	0	0	0	0
UAI		3272312.12	3466,289.57	3669,405.13	3883,792.46	4110,027.57
IMP		981693.636	1039886.87	1100821.54	1165137.74	1233008.27
UDI		2290618.484	2426,402.70	2568,583.59	2718,654.73	2877,019.30
DEPRECIACION		7656.2	7,656.20	7,656.20	7,656.20	7,656.20
FLUJO DE FONDO NETO	-1128919.37	2298274.684	2434,058.90	2576,239.79	2726,310.93	2884,675.50
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		8036724	8518728.16	9027866.4	9567432.65	10139240.4
<b>COSTOS</b>						
MATERIA PRIMA		2838128	3007754.4	3187518.85	3378027.29	3579921.85
SALARIOS		886572	957497.76	1034097.58	1116825.39	1206171.42
GASTOS		1032055.68	1079530.24	1129188.63	1181131.31	1235463.35
INVERSION	-1128,919.37					
DEPRECIACION		7,656.20	7,656.20	7,656.20	7,656.20	7,656.20
GASTO FINANCIERO		0	0	0	0	0
UAI		3272312.12	3466,289.57	3669,405.13	3883,792.46	4110,027.57
IMP		981693.636	1039886.87	1100821.54	1165137.74	1233008.27
UDI		2290618.484	2426,402.70	2568,583.59	2718,654.73	2877,019.30
DEPRECIACION		7656.2	7,656.20	7,656.20	7,656.20	7,656.20
Utilidad	-1128919.37	2298274.684	2434,058.90	2576,239.79	2726,310.93	2884,675.50

VAN	C\$ 8319810.15
-----	----------------

TIR	208% TIENE QUE SER MAYOR
-----	--------------------------

TASA DE DESCUENTO	4%	0.04
TASA DE INFLACION	5%	0.05
TASA PASIVA MEDIA DEL SISTEMA FINANCIERO	7%	0.07
RENTABILIDAD MINIMA ESPERADA POR LOS INVERSIONISTAS	<b>0.16</b>	

C\$1,167,688.16/115,716 und anual= **C\$10.09**

	Años				
	1	2	3	4	5
presentacion de libra	296,928	306,017	315,197	324,653	334,392
presentacion 1/2 libra	115,716	119,006	122,577	126,254	130,042
Ventas totales und	412,644	425,023	437,774	450,907	464,434

Periodo de recuperación de la inversión

PERIODO DE RECUPERACION	Años				
	1	2	3	4	5
	1169355.314	3603414.21	6179654	8905964.93	11790640.4

La inversión se recupera en el primer año además que en el mismo genera ganancias

### 3.7 Plaza

El tercer pilar del mix de marketing es conocido como plaza y se refiere a las maneras como tus clientes llegan a tu producto.

Para definir este factor debes pensar en tus canales de distribución.

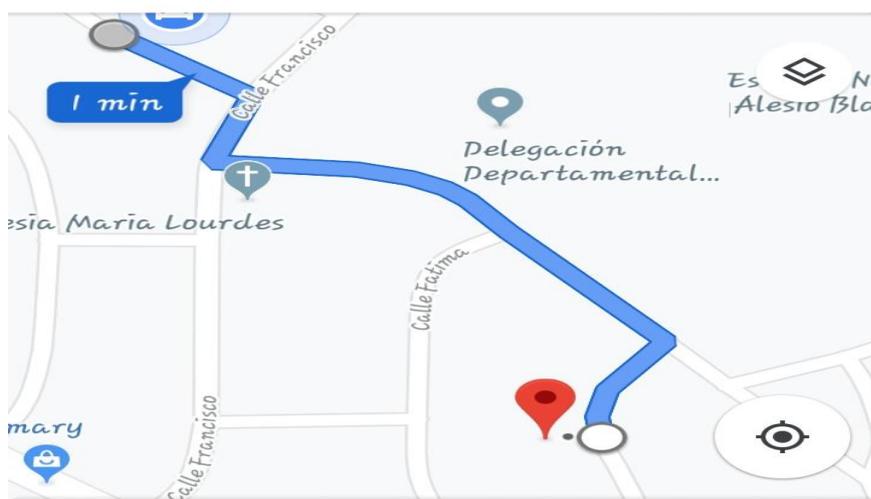
Hacer esto es mucho más complejo que abrir una tienda virtual o montar una tienda física. Es necesario saber dónde están las personas que se interesan por tus productos, para ofrecerlos donde ellos serán vistos, deseados y, por supuesto, comprados.

Se ofrecerá el producto en el B<sup>a</sup> la Fuente garantizando ser un lugar céntrico de mayor accesibilidad y seguridad para nuestros clientes.

Está ubicada en una zona que cuenta con absoluto acceso en cualquier tipo de vehículo. Contando con una dirección exacta y suficiente espacio para la realización de cualquier evento que tenga que ver con el producto.



Barrio La Fuente, Managua



Nuestro segmento se encuentra cercano a la sucursal de la empresa y marca Nica-Plat. Ya que nuestros estudios realizados mediante las 381 encuestas fueron aplicadas a los barrios aledaños a la tienda de nuestra harina. Facilitándole a nuestros clientes la accesibilidad de llegar a nuestro lugar de venta sin dificultad alguna. Limitando así también el tiempo en no demorar en el momento que deseen adquirir el producto.

### 3.8 Promoción

El cuarto y último pilar es el de promoción.

Necesitas invertir en las acciones correctas para que el cliente reconozca el potencial de tu producto y vea en él las soluciones a tus problemas.

Estos son algunos de los caminos que debes seguir para dirigir bien las acciones de promoción de tus productos y servicios:

Define los mejores canales de promoción, es decir, los medios más accesados por tus potenciales clientes o los lugares más frecuentados.

**Promoción:** Se realizara lo que es vandeo por la compra de 1 libra de nuestra harina de plátano. Se le dará obsequio o regalía ½ libra más del producto. Para obtener la satisfacción de nuestros clientes y fidelizándolos para con nuestro producto. Colocándonos como los numero 1 en su mente. Y siempre ser su preferencia en la compra de nuestro producto.

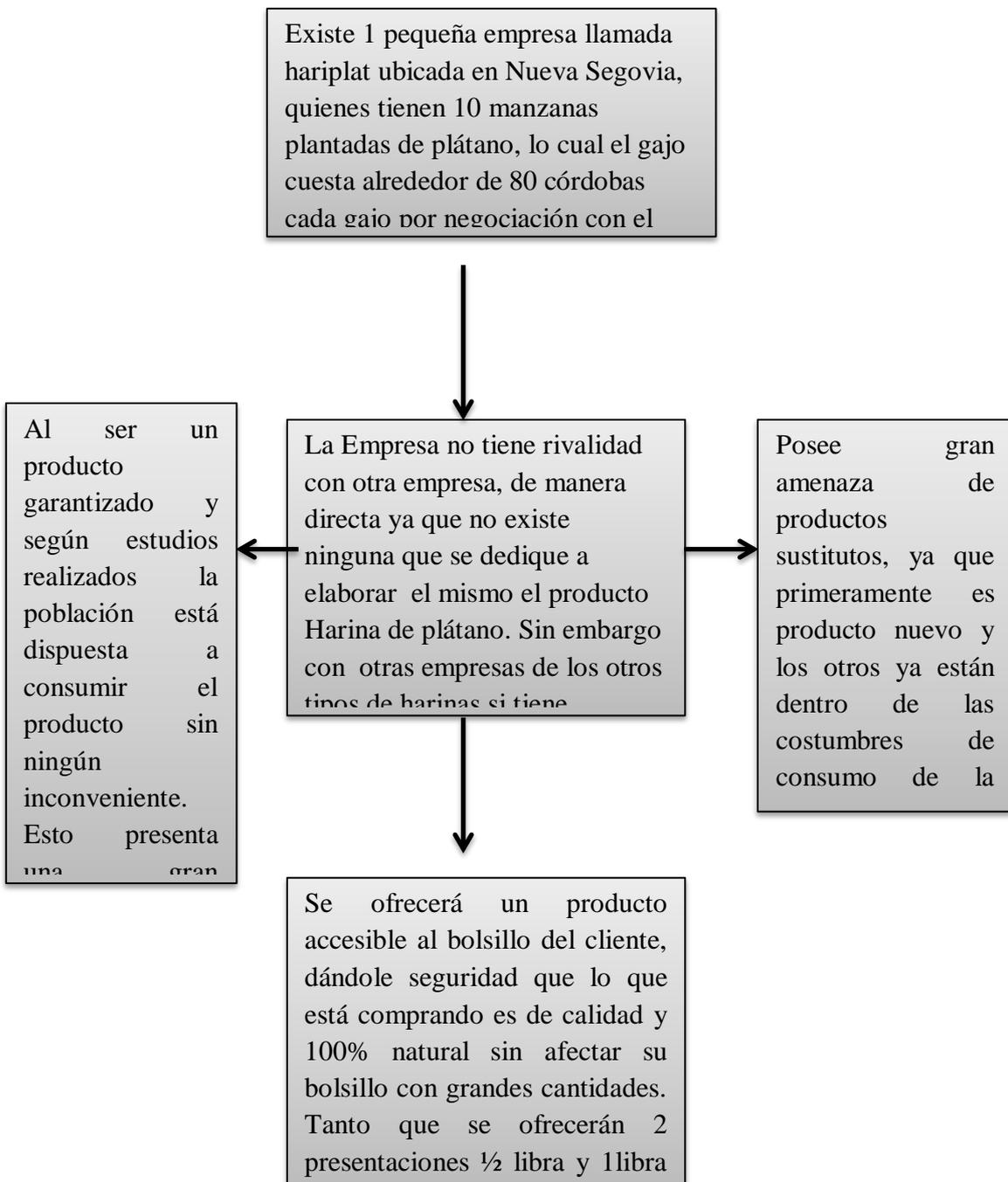
Sobre saliendo ante la competencia y marca diferenciación entre ella y nosotros.

- Ofreciéndolo como venta en línea.
- Degustación del producto para obtener su compra.

La publicidad estará establecida mediante la página de Facebook que es la red social más común y cotizada por la población sin importar edades ni sexo y uno mismo como empresa decide qué tipo de anuncio publicar acerca de nuestro producto y a que cantidad de público deseamos llegar. Y obviamente los excelentísimas y abundantes likes que tendremos.



### 3.9 Diamante de Porter



### 3.10 ANALISIS CUALITATIVO

De la población encuestada el 60% le gustaría consumir el producto durante el proceso de degustación y estarían dispuestas a comprar la Harina de Plátano porque consideran que sus propiedades vitamínicas como:

- Vitamina C
- Potasio
- Encima Digestiva ( Ayuda a la Digestión)

Se considera como mejor presentación el producto sellado por motivos de Higiene y por ser alimento se rige bajos las normas de Seguridad Alimentaria, además que las personas quieren consumir un producto que no tenga manipulación por caracteres estéticos.

Es un producto 100% natural, fresco, no contiene conservantes para su mantenimiento, y su color es Blanco sin colorantes.

A continuación se mostraran ambas presentaciones de la Harina de Plátano ½ libra y 1 libra



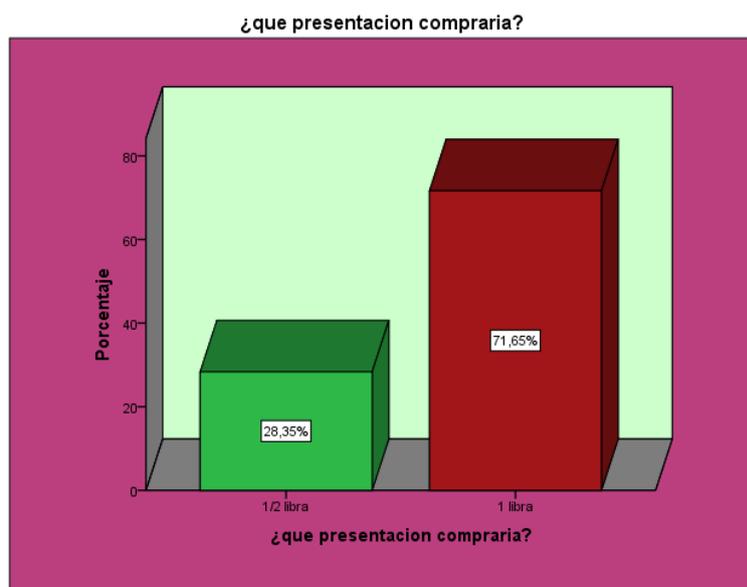
### 3.11 ANALISIS CUANTITATIVO

De los datos obtenidos se determinó que el 57% realizaría su compra mensualmente con una presentación de 1lb, como preferencia de la población. Porque contiene mayor cantidad de producto.

El precio a considerar es de C\$20 por libra que las personas estarían dispuestas a pagar, obteniendo una preferencia de distribución en supermercado.

Sin embargo por ser producto nuevo no se puede introducir de manera ligera a un supermercado, por tanto la venta se realizara de manera directa sin intermediarios. El producto se venderá en una tienda, aparte de eso se brindara el servicio del delivery para las personas de larga distancia que deseen consumir el producto.

Se tendrá una plataforma digital (página de Facebook) por preferencia de los consumidores, abarcando y ganando más merca



¿Qué presentación compraría?

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1/2 libra	108	28,3	28,3	28,3
1 libra	273	71,7	71,7	100,0
Total	381	100,0	100,0	

## CONCEPTUALIZACION DE VARIABLES

Objetivos Específicos	variable	Dimensión	Indicadores
1 Establecer el perfil del Mercado objetivo	Aspectos Demográficos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sexo</li> <li>2. Ocupación</li> <li>3. Domicilio</li> <li>4. Nivel académico</li> <li>5. Nivel de Ingreso</li> <li>6. Edad</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mujeres 57%</li> <li>2. Profesional 61.7%</li> <li>3. Bª La fuente 32.8%</li> <li>4. Profesional</li> <li>5. Rango 3000-6000C\$ 48%</li> <li>6. 46-61 51%</li> </ol>
Analizar las estrategias Del Mix de Marketing	Mix de Marketing	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Producto</li> <li>2. Precio</li> <li>3. Plaza</li> <li>4. Promoción</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El que se utilizara para satisfacer las necesidades.</li> <li>2. Precio Competitivo</li> <li>3. Posición Estratégica</li> <li>4. Según el contexto actual.</li> </ol>
Identificar los factores Del entorno (micro y Macro) que incidirán En el éxito de la Comercialización del Producto.	Entorno de la empresa.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Micro entorno</li> <li>2. Macro entorno</li> <li>3. Diamante de porter</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proveedores</li> <li>2. intermediarios de la empresa</li> <li>3. mercados</li> <li>4.competidores.</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. Factores Demográficos Económicos, culturales Tecnológicos, Políticos-legales.</li> <li>3. Las 5 fuerzas de Michael Porter</li> </ol>

## Capítulo V

### CONCLUSIONES

- ❖ El proyecto de producción de harina de plátano resulta ser viable de implementar en el municipio de Managua, sin embargo es importante, resaltar que sería de beneficiosos particulares la venta de esta harina a nivel nacional.
- ❖ Se identificaron los requerimientos técnicos necesarios, las carencias y las expectativas del mercado, así como también los requerimientos económicos y financieros que comprenden el capital de inversión y aspectos relacionados con rentabilidad del proyecto, tales como: precio del producto, costo de materia prima y volumen de ventas.
- ❖ Se determinaron los beneficios y aportes de la puesta en marcha de una fábrica para el procesamiento de harina de plátano
- ❖ Se logró dar a conocer a muchas personas de la existencia de esta harina su sabor y sobre todo sus beneficios.
- ❖ Obtuvimos una respuesta positiva de nuestros clientes en cuanto al producto, quedaron totalmente convencidos de querer obtener el producto.

## RECOMENDACIONES

- ❖ Diversificar nuevos productos de harina para mayor expansión y atracción en otros mercados metas del país, por otro lado también, fortalecer nuevas alianzas con proveedores potenciales.
- ❖ Implementar ideas innovadoras para añadir valor agregado a los nuevos productos que se creen a lo largo del tiempo, para así captar la atención de los consumidores.
- ❖ Mantener un precio atractivo en el mercado, teniendo en cuenta que la satisfacción del cliente está en la calidad del producto y las propiedades o beneficios que ofrece, además de ejecutar capacidad constante y asesoramiento de servicio al cliente a los trabajadores para elevar la importancia de la misma.
- ❖ Al lanzar un nuevo producto es importante y fundamental que la empresa Nica-Plat realice un análisis regularmente un análisis financiero donde busque las mayores posibilidades de aprovechar sus recursos e ir eliminando poco a poco gastos innecesarios que podrían interrumpir en el desarrollo de la empresa, además de revisar continuamente con el personal involucrado de la empresa, los objetivos y las estrategias para cumplir con la misión y visión determinado.

## GLOSARIO

1. **Flúor:** es el elemento químico de número atómico 9 situado en el grupo de los halógenos de la tabla periódica de los elementos. Su símbolo es F. Es un gas a temperatura ambiente, de color verde pálido, formado por moléculas diatómicas F<sub>2</sub>. Es el más electronegativo y reactivo de todos los elementos.
2. **Tiamina:** La vitamina B1, también conocida como tiamina, es una vitamina hidrosoluble, insoluble en alcohol, que forma parte del complejo B.
3. **Ruboflavina:** (vitamina B2) trabaja con otras vitaminas del complejo B. Es importante para el crecimiento del cuerpo. Ayuda en la producción de glóbulos rojos. También ayuda en la liberación de energía de las proteínas.
4. **Pirodixina:** también conocida como vitamina B6, es una forma de vitamina B6 que se encuentra comúnmente en los alimentos y se utiliza como suplemento dietético. Como suplemento se usa para tratar y prevenir la deficiencia de piridoxina, anemia sideroblástica, epilepsia dependiente de piridoxina, ciertos trastornos ...
5. **Ciancobalamina:** La insuficiencia de cianocobalamina puede causar ciertos tipos de anemia (afección en que la cantidad de glóbulos rojos es inferior a la normal) y trastornos neurológicos. Está en estudio junto con el folato para la prevención y el tratamiento de algunos tipos de cáncer. También se llama cobalamina y vitamina B12.
6. **Inulina:** Inulina es el nombre con el que se designa a una familia de glúcidos complejos, compuestos de cadenas moleculares de fructosa. Es, por lo tanto, un fructosano o fructano, que se encuentran generalmente en las raíces, tubérculos y rizomas de ciertas plantas fanerógamas como sustancia de reserva.
7. **Oligosacáridos:** son moléculas constituidas por la unión de 2 a 10 monosacáridos cíclicos, de 3 en adelante pueden ser lineales o ramificados mediante enlaces de tipo glucosídicos, un enlace covalente que se establece entre grupos alcohol de dos monosacáridos, con desprendimiento de una molécula de agua.
8. **Serotonina:** La 5-hidroxitriptamina o serotonina es un neurotransmisor que se sintetiza a partir de la transformación del aminoácido triptófano. Se la encuentra en plantas y animales interviniendo en muchos procesos fisiológicos.
9. **Osteoporosis:** aumenta el riesgo de romperse un hueso. Aproximadamente una mitad de todas las mujeres mayores de 50 años tendrá una fractura de cadera, de muñeca o de vértebras (huesos de la columna) durante su vida. Las fracturas de columna son las más comunes.
10. **Hipoclorito:** de sodio (cuya disolución en agua es conocida como lejía) es un compuesto químico, fuertemente oxidante de fórmula NaClO. Contiene cloro en estado de oxidación +1, es un oxidante fuerte y económico.
11. **Polisacárido:** son biomoléculas formadas por la unión de una gran cantidad de monosacáridos. Se encuentran entre los glúcidos, y cumplen funciones diversas, sobre todo de reservas energéticas y estructurales
12. **Amilasa:** es una enzima hidrolasa que tiene la función de catalizar la reacción de hidrólisis de los enlaces 1-4 entre las unidades de glucosa al digerir el glucógeno y el almidón para formar fragmentos de glucosa (dextrinas, maltosa) y glucosa libre.

13. **Amilopectina**: es un polisacárido que se diferencia de la amilosa en que contiene ramificaciones que le dan una forma molecular parecida a la de un árbol: las ramas están unidas al tronco central (semejante a la amilosa)
14. **Gilatina**: es una glucoproteína presente en trigo y otros cereales dentro del género Triticum. Las gliadinas son prolaminas y se distinguen sobre la base de su movilidad electroforética y su enfoque isoeléctrico.
15. **Glutenina**: Es una glutelina derivada del trigo. Es conocida como una de las proteínas que contiene el trigo, junto con la gliadina para formar el gluten.
16. **Lectinas**: son proteínas que se unen a azúcares con una elevada especificidad para cada tipo distinto. Su principal papel está en los fenómenos de reconocimiento, tanto a nivel molecular como celular.
17. **Hemaglutinina**: (HA) es una glucoproteína antigénica que se encuentra en la superficie del virus de la gripe y es la responsable de la unión del virus a la célula infectada. Esto se consigue porque la hemaglutinina se fija a residuos de ácido siálico en la membrana plasmática de la célula huésped.
18. **Nixtamalización**: es el proceso mediante el cual se realiza la cocción del maíz con agua y cal viva, para obtener el nixtamal que, después de molido da origen a la masa nixtamalizada utilizada para la elaboración de tortillas, tamales, etc.
19. **Quínoa**: destaca el contenido de potasio, magnesio, calcio, fósforo, hierro y zinc entre los minerales, mientras que también ofrece vitaminas del complejo B en cantidades apreciables y vitamina E con función antioxidante.

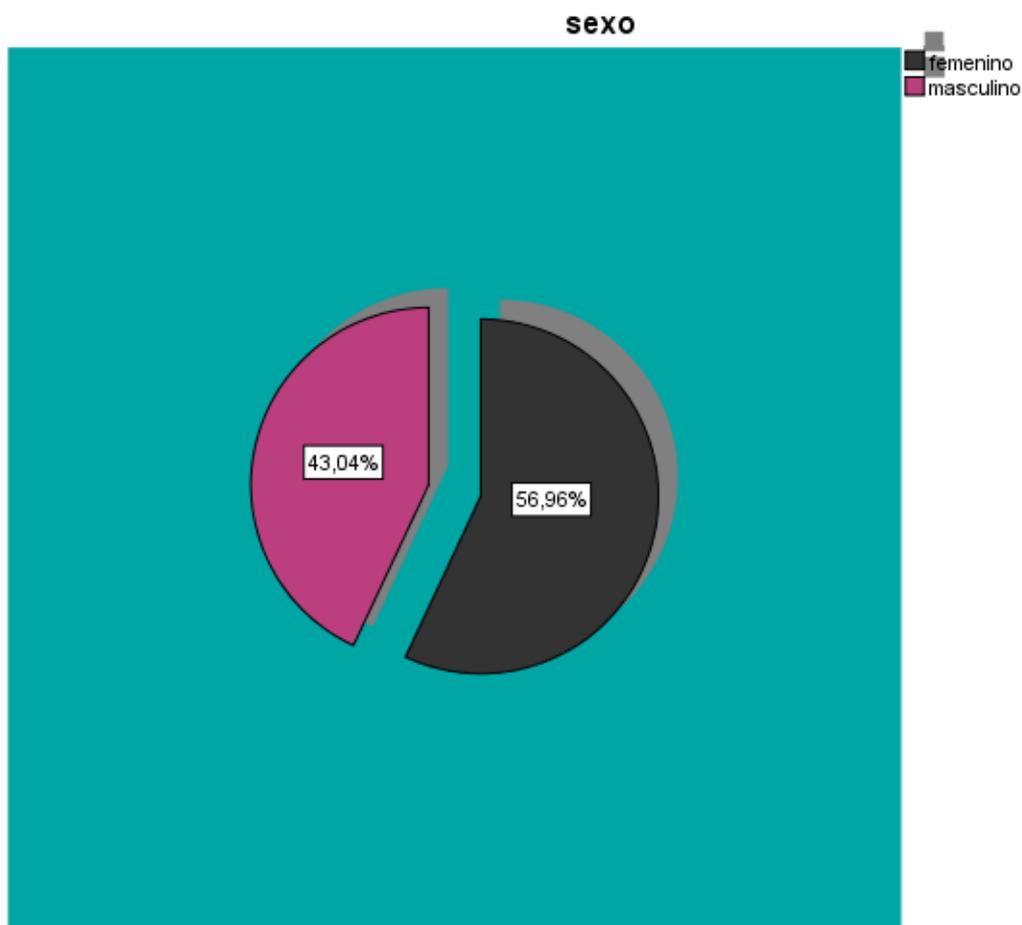
## BIBLIOGRARIAS

- ARENS, WILLIAM F. Publicidad 7ma ed. México MX: editorial McGraw-Hill, 2000 573p.
- HUMBERTO SERNA GOMEZ Gerencia Estrategia, Planeación y Gestión- Teoría y Metodología 7va edición.
- IGNACIO LUCIANO HERNANDEZ .Canales de Distribución y Servicio al cliente. Citado en Octubre 2006 disponibles en:  
<http://www.monografias.com/canales-distribucion/canales.com>
- JOSE ORLANDO MORERA Plan de Marketing Citado el 04 de mayo de 2006
- PHILIP KOTLER Introducción al Marketing 8va edición México MX: editorial Pearson Educación 2001
- Fundamentos de Marketing, Philip Kotler (2003) 6ta edición.
- Marketing en el siglo xxi, Muñiz, Rafael (2008) 2da edición
- Los 10 pecados capitales del Marketing según Philip Kotler, John Wiley y Sons
- El Marketing Lateral. Philip Kotler John Wiley y Sons.
- FISCHER LAURA Y ESPEJO, JORGE Mercadotecnia 3ra ed. 2004
- PHILIP KOTLER Y ARMSTRONG, GARY Fundamentos de Marketing 8va edición 2004
- STANTON, WILIAM. Fundamentos de Marketing 9na. Edición Mc Graw Hill, 2003
- es.wikipedia.org
- Www. Webtaller.com
- ARENS WILIAM F. Publicidad 7ma ed. Mc. Graw Hill 2000
- PHILIP KOTLER Dirección de Marketing Edición del Milenio Prentice Hall.

- LAMBIN, JEAN-JACQUES (1991) Marketing Estrategico. MC Graw-Hill España
- JOHSON,EUGENE Administración de ventas ( 1996)
- MENDOZA MIGUEL Marketing Directo (1992)
- elhorticultor.org año 2012
- harinaslafuentesana.com año 2018
- gastronomiaaycia.republica.com año 2015
- biotrendies.com año 2017

# **ANEXOS**

## Gráfico circular



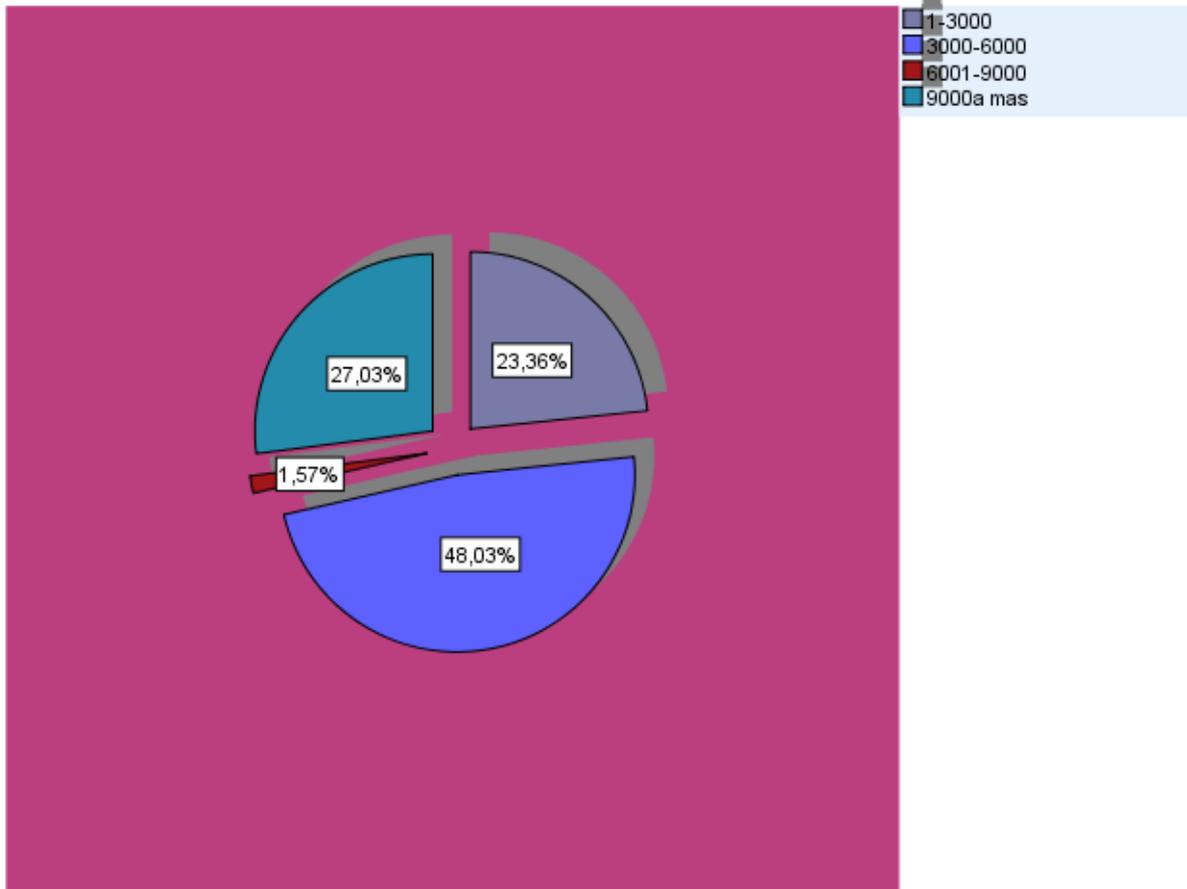
**Sexo**

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
femenino	217	57,0	57,0	57,0
masculino	164	43,0	43,0	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que las personas con mayor porcentaje que fueron encuestadas son mujeres.

### GRAFICO 1

### ingreso



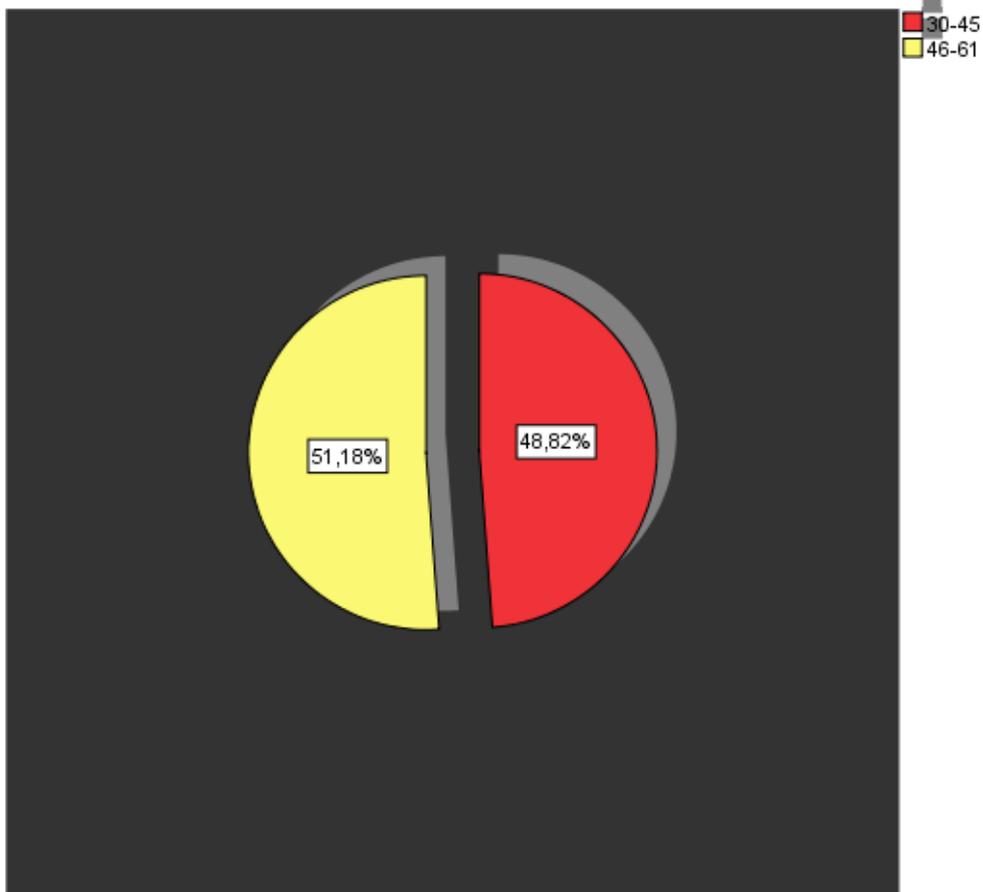
### Ingreso

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1-3000	89	23,4	23,4	23,4
3000-6000	183	48,0	48,0	71,4
6001-9000	6	1,6	1,6	73,0
9000a mas	103	27,0	27,0	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que el mayor porcentaje de nivel de ingresos se encuentra en el rango de 3000-6000C\$

### GRAFICO 2

edad



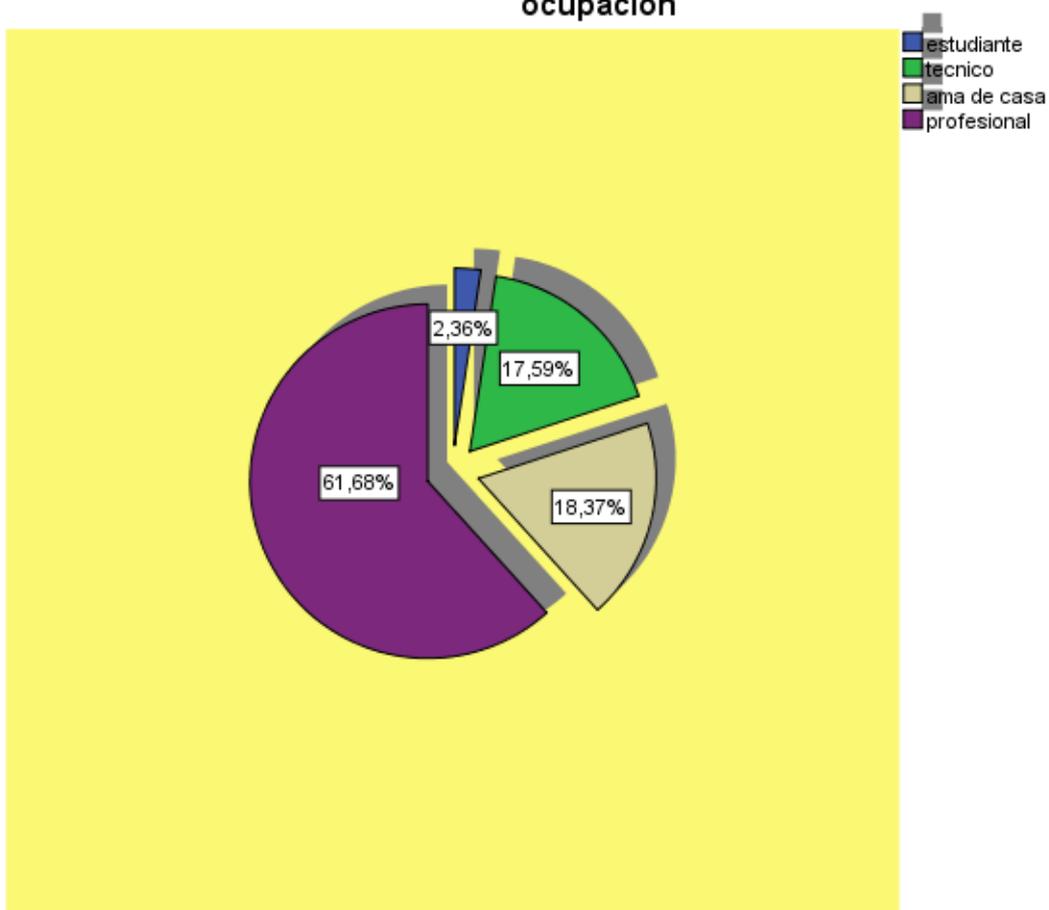
Edad

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
30-45	186	48,8	48,8	48,8
46-61	195	51,2	51,2	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que el mayor porcentaje en cuanto a la edad se refiere de personas encuestadas oscilan entre las edades de 46-61 años

**GRAFICO 3**

ocupacion



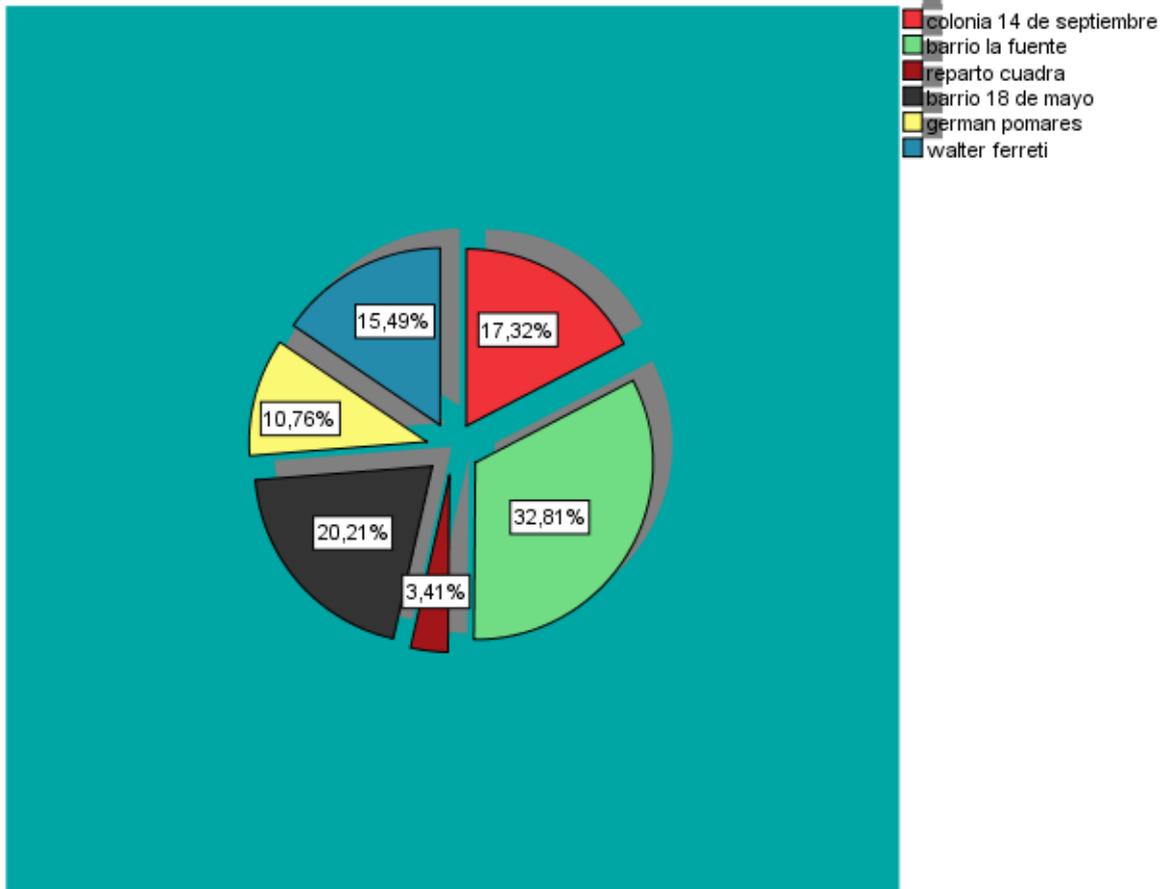
Ocupación

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Estudiante	9	2,4	2,4	2,4
Técnico	67	17,6	17,6	19,9
ama de casa	70	18,4	18,4	38,3
Profesional	235	61,7	61,7	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas se obtuvo como resultado que la ocupación con mayor porcentaje fue la del rango profesional

**GRAFICO 4**

### domicilio



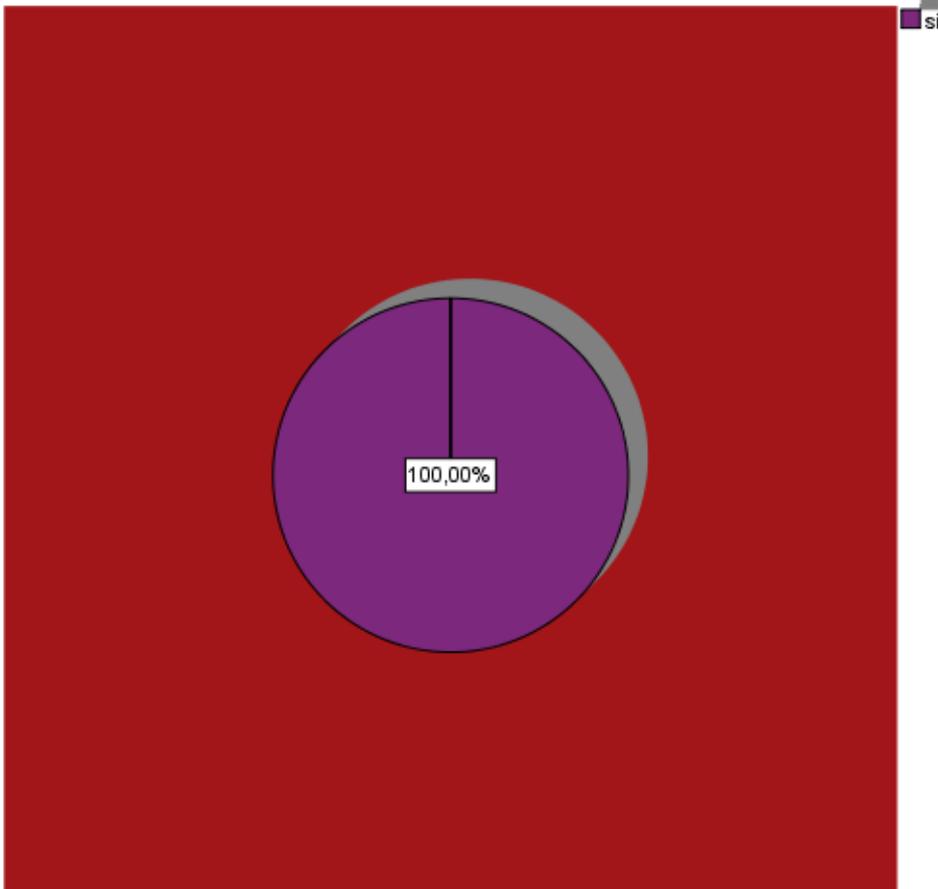
**Domicilio**

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
colonia 14 de septiembre	66	17,3	17,3	17,3
barrio la fuente	125	32,8	32,8	50,1
reparto cuadra	13	3,4	3,4	53,5
barrio 18 de mayo	77	20,2	20,2	73,8
german pomares	41	10,8	10,8	84,5
walter ferreti	59	15,5	15,5	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que el mayor porcentaje de personas encuestadas son las personas del barrio la fuente.

### GRAFICO 5

### consumo-harina de platano



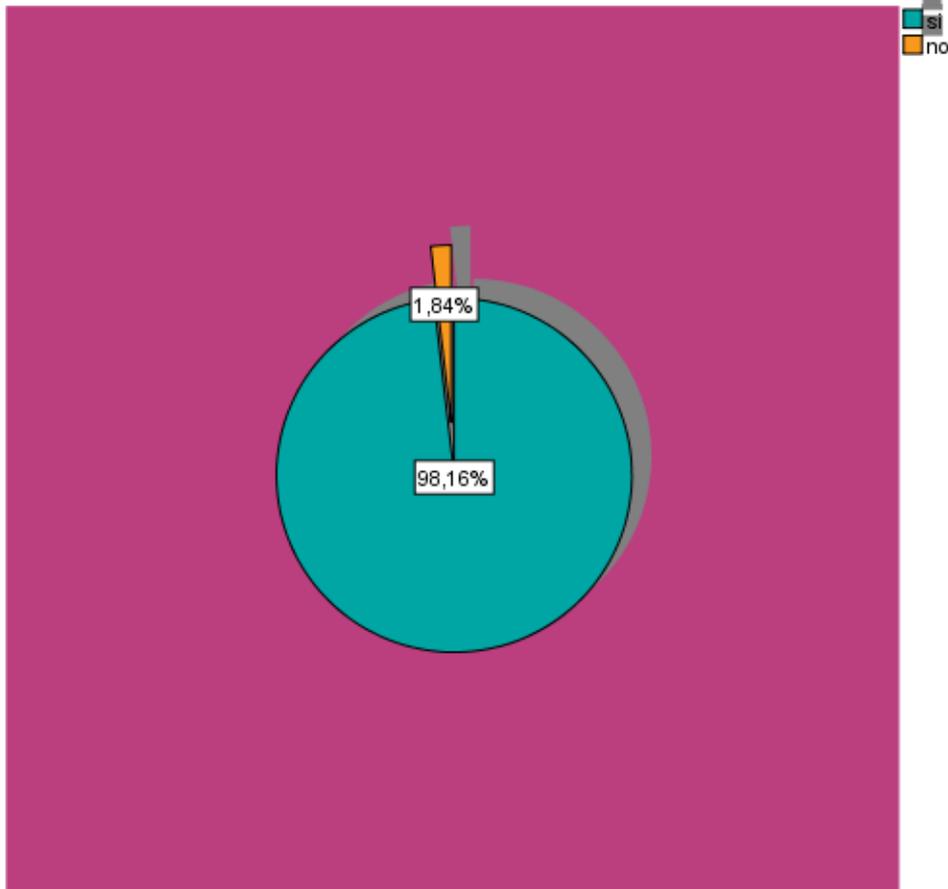
### consumo-harina de platano

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	381	100,0	100,0	100,0

- En las encuestas realizadas se obtuvo como resultado que todas las personas encuestadas tuvieron la oportunidad de degustar el producto y consumirlo en un alimento tradicional

### GRAFICO 6

potencial\_consumo



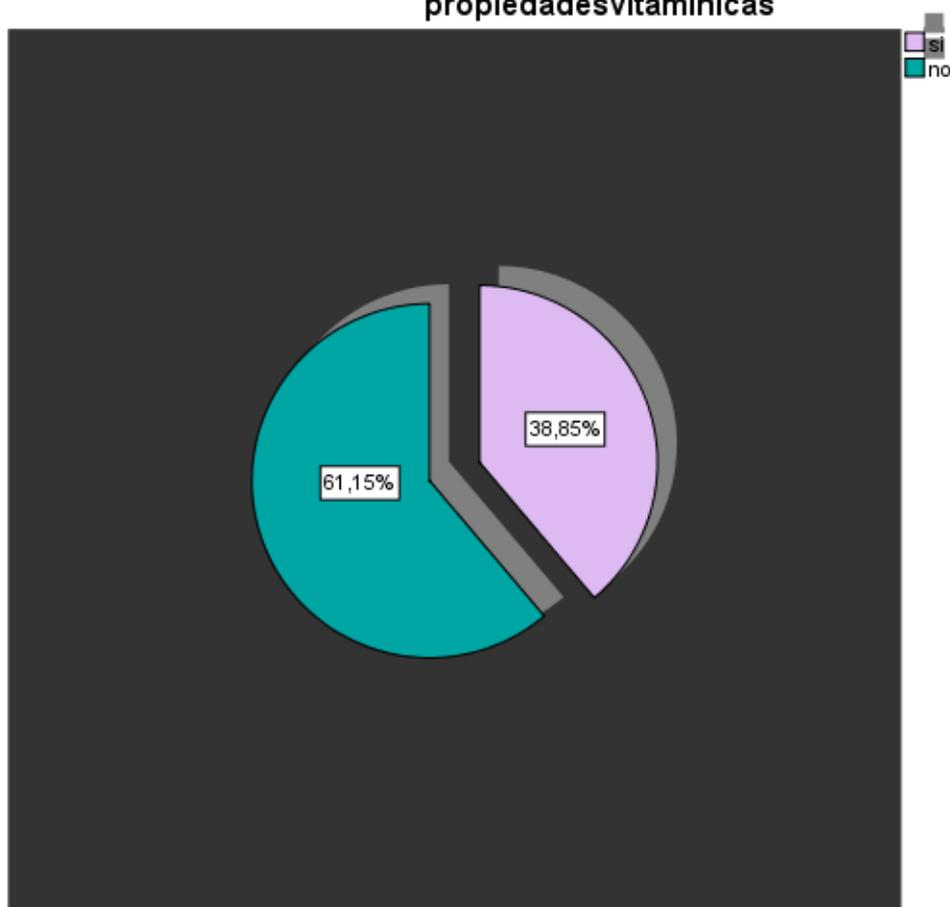
potencial\_consumo

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	374	98,2	98,2	98,2
no	7	1,8	1,8	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que las personas si estarían dispuestas a comprar la harina de platano para complementar alguna preparación de determinado alimento.

**GRAFICO 7**

### propiedadesvitaminicas



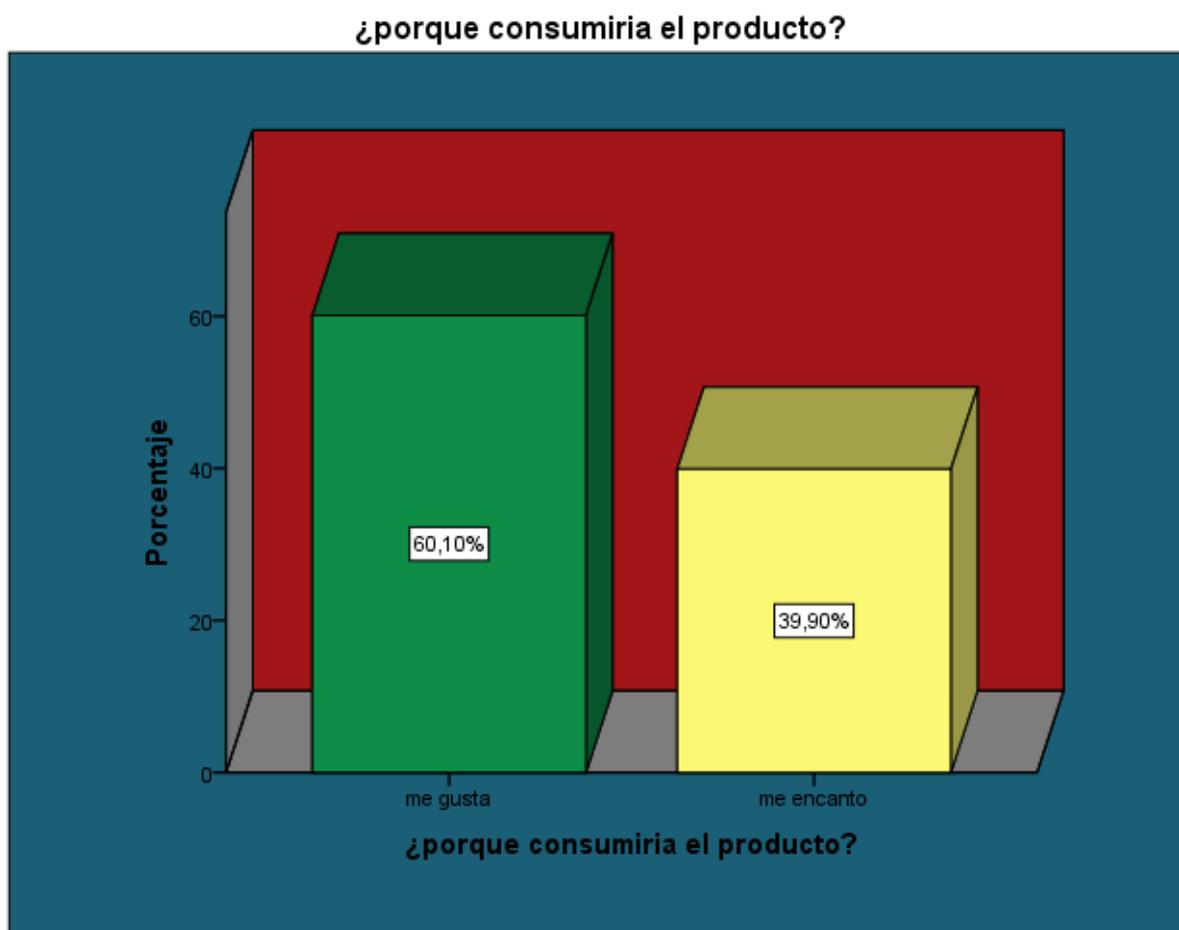
**Propiedades vitamínicas**

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	148	38,8	38,8	38,8
no	233	61,2	61,2	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que las personas carecen de información acerca de las propiedades vitamínicas que la harina de plátano posee.

**GRAFICO 8**

## Gráfico de barras



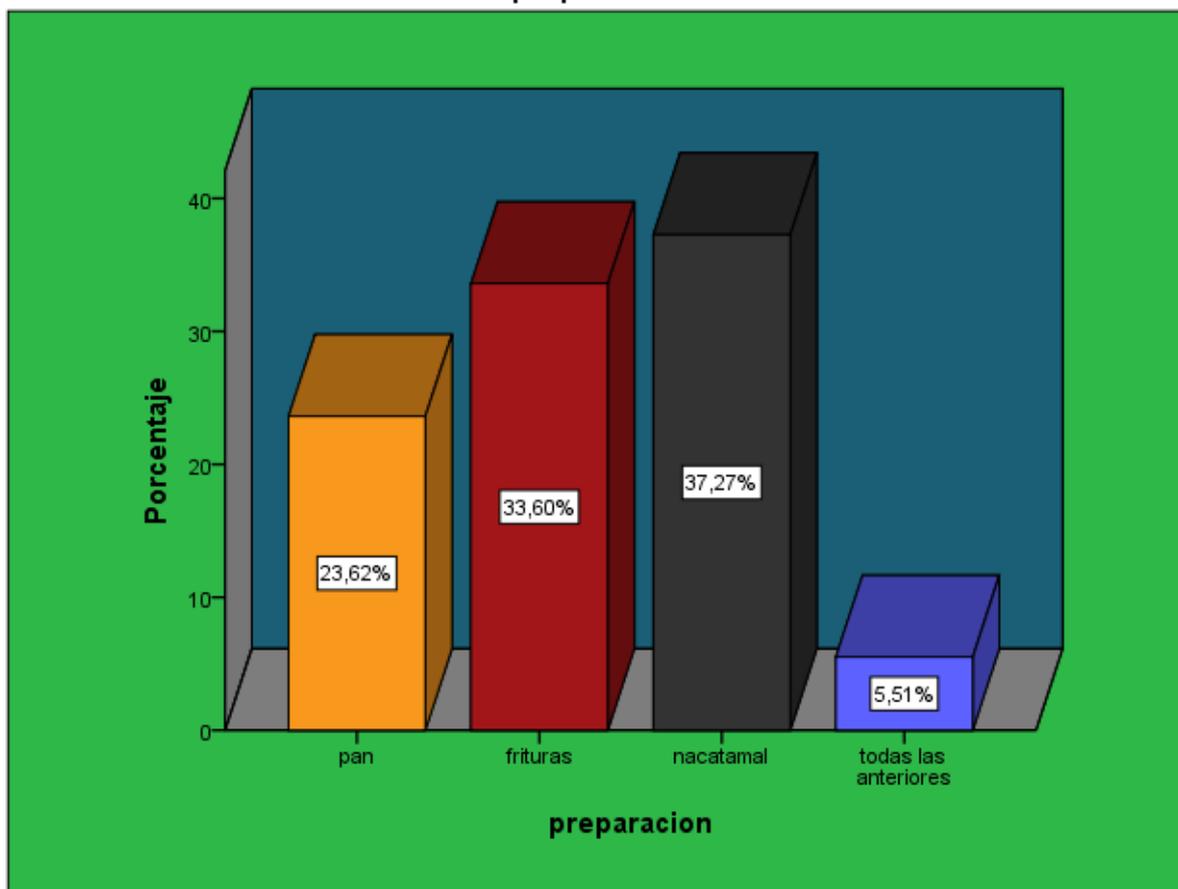
**¿Porque consumiría el producto?**

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
me gusta	229	60,1	60,1	60,1
me encanto	152	39,9	39,9	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que la mayoría de las personas estarían dispuestas a comprar el producto porque les gusta.

### GRAFICO1

### preparacion



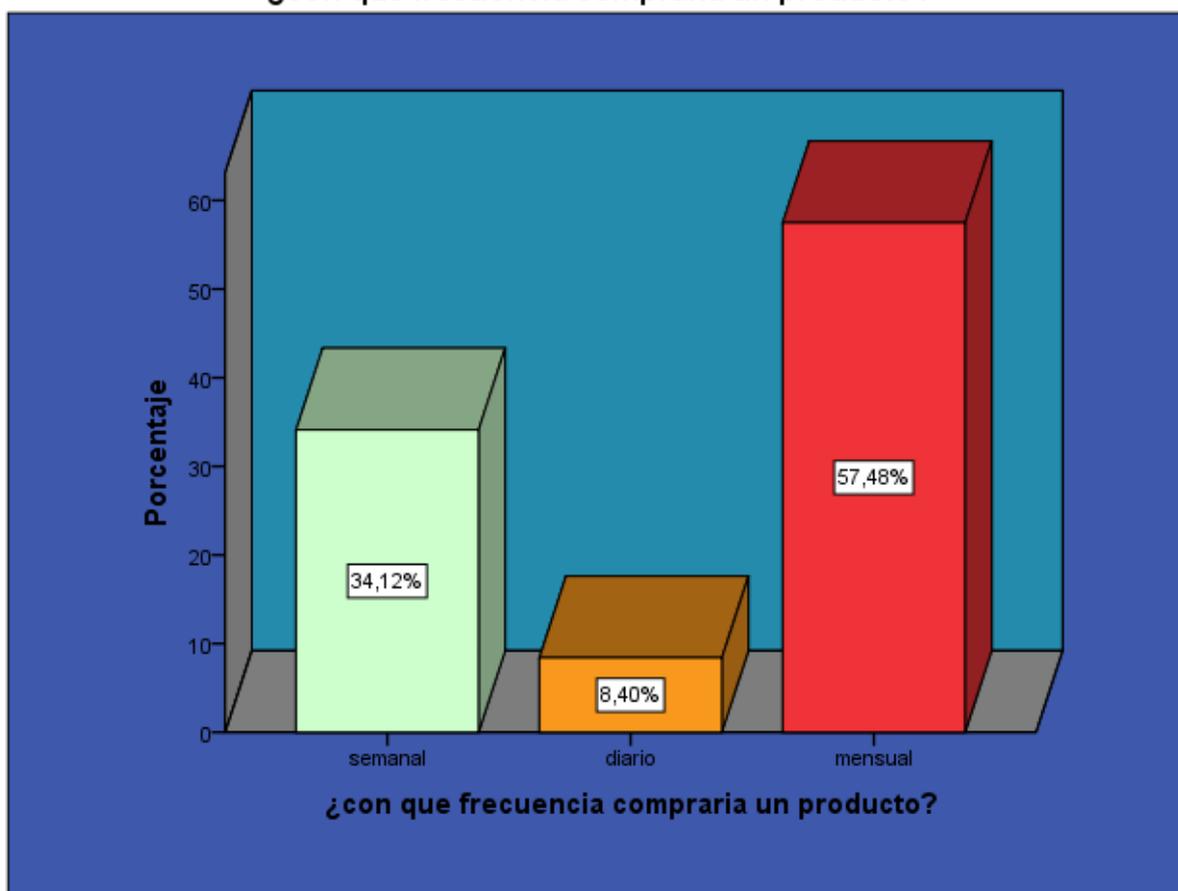
Preparación

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
pan	90	23,6	23,6	23,6
frituras	128	33,6	33,6	57,2
nacatamal	142	37,3	37,3	94,5
todas las anteriores	21	5,5	5,5	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que el mayor porcentaje de las personas quisieran utilizar el producto para la preparación de nacatamal.

**GRAFICO 2**

¿con que frecuencia compraria un producto?



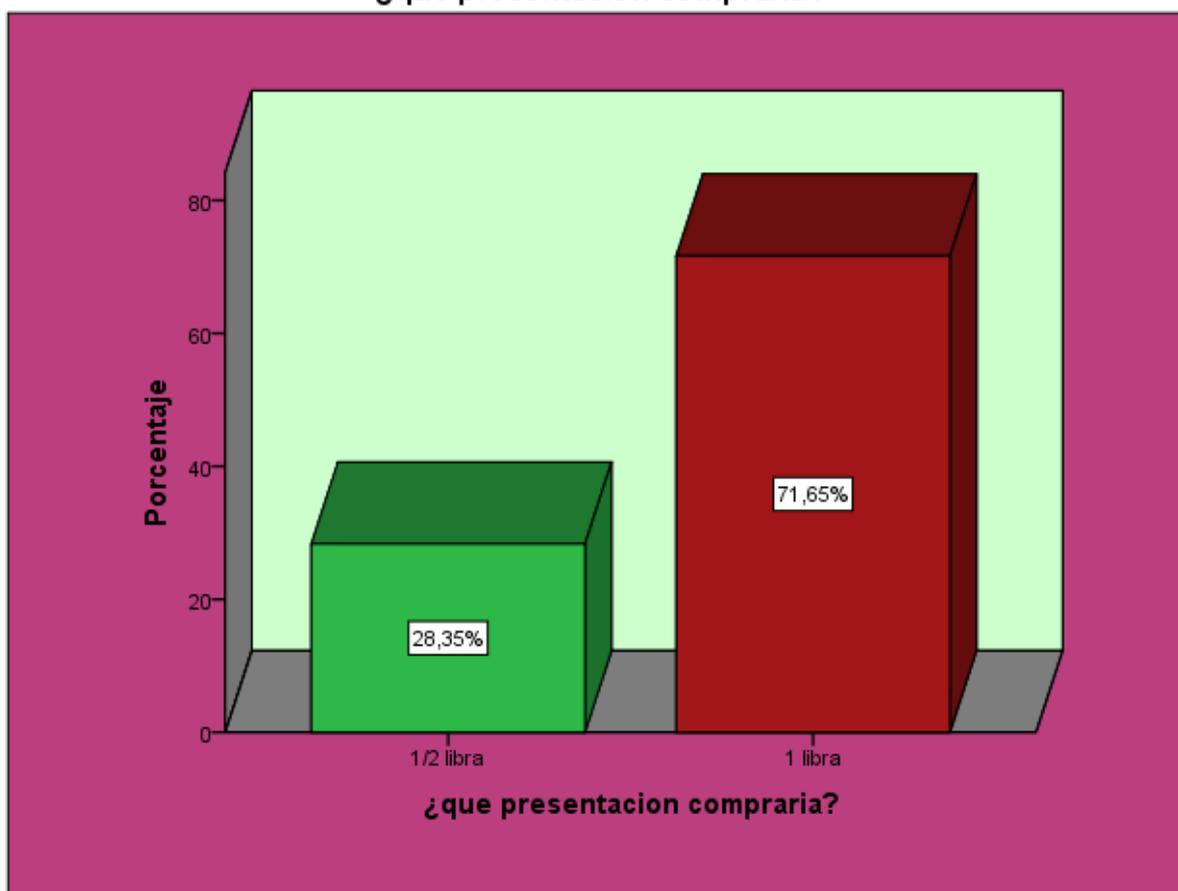
¿Con que frecuencia compraría un producto?

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
semanal	130	34,1	34,1	34,1
diario	32	8,4	8,4	42,5
mensual	219	57,5	57,5	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que el mayor porcentaje fue de la venta mensual de la harina de Plátano.

**GRAFICO 3**

**¿que presentacion compraria?**



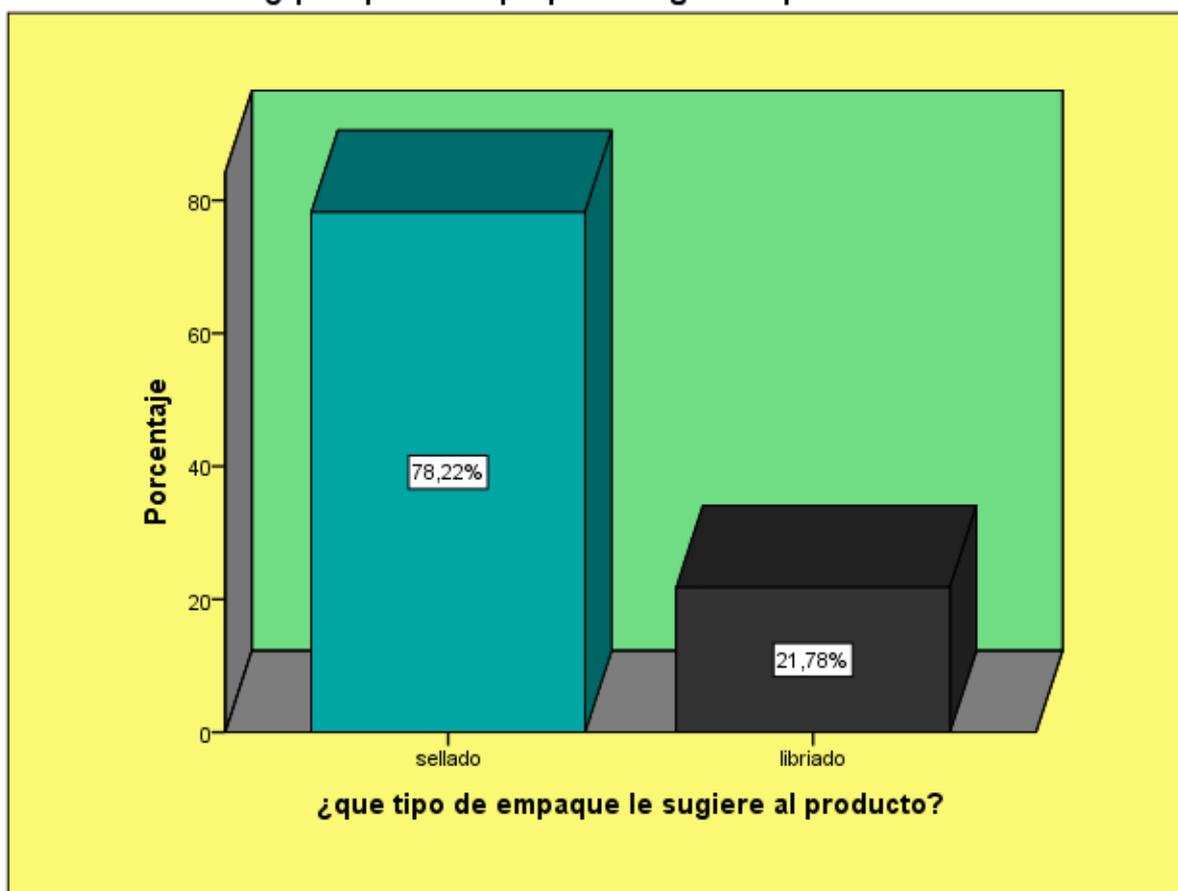
**¿Qué presentación compraría?**

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1/2 libra	108	28,3	28,3	28,3
1 libra	273	71,7	71,7	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que la presentación que más compraría la población es la de la libra, para preparación de algún determinado alimento.

**GRAFICO 4**

**¿que tipo de empaque le sugiere al producto?**



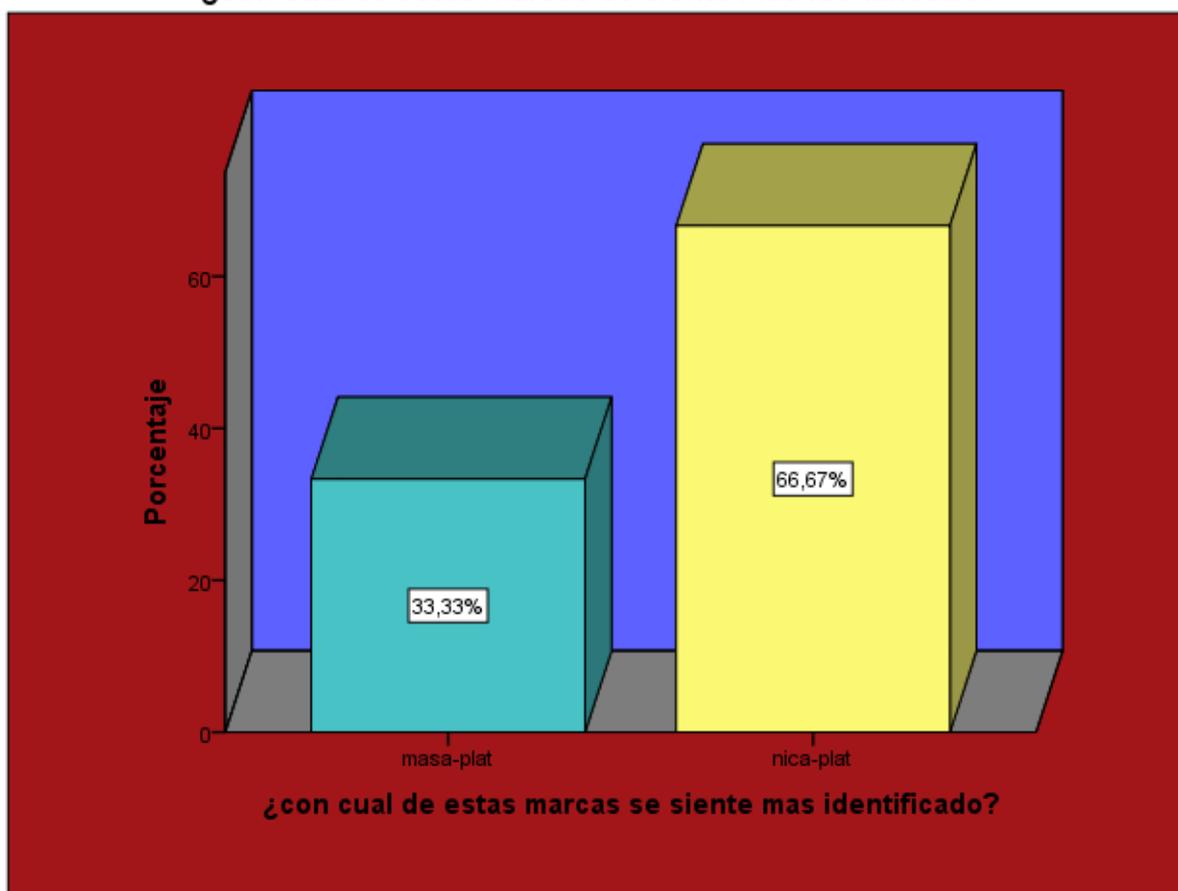
**¿Qué tipo de empaque le sugiere al producto?**

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
sellado	298	78,2	78,2	78,2
librado	83	21,8	21,8	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que el mayor porcentaje en cuanto al tipo de empaque se refiere, la población decidió que preferirían el producto sellado.

**GRAFICO 5**

¿con cual de estas marcas se siente mas identificado?

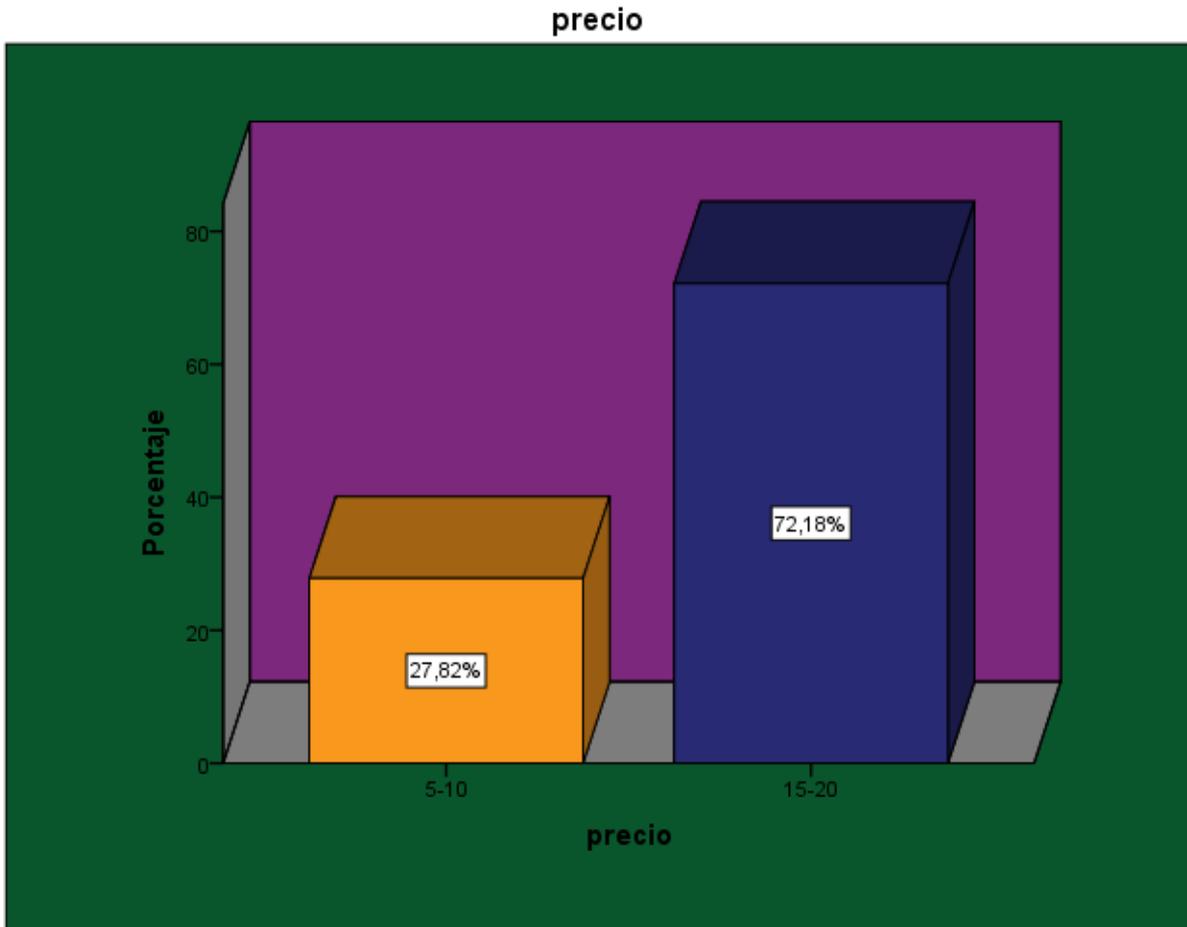


¿Con cuál de estas marcas se siente más identificado?

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
masa-plat	127	33,3	33,3	33,3
nica-plat	254	66,7	66,7	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que el nombre con mayor porcentaje elegido por la población para el producto fue Nica Plat.

**GRAFICO 6**



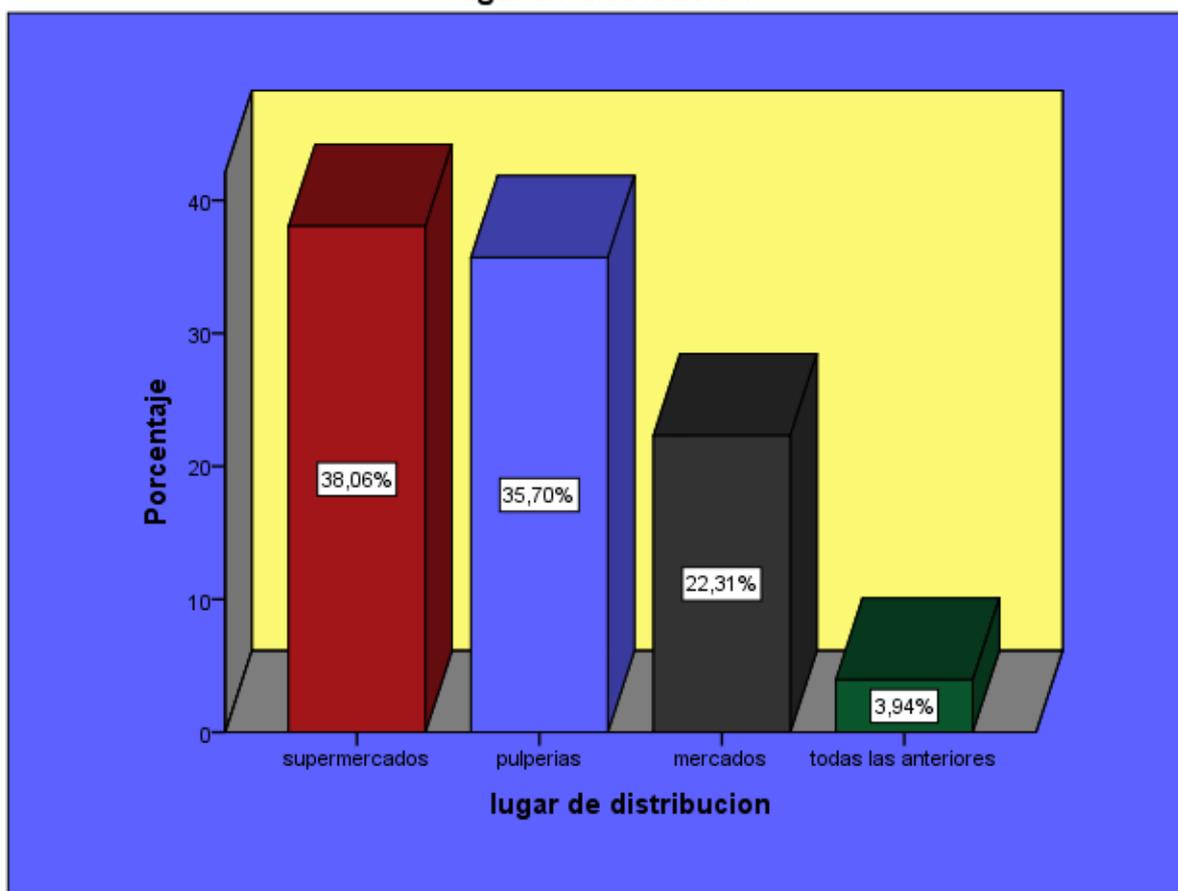
**Precio**

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
5-10	106	27,8	27,8	27,8
15-20	275	72,2	72,2	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas se obtuvieron como resultado que las personas estarían dispuesta a pagar entre 15 a 20C\$ ya que, este es el rango en que oscila la libra de Harina de Plátano.

**GRAFICO 7**

**lugar de distribución**



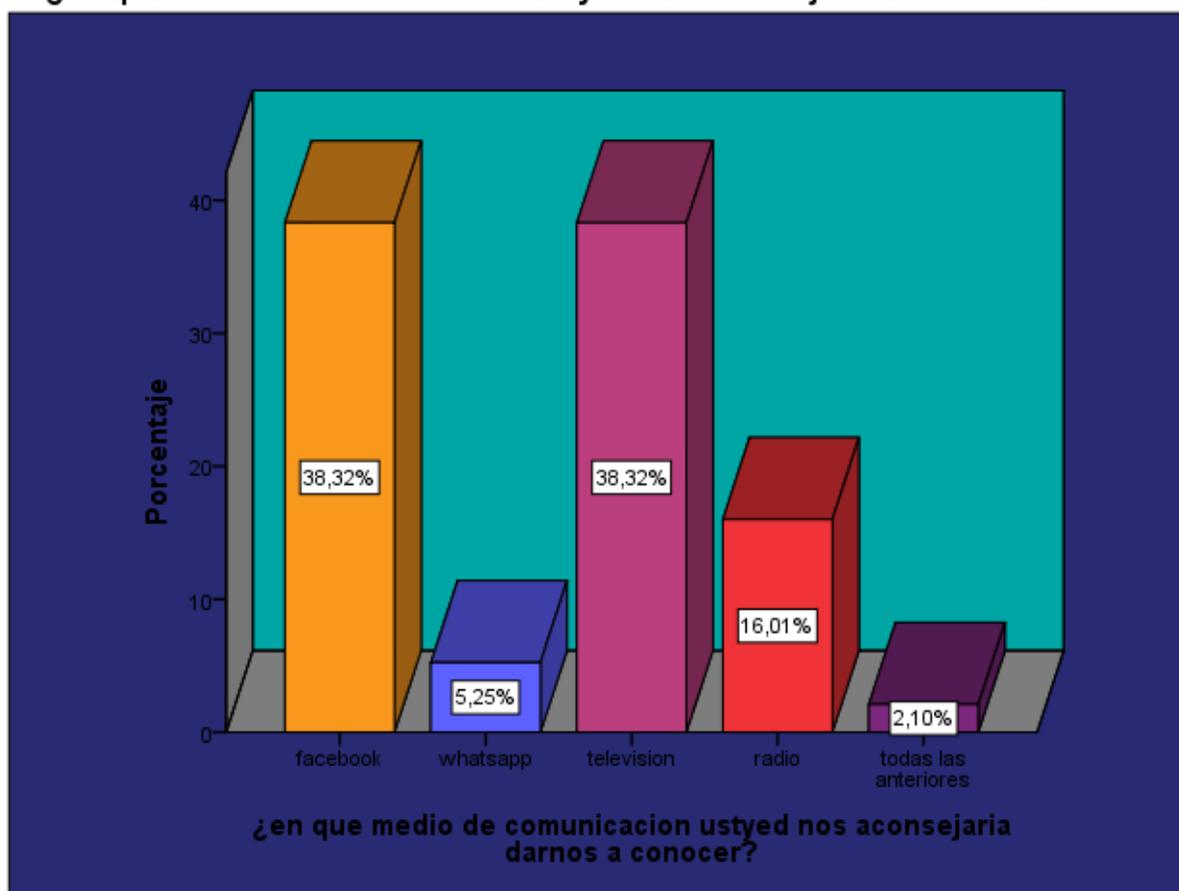
**lugar de distribución**

Valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
supermercados	145	38,1	38,1	38,1
pulperías	136	35,7	35,7	73,8
mercados	85	22,3	22,3	96,1
todas las anteriores	15	3,9	3,9	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que el mayor porcentaje elegido por las personas en cuanto al lugar de distribución se refiere, fue los supermercados.

**GRAFICO 8**

¿en que medio de comunicacion ustyed nos aconsejaria darnos a conocer?



¿En qué medio de comunicación usted nos aconsejaría darnos a conocer?

valido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Facebook	146	38,3	38,3	38,3
whatsapp	20	5,2	5,2	43,6
televisión	146	38,3	38,3	81,9
radio	61	16,0	16,0	97,9
todas las anteriores	8	2,1	2,1	100,0
Total	381	100,0	100,0	

- En las encuestas aplicadas obtuvimos como resultado que los mayores porcentajes escogidos por la población para darnos a conocer, fueron la red social Facebook y la Televisión

## GRAFICO 9

**Fotos de las competencia de nuestra harina**



**HARINA DE TRIGO ESTRELLA DE ORO MONISA**



**HARINA ESPIGA DE ORO**



**HARINA DE TRIGO GREAT VALUE**



**HARINA DE TRIGO BOLLO FINO**



**HARINA DE TRIGO MONISA**



**HARINA DE TRIGO**

**FOTOS DE DEGUSTACION RERALIZADA**



ENCUESTA  
UNIVERSIDAD POLITECNICA DE NICARAGUA  
UPOLI

Buen día soy estudiante de la carrera Licenciatura en Mercadotecnia. El objetivo de la siguiente encuesta es lograr saber sus costumbres de compra y saber si usted tiene conocimiento de la HARINA DE PLATANO. Ya sea de su sabor, y sobre todo sus propiedades y nutrientes que esta atrae en el bienestar de su salud y accesible a su bolsillo.

Sexo: F  M  Nivel de Ingreso: C\$1-3000   
 C\$ 3000-6000   
 Edad: 30-45  C\$6001-9000   
 46-61  C\$9000 a Más

Ocupación: Estudiante  técnico  Ama de Casa p   
 Profesional

Domicilio: Colonia 14 de Septiembre   
 Barrio la Fuente   
 Reparto cuadra   
 Barrio 18 de Mayo   
 German Pomares   
 Walter Ferreti

Conocimiento y Preferencia

1. ¿Usted alguna vez ha consumido Harina de plátano?

SI  NO

Degustación

2. ¿Compraría usted este producto para preparación de algún alimento? Si su respuesta es SI ¿Por qué? Sí No

Porque: Me Gusto  Encanto  N/R

3. ¿Conoce las propiedades vitamínicas que contiene la Harina de Plátano?

SI  NO

4. ¿Qué alimentos usted prepararía con Harina de Plátano?

Pan

Frituras

Nacatamal

Especifique -----

Competencia

5. Conoce alguna empresa que preparen Harina de Plátano? Si su respuesta es afirmativa pase a la pregunta N. 6 sino es negativa pase a la pregunta No.7

SI  NO

6. ¿Cuál?

7. ¿Con que frecuencia compraría el producto?

- Semanal
- Diario
- Mensual

8. ¿En qué presentación compraría el producto?

½ libra

1 libra

MEZCLA DE MERCADO

9. ¿Qué tipo de Presentación le sugiere al producto?

10. ¿Con cuál de estas marcas usted se siente identificado?

11. ¿Cuánto pagaría?

½ libra

1 libra

12. Donde le gustaría que se ofreciera el producto

Supermercados  Pulperías  Mercados  Otros

Cual \_\_\_\_\_

13. En qué medio de comunicación usted nos aconsejaría darnos a conocer

- Facebook
- Whatsapp
- Televisión
- Radio
- Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_