



## Booklets

RENIECYT - LATINDEX - Research Gate - DULCINEA - CLASE - Sudoc - HISPANA - SHERPA

UNIVERSIA - E-Revistas - Google Scholar - DOI - REDIB - Mendeley - DIALNET - ROAD - ORCID

# Title: Emprendimiento para la elaboración y venta de harina de plátano

**Author:** Rosa Karina MURILLO LIMONEZ, Zoila Noemi  
MERINO ACOSTA, Gina del Pilar RENDÓN  
GUERRA, Washington CARREÑO  
RODRIGUEZ

Editorial label ECORFAN: 607-8324

BECORFAN Control Number: 2017-02

BECORFAN Classification (2017): 271017-0112

Pages: 14

RNA: 03-2010-032610115700-14

ECORFAN-México, S.C.

244 – 2 Itzopan Street  
La Florida, Ecatepec Municipality  
Mexico State, 55120 Zipcode  
Phone: +52 1 55 6159 2296  
Skype: ecorfan-mexico.s.c.  
E-mail: [contacto@ecorfan.org](mailto:contacto@ecorfan.org)  
Facebook: ECORFAN-México S. C.

Twitter: @EcorfanC

[www.ecorfan.org](http://www.ecorfan.org)

### Holdings

Bolivia	Honduras	China	Nicaragua
Cameroon	Guatemala	France	Republic of the Congo
El Salvador	Colombia	Ecuador	Dominica
Peru	Spain	Cuba	Haití
Argentina	Paraguay	Costa Rica	Venezuela
Czech Republic			



# Contribución



La contribución que realiza este trabajo investigativo es llevar a cabo la iniciativa de emprender una actividad con fines lucrativos, suele ser algo complicado, pero eso no implica que no se lo pueda ejecutar, a veces es tan solo cuestión de saber aprovechar los beneficios de la propia naturaleza o de nuestra imaginación.

Consumir tanto la harina de plátano como el fruto en sí, es muy beneficioso para niños, ancianos, enfermos y atletas, constituyéndose como una de las mejores maneras de nutrir de energía vegetal nuestro organismo, esta investigación permite determinar una nueva alternativa de consumo al mercado, un producto nutritivo especialmente para todos los niños dándoles a conocer sobre los beneficios que ésta posee, además determinar los costos en la preparación, elaboración, fabricación de harina de plátano.

En las estrategias de venta se han definido las acciones que contribuirán al crecimiento del emprendimiento para que este alcance la rentabilidad esperada.

---



# Objetivo General

- *Analizar el emprendimiento para la elaboración y venta de harina de plátano, como suplemento alimenticio de bajo costo para la adquisición de las madres de familia de las escuelas del Cantón La Maná.*
-



# Objetivos Específicos

- Determinar los costos que intervienen en la elaboración de la harina de plátano.
  - Establecer el tipo de financiamiento que se ejecutará en el desarrollo de la propuesta de emprendimiento.
  - Describir las estrategias que se emprenderán para la venta o distribución de la harina de plátano.
-



# Introducción

- Hoy en día tomar la decisión de llevar a cabo la iniciativa de emprender una actividad con fines lucrativos, suele ser algo complicado, pero eso no implica que no se lo pueda ejecutar, a veces es tan solo cuestión de saber aprovechar los beneficios de la propia naturaleza o de nuestra imaginación.
  - Poner en marcha una propuesta de emprendimiento, toma a consideración varios ítems, tales como describir cual será el tipo de actividad a desarrollar, identificar sus costos, el tipo de financiamiento, las estrategias a plasmar para el cumplimiento de objetivos, identificar las características y tipo de consumidores, entre otros.
  - Nuestra propuesta de emprendimiento está relacionada a la preparación, elaboración, fabricación de harina de plátano y a la vez venta o distribución de la misma o de productos realizados a base de esta. Sus precios serán bajo costo para incentivar a la adquisición de este suplemento alimenticio por parte de las madres de familia de los estudiantes de las diferentes Unidades Educativas del cantón.
-



# Métodos de la Investigación



- **Método Analítico:**

Este método nos permitió conocer más del objeto de estudio, comprender la esencia del emprendimiento que aplicamos en el cantón, para ello debemos conocer la naturaleza de sus partes.

- **Método Deductivo:**

La aplicación de este método nos dio la oportunidad de identificar aquella problemática que conlleva a varias falencias en lo que se refiere a la administración del presupuesto del capital dentro de la propuesta de emprendimiento.

- **Método Inductivo:**

Al aplicar este método nos permitió la disertación de los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis), y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral.

---



# Tipos de Investigación



- De campo.
  - Documental-Bibliográfica.
  - Exploratoria.
  - Descriptiva.
  - Explicativa.
-



# Población y Muestra



## ● Población

En la presente investigación se tomó como población a las madres de familia de los estudiantes de las Escuelas de Cuarto a Octavo año de Educación Básica de las Escuelas del centro del Cantón La Mana como son: Unidad Educativa La Mana, Unidad Educativa Narciso Cerda, Unidad Educativa Rafael Vascones Gómez y Escuela Mixta La Mana, la que nos arrojó un total de 3787 datos que nos fue proporcionados por el Distrito del Cantón La Maná.

## ● Muestra

Para la muestra se calculó con la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{E^2 * (N - 1) + p * q * Z^2}$$

- N= Población= 3787
- n= Muestra= 89
- Z= Nivel de Confianza= 95% (0.95)
- E= Margen de Error= 5% (0.05)
- p= Variabilidad Positiva= 50% (0.50)



# Resultados



**Tabla 1: Elaboración de la harina de plátano**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	6
No	84	94
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100.00</b>

**Tabla 2: Conocimiento de los beneficios que tiene la harina de plátano**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	18
No	73	82
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100.00</b>

**Elaborado por: Las Autoras**



# Resultados



**Tabla 5: Consideración de los ítems que intervienen en el costo elevado de elaboración y fabricación**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
El Tiempo de Fabricación	5	6
Costo de la Mano de Obra Directa	26	29
Costo de Materia Prima	39	44
Costo de Materiales Directo	19	21
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100.00</b>

**Tabla 7: Aportación a la sociedad del cantón con la creación de una empresa relacionada con la elaboración de harina de plátano**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Aportaría a la Economía Familiar	32	36
Consumo de Producto Saludable	29	33
Cubrir la Demanda del Producto existente	28	31
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100.00</b>

Elaborado por: Las Autoras



# Resultados



**Tabla 8: Tipo de Financiamiento para el desarrollo en caso de pretender emprender, un negocio con relación a la elaboración de Harina de Plátano.**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Interno-Capital Propio	67	75
Externo-Crédito Bancario	22	25
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100.00</b>

**Tabla 9: Estrategia para dar a conocer, vender o distribuir el elemento nutricional, como comerciante.**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
En las redes sociales	63	71
Con hojas volantes	26	29
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>100.00</b>

Elaborado por: Las Autoras



# Conclusiones



1. Los costos que intervienen en la preparación, elaboración y fabricación de harina de plátano son aquellos que se derivan de los recursos utilizados para llevar a cabo la producción y preparación respectivamente, como la adquisición o compra de materiales directos e indirectos, esto así: la materia prima (plátano), los utensilios para su preparación y los condimentos necesarios para su elaboración.
  2. El tipo de financiamiento a ejecutar para el desarrollo de la propuesta de emprendimiento, misma que consta en la preparación de harina de plátano varía dependientemente de la forma o manera de preparación, ya que si se realiza de manera artesanal será necesario un financiamiento interno, es decir, con capital propio; y, en el caso de la manera industrial, pues se ve necesario incurrir a un financiamiento externo, es decir, un crédito bancario para con ello poder adquirir los equipos necesarios.
  3. Las estrategias de venta a desarrollar en la distribución de un producto, se considera uno de los pilares más importantes en cualquier empresa o negocio, ya que para poder conseguir unos buenos resultados económicos y para crecer es necesario plantear diversas formas de expansión del producto a distribuidor, por ello en las estrategias de ventas se han definido las acciones que contribuirán al crecimiento del emprendimiento para que este alcance la rentabilidad esperada.
-



# Recomendaciones



1. Es importante llevar un registro de cada uno de los costos en los que se incurren para producir un producto o servicio, ya que esta acción permite la identificación de los recursos necesarios para producirlo y a la vez se reúne la información requerida para el control de las operaciones y actividades; favoreciendo en el futuro una adecuada planificación.
2. Para llevar a cabo el desarrollo de actividades u operaciones referentes a la producción de un producto o servicio, es necesario primero establecer la fuente de financiamiento utilizar, es decir como empezaremos financiando cada una de las actividades para el cumplimiento de los objetivos, esto es establecer el tipo de financiamiento una vez ya realizada la planificación y el tipo de actividad a emprender.
3. Con anterioridad se debe establecer las estrategias a emprender para la venta o distribución de un producto o servicio, esto dependiendo del tipo de cliente que deseamos acoger y de la manera como cada uno de estos se socializan, es decir, dar a conocer el producto en los diferentes medios que en la actualidad son más acogidos y utilizados por los consumidores de todas las edades; por ejemplo, Redes Sociales, TV, Revistas Electrónicas, entre otros.



# Bibliografía



1. Pre Ecuador, Análisis sectorial, Plátano. 2015. Ministerio del Comercio Exterior; 10 (16)
  2. Clemente, E. 2012. Harina de plátano verde. Consultado el 29 de agosto del 2017. Disponible en: <http://www.directoalpaladar.com/ingredientes-y-alimentos/harina-de-platano-verde-una-rica-alternativa-para-celios>
  3. Medicinas Naturales, 2016. Beneficio de la Harina de plátano. Disponible en: [http://www.medicinasnaturistas.com/harina\\_platano](http://www.medicinasnaturistas.com/harina_platano)
  4. Alex Collaguazo, 2011. Crecimiento de la producción de la harina de plátano; Ecuador; Comercio Exterior
-



**Gracias,  
por su Atención...**

---



**ECORFAN®**

© ECORFAN-Mexico, S.C.

No part of this document covered by the Federal Copyright Law may be reproduced, transmitted or used in any form or medium, whether graphic, electronic or mechanical, including but not limited to the following: Citations in articles and comments Bibliographical, compilation of radio or electronic journalistic data. For the effects of articles 13, 162,163 fraction I, 164 fraction I, 168, 169,209 fraction III and other relative of the Federal Law of Copyright. Violations: Be forced to prosecute under Mexican copyright law. The use of general descriptive names, registered names, trademarks, in this publication do not imply, uniformly in the absence of a specific statement, that such names are exempt from the relevant protector in laws and regulations of Mexico and therefore free for General use of the international scientific community. BECORFAN is part of the media of ECORFAN-Mexico, S.C., E: 94-443.F: 008- ([www.ecorfan.org/](http://www.ecorfan.org/) booklets)