



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA.**

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL.

**INFORME FINAL, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERAS COMERCIALES**

TEMA:

**LAS MOLIENDAS DE CAÑA DE AZÚCAR Y SU
CONTRIBUCIÓN SOCIOECONÓMICA A LAS FAMILIAS DE
LA PARROQUIA BALZAPAMBA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO
2017.**

AUTORAS:

THALIA LIZETH GAIBOR VARGAS

IBETH KATHERINE VISCARRA TORRES

DIRECTOR:

ECON. RENÉ VILLACRÉS B. PhD.

PARES ACADÉMICOS:

ECON. CARMITA BORJA, Msc.

ING. DIÓMEDES NUÑEZ, PhD.

GUARANDA - ECUADOR

AÑO 2018

CERTIFICADO DEL DIRECTOR

A quien interese:

**ECON. RENÉ VILLACRÉS BORJA PhD, DOCENTE DIRECTOR, DEL
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN,**

CERTIFICA

Que el presente Proyecto de Investigación titulado: **“LAS MOLIENDAS DE CAÑA DE AZÚCAR Y SU CONTRIBUCIÓN SOCIOECONÓMICA A LAS FAMILIAS DE LA PARROQUIA BALZAPAMBA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2017.”** de autoría de THALÍA LIZETH GAIBOR VARGAS e IBETH KATHERINE VISCARRA TORRES, estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial reúnen los requisitos correspondientes a las normas establecidas en el Reglamento de Titulación de la Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, por lo tanto faculto a sus autoras, para que continúen con los trámites legales pertinentes.

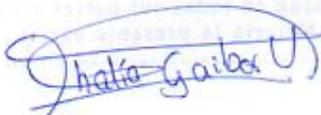
Guaranda 24 de Mayo de 2018



Econ. René Villacrés PhD.

AUTORÍA NOTARIADA

Nosotras Estudiantes Thalía Lizeth Gaibor Vargas con C.I 0202307088 e Ibeth Katherine Viscarra Torres con C.I 0202356242 afirmamos que el presente proyecto de investigación es de nuestra autoría; y los derechos de propiedad intelectual sedemos a la Universidad Estatal de Bolívar; sobre el tema de investigación denominado: **LAS MOLIENDAS DE CAÑA DE AZÚCAR Y SU CONTRIBUCIÓN SOCIOECONÓMICA A LAS FAMILIAS DE LA PARROQUIA BALZAPAMBA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2017.**



Thalía Lizeth Gaibor Vargas



Ibeth Katherine Viscarra Torres





DRA. MSc. GINA CLAVIJO CARRION
Notaria Cuarta del Cantón Guaranda.

ESCRITURA N° 20180201004P01019

DECLARACIÓN JURAMENTADA

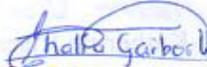
OTORGA:

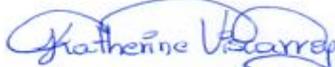
THALIA LIZETH GAIBOR VARGAS e
IBETH KATHERINE VISCARRA TORRES.

CUANTÍA: INDETERMINADA

Di 2 COPIA

En el Cantón Guaranda, Provincia de Bolívar, República del Ecuador, a los cinco días del mes de junio del año dos mil dieciocho, ante mi **DRA. MSC. GINA LUCIA CLAVIJO CARRIÓN, NOTARIA CUARTA DEL CANTÓN GUARANDA** comparecen con plena capacidad, libertad y conocimiento, a la celebración de la presente escritura; Las señoritas **THALIA LIZETH GAIBOR VARGAS e IBETH KATHERINE VISCARRA TORRES**, por sus propios y personales derechos en calidad de OTORGANTES. Las comparecientes declaran ser de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, de estados civil solteras, de ocupación estudiante, domiciliados en el cantón Guaranda, hábiles en derecho para contratar y contraer obligaciones, a quienes de conocer doy fe, en virtud de haberme exhibido sus documentos de identificación en base a la cual obtengo la certificación de datos biométricos del Registro Civil, mismo que agrego a esta escritura como documentos habilitantes. Advertidas las comparecientes por mí la Notaria de los efectos y resultados de esta escritura, así como examinados que fue en forma aislada y separada de que comparecen al otorgamiento de esta escritura sin coacción, amenazas, temor reverencial, ni promesa o seducción, declaran: Nosotras: **THALIA LIZETH GAIBOR VARGAS e IBETH KATHERINE VISCARRA TORRES**, declaramos bajo juramento que: los criterios e ideas emitidos en el presente proyecto de investigación es de nuestra autoría y los derechos y propiedades intelectuales sedemos a la Universidad Estatal de Bolívar, sobre el tema de investigación denominado: **LAS MOLIENDAS DE CAÑA DE AZÚCAR Y SU CONTRIBUCIÓN SOCIOECONÓMICA A LAS FAMILIAS DE LA PARROQUIA BALZAPAMBA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2017**. En el proyecto de previo a la obtención del título de Ingenieras Comerciales, otorgado por la Universidad estatal de Bolívar, a través de la Facultad de ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, escuela de Gestion Empresarial.- Es todo cuanto podemos declarar en honor a la verdad.- Para su otorgamiento se observaron los preceptos de ley y leída que le fue a las comparecientes íntegramente, por mí la Notaria, aquella se ratifican en todas sus partes y firman conmigo en unidad de acto, incorporando al protocolo de esta Notaria la presente escritura de Declaración Juramentada, de todo lo cual doy fe.


SRTA. THALIA LIZETH GAIBOR VARGAS.
C.C. **0202307088**


SRTA. IBETH KATHERINE VISCARRA TORRES.
C.C. **0202356242**




DRA. MSc. GINA LUCIA CLAVIJO CARRION
NOTARIA CUARTA DEL CANTÓN GUARANDA.



AUTORÍA DE TRABAJO

Nosotras, Thalía Lizeth Gaibor Vargas e Ibeth Katherine Viscarra Torres en calidad de autoras del trabajo de investigación: **“LAS MOLIENDAS DE CAÑA DE AZÚCAR Y SU CONTRIBUCIÓN SOCIOECONÓMICA A LAS FAMILIAS DE LA PARROQUIA BALZAPAMBA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2017.”**

autorizamos a la Universidad Estatal de Bolívar hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación.

Los derechos que como autoras nos corresponden, con excepción de la presente autorización, seguirán vigentes a nuestro favor, de conformidad con lo establecido en los artículos 5, 6, 8; 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

Asimismo, autorizamos a la Universidad Estatal de Bolívar para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

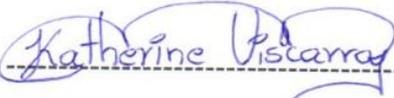
Firma:



Thalía Lizeth Gaibor Vargas

CI.: 0202307088

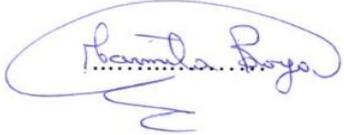
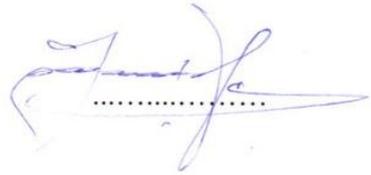
Firma:



Ibeth Katherine Viscarra Torres

CI.: 0202356242

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

TRIBUNAL	FECHA	FIRMA
Ing. Danilo Barreno	24/05/2018	
PRESIDENTE		
Econ. René Villacrés PhD.	24/05/2018	
DIRECTOR		
Econ. Carmita Borja, Msc.	24/05/2018	
PAR ACADÉMICO 1		
Ing. Diómedes Nuñez PhD.	24/05/2018	
PAR ACADÉMICO 2		

Guaranda, 20 de abril de 2018

CERTIFICADO ANTIPLAGIO

Yo, Econ. René Villacrés PhD, Director del proyecto de investigación, certifica que las señoritas: **GAIBOR VARGAS THALÍA LIZETH y VISCARRA TORRES IBETH KATHERINE**, estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial, dentro de la modalidad de Titulación (Proyecto de Investigación); han cumplido con la revisión a través de la herramienta URKUND, el día 19 de Abril del 2018, del Informe Final del Proyecto de Investigación denominado **“LAS MOLIENDAS DE CAÑA DE AZÚCAR Y SU CONTRIBUCIÓN SOCIOECONÓMICA A LAS FAMILIAS DE LA PARROQUIA BALZAPAMBA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2017”**, dando como resultado un 5% de coincidencia; porcentaje que se encuentra dentro del parámetro legal establecido.

Es todo cuanto puedo certificar.


Econ. René Villacrés PhD.

DIRECTOR

DEDICATORIA

Mi mayor agradecimiento es hacia Dios que me ha mantenido de pie en todas las instancias de mi vida, a mis padres José Gaibor, Narcisa Vargas, hermanas Nicela, Lisbeth, que han sido uno de los entes fundamentales para el progreso de mis sueños. A mis maestros por el conocimiento que me han brindado para llegar a ser profesional de excelencia y con valores, a todos quienes me colaboraron ya que con su ayuda y aporte me ayudaron a incrementar mi formación académica.

Thalía Gaibor

El siguiente trabajo de investigación lo dedico primero a mi Dios por haberme iluminado, bendecido en cada uno de mis pasos a lo largo de mis estudios, a mi madre por su infinito amor, confianza y por inculcarme que la educación hace grande a las personas, a mis hermanos quienes han sido un ejemplo de constancia, perseverancia, por apoyarme a medida de sus posibilidades cuando más lo necesitaba. A mis maestros por sus consejos, por sus conocimientos entregados en mi vida universitaria. A mis hijos Adriana, Romina y Mateo por ser mi mayor inspiración y el motor principal de mi vida y de esta meta cumplida. Gracias a todos por estar conmigo en cada momento apoyando este sueño de ser profesional.

Katherine Viscarra

AGRADECIMIENTO

A Dios por darnos la oportunidad de estar vivas, por habernos guiado en este camino profesional, por estar con nosotras en los momentos más difíciles, habernos perdonado y permitirnos avanzar con fuerza, entusiasmo y sobre todo amor, en cada etapa de nuestras vidas.

A la Universidad que nos ha permitido pertenecer a esta prestigiosa institución, y conocer a sus catedráticos por impartir tanto sus conocimientos como experiencias entregadas en cada aula de clase, formándonos en valores, como profesionales, y como seres humanos.

A nuestro director Econ. René Villacrés PhD, por su esfuerzo, dedicación, y sobre todo por creer en nosotras, brindándonos su visión crítica en el presente trabajo, quien con su experiencia y conocimientos nos ha permitido enriquecernos profesionalmente.

A nuestra par académica Econ. Carmita Borja, por su paciencia y sus consejos a lo largo de la realización de nuestro trabajo de titulación, quien nos ha dado su confianza, y con ello logramos corregir ciertos errores que hoy nos han servido para el cumplimiento de nuestra meta principal.

A nuestro par académico Ing. Diómedes Nuñez PhD, por sus sabias palabras profesionalmente, quien nos ha motivado durante todo el proceso, y nos ha enseñado que en la vida por más obstáculos que se presenten debemos continuar, y salir adelante con entusiasmo. Y que cada sueño puede ser cumplido si permitimos que Dios sea el motor principal de nuestra vida, gracias por su amistad sincera.

Thalía y Katherine

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO DEL DIRECTOR	II
AUTORÍA NOTARIADA.....	III
AUTORÍA DE TRABAJO	IV
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	V
CERTIFICADO ANTIPLAGIO.....	VI
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VIII
ÍNDICE GENERAL	IX
ÍNDICE DE TABLAS	XII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XIII
ÍNDICE DE CUADROS.....	XIV
ÍNDICE DE APÉNDICES.....	XV
RESUMEN	XVI
ABSTRACT.....	XVII
INTRODUCCIÓN	1
PROBLEMA	3
Formulación del problema	3
Descripción del problema	3
PREGUNTAS DIRECTRICES O CIENTÍFICAS	5
OBJETIVOS	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos.....	6
JUSTIFICACIÓN	7
REVISIÓN DE LA LITERATURA	8
Caña de azúcar	8
Variedades.....	9
a.) Variedad Proestation. Oest. Java (P.O.J.) 2878	9
b.) Variedad P.O.J. 2714	10
La molienda de caña de azúcar	10
Temporada de moliendas	12
Panela	12
Elaboración de la panela	13
Composición de la panela	14
Alcohol.....	15
Utensilios de producción.....	15
Miel	16
Información nutricional de la melaza o miel de caña	16
Influencia de los factores socioeconómicos en la empresa.....	17
Teoría del desarrollo sostenible	17
Teoría de la modernización.....	19
	IX

Economía.....	20
Historia de la Economía.....	21
La actividad económica.....	23
Del desarrollo local al desarrollo económico local.....	24
Distribución.....	24
La función de distribución.....	24
Canales de comercialización.....	25
Etapas del canal de comercialización.....	26
METODOLOGÍA.....	27
Métodos.....	27
Método histórico lógico.....	27
Método sintético.....	27
Método analítico.....	27
Método deductivo.....	27
Método inductivo.....	27
Tipos de Investigación.....	27
La investigación no experimental.....	27
Investigación descriptiva.....	27
Investigación cualitativa.....	28
Investigación cuantitativa.....	28
Diseño de Investigación.....	28
Investigación de campo.....	28
Investigación bibliográfica.....	28
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS.....	28
Encuestas.....	28
Entrevistas.....	28
UNIVERSO Y MUESTRA.....	29
Población.....	29
Muestra.....	30
Tipo de Muestra.....	30
Muestra no Probabilística o Dirigida.....	30
Muestreo por juicios, opinático o intencional.....	30
RESULTADOS.....	31
PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS PRODUCTORES.....	31
OBJETIVO 1: Realizar un diagnóstico de las moliendas de caña de azúcar de la parroquia Balzapamba.....	59
OBJETIVO 2: Conocer el proceso productivo que tienen las moliendas en la elaboración de sus productos.....	63
Proceso para la elaboración de la panela granulada.....	63
Proceso del Alcohol.....	66

OBJETIVO 3.- Análisis de la producción y comercialización de los derivados de la caña de azúcar	68
OBJETIVO 4.- Describir los beneficios socioeconómicos que aporta las molindas de caña de azúcar.	70
DISCUSIÓN	72
CONCLUSIONES	74
RECOMENDACIONES	75
BIBLIOGRAFÍA GENERAL.....	76
APÉNDICES.....	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población y muestra de las moliendas.....	29
Tabla 2 Cantidad de terreno	31
Tabla 3 Control de plagas, enfermedades y deshojes.....	32
Tabla 4 Personal contratado	33
Tabla 5 Frecuencia de la molienda.....	34
Tabla 6 Tipo de Trapiche	35
Tabla 7 Tiempo en esta actividad.....	36
Tabla 8 Productos que elabora	37
Tabla 9 Panela en bloque.....	38
Tabla 10 Panela granulada en libras	39
Tabla 11 Alcohol en litros	40
Tabla 12 Miel en litros	41
Tabla 13 Personal empleado para realizar la molienda.....	42
Tabla 14 Personal utilizado	43
Tabla 15 Dinero invertido	44
Tabla 16 Panela en bloque.....	45
Tabla 17 Panela granulada en libras	46
Tabla 18 Alcohol en litros	47
Tabla 19 Miel en litros	48
Tabla 20 Lugar de venta de los productos.....	49
Tabla 21 Panela en bloque.....	50
Tabla 22 Panela granulada	51
Tabla 23 Alcohol	51
Tabla 24 Miel	51
Tabla 25 Mejoramiento de la presentación del producto	52
Tabla 26 Problemas a la hora de comercializar.....	53
Tabla 27 Ingresos	54
Tabla 28 Fuente principal de recursos de su familia	56
Tabla 29 Actividades generadoras de ingresos	57
Tabla 30 Destinación de Ganancias	58
Tabla 31 Población por sexo y por rangos de edad.....	59
Tabla 32 Cantidad de hectáreas.....	60

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Variedad Proestation. Oest. Java (P.O.J.)	9
Gráfico 2 Variedad P.O.J	10
Gráfico 3 Canales de distribución para mercados de consumo	26
Gráfico 4 Cantidad de terreno	31
Gráfico 5 Control de plagas, enfermedades y deshoje	32
Gráfico 6 Personal contratado	33
Gráfico 7 Frecuencia de la molienda	34
Gráfico 8 Tipo de trapiche	35
Gráfico 9 Tiempo en esta actividad	36
Gráfico 10 Productos que elabora	37
Gráfico 11 Panela en bloque	38
Gráfico 12 Panela granulada en libras	39
Gráfico 13 Alcohol en litros	40
Gráfico 14 Miel en litros	41
Gráfico 15 Personal empleado para realizar la molienda	42
Gráfico 16 Personal utilizado	43
Gráfico 17 Dinero invertido	44
Gráfico 18 Panela en bloque	45
Gráfico 19 Panela granulada en libras	46
Gráfico 20 Alcohol en litros	47
Gráfico 21 Miel en litros	48
Gráfico 22 Lugar de ventas de los productos	49
Gráfico 23 Panela en bloque	50
Gráfico 24 Mejoramiento de la presentación del producto	52
Gráfico 25 Problemas a la hora de comercializar	53
Gráfico 26 Ingresos	54
Gráfico 27 Fuente principal de recursos de su familia	56
Gráfico 28 Actividades generadora de ingresos	57
Gráfico 29 Destilación de ganancias	58
Gráfico 30 Proceso Fotográfico de la Molienda	65

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Los principales nutrientes de la panela.....	14
---	----

ÍNDICE DE APÉNDICES

Apéndice 1 Entrevista al productor más antiguo.....	80
Apéndice 2 Certificado del productor de mayor antigüedad.....	82
Apéndice 3 Fotografías.....	83

RESUMEN

En la provincia Bolívar existen productos representativos, como es la caña de azúcar en la parroquia de Balzapamba donde las moliendas son los protagonistas, por sus procesos, tradiciones y porque no decir la cultura que han marcado historia a lo largo del tiempo.

Con el objetivo de conocer las moliendas de caña de azúcar y su contribución socioeconómica a las familias de esta parroquia, se llevó a cabo una investigación, tomando como enfoque importante los procesos artesanales de la producción de los derivados de la caña, se han estudiado mediante una base teórica existente de diferentes autores y por la recopilación de información obtenida durante varias visitas, aplicando tanto encuestas y entrevistas, a través de un censo realizado a los dueños de los trapiches. Se aplicó un análisis socioeconómico para conocer área sembrada, el proceso productivo, la inversión de sus recursos, cuántas personas trabajan, su comercialización, y la contribución que genera este tipo de emprendimiento, concluyéndose que es a largo plazo; ya que una vez que empiezan a elaborar sus productos aumenta su economía y dan empleo a otros negocios. Además, se determinó que no existe una marca que la distinga, ni publicidad ya que los cañicultores no tienen ningún tipo de ayuda ya sea pública o privada.

Se determinó que no poseen el manejo del registro sanitario que permita garantizar la calidad del producto. Sin embargo, lo más impactante y evidente fue que todos los ingresos que perciben los cañicultores no son suficientes para los gastos que requieren en sus hogares; pues, la única contribución es para cubrir los gastos diarios sin permitirles crecer económicamente, lo que se debe a los precios de sus productos siendo excesivamente bajos con relación al trabajo que implica su producción.

ABSTRACT

In Bolívar province there are representative products, such as sugarcane in the parish of Balzapamba where grinds are the protagonists, for their processes, traditions and why not say the culture that has marked history over time.

With the objective of knowing the grindings of sugarcane and its socioeconomic contribution to the families of this parish, an investigation was carried out, taking as an important focus the artisanal processes of the production of the sugarcane derivatives, they have been studied through an existing theoretical basis of different authors and the collection of information obtained during several visits, applying both surveys and interviews, through a census made to the owners of the trapiches. A socioeconomic analysis was applied to know the sown area, the productive process, the investment of its resources, how many people work, its commercialization, and the contribution generated by this type of enterprise, concluding that it is long term; since once they start to elaborate their products, they increase their economy and they give employment to other businesses. In addition, it was determined that there is no brand that distinguishes it, nor advertising because the farmers do not have any type of help, whether public or private.

It was determined that they do not have the sanitary registry management that allows to guarantee the quality of the product. However, what was most striking and evident was that all the income received by the sugarcane growers is not enough for the expenses they require in their homes; Therefore, the only contribution is to cover daily expenses without allowing them to grow economically, which is due to the prices of their products being excessively low in relation to the work involved in their production.

INTRODUCCIÓN

El cultivo de la caña constituye un factor importante dentro de la economía de las familias de la parroquia Balzapamba, con la producción de la materia prima surge la idea de realizar las moliendas lo cual permite transformar en nuevos productos entre ellos la panela en bloques, granulada, el alcohol y la miel, alimentos naturales que aportan nutrientes a los seres humanos, lo cual diferencia de otros productos similares.

No obstante, de sus características nutricionales, el futuro de este emprendimiento se ve afectado por la disminución de los precios de estos productos y la presencia de la competencia directa de productos sustitutos que cuentan con una marca y un mercado, tal es el caso del azúcar en todas sus presentaciones.

Las moliendas tienen participación importante dentro de la manufactura, sin embargo, existen algunas falencias, entre ellas: una producción de la materia prima poco tecnificada, cañicultores trabajando en forma individual o desorganizada, maquinaria antigua, ningún conocimiento del mercado y de técnicas de mercadeo, presencia de intermediarios que encarecen el producto al consumidor final y finalmente poco apoyo de las autoridades.

Sin embargo de lo antes anotado los derivados de la caña son considerados dentro de los más importantes a nivel mundial, como lo manifiesta el Centro de Investigación de caña de azúcar del Ecuador, (CINCAE, 2013) quien señala:

Entre los productos que constan como de mayor importancia nacional y mundial, por sus nutrientes así mismo para la industria bioenergética y sus derivados, encontramos a la caña de azúcar. Se estiman 25 millones de hectáreas sembradas en el mundo, primordialmente para la extracción de azúcar, por lo tanto en el mundo promueven más de 300 millones de empleos directos por año.

En nuestro país el origen empieza desde nuestros ancestros como señala (Guerrero, 2015):

Fue sembrada por parte de la cultura Valdivia en la provincia de Manabí, además en las culturas Chorreras y Machalillas, usándolas como planta medicinal, debido a que contiene propiedades curativas. En la actualidad se produce esta planta en las provincias: Guayas y Manabí en mayores proporciones. A nivel nacional se cosechan al año 81 000 hectáreas para producción de azúcar y etanol. Otras 50 000 hectáreas se destinan para producción de panela y alcohol artesanal. Se estima más de 30 mil empleos directos generados por la industria azucarera.

En la provincia Bolívar una superficie sembrada de 6 254 hectáreas, que representa el 13% de la superficie a nivel nacional del cual el 30% lo destinan para panela y el 70% para alcohol.

Las moliendas son una actividad ancestral, no se la realiza de manera frecuente, puesto que una vez cosechada la planta de la caña en su totalidad se demora un año en madurar, pero algunas personas suelen realizar el entresaque que consiste en la recolección de la caña madura para su molienda, lo cual si bien es cierto provoca producción habitual, pero retrasa el tiempo de crecimiento.

La presente investigación se realizó en la parroquia de Balzapamba con la finalidad de conocer la contribución socioeconómica a las familias de este sector que genera las moliendas de caña de azúcar, la información que se recopiló fue mediante encuestas y entrevista a los propietarios de los trapiches.

Una vez analizados e interpretados los datos se concluyó que este emprendimiento produce gran impacto en la economía generando empleo, tanto para sus propietarios como para los negocios que se encuentran en torno a las moliendas; sin embargo, hay que recalcar que las ganancias que obtienen los cañicultores no les alcanza para todas las necesidades que surgen en cada uno de los hogares debido a los precios muy bajos de sus productos y a la poca demanda que existe por parte de los consumidores finales.

PROBLEMA

Formulación del problema

¿Cómo contribuyen las molindas de caña de azúcar al desarrollo socioeconómico de las familias de la parroquia Balzapamba, provincia Bolívar en el año 2017?

Descripción del problema

La investigación realizada se enfocó en un estudio socioeconómico en el que se logró conocer la cantidad sembrada de caña de azúcar, definir el proceso productivo, su comercialización, las inversiones realizadas, el empleo que generan, sus ingresos y en general el aporte socioeconómico de las molindas hacia las familias de la parroquia Balzapamba, donde se identificó que con el paso del tiempo los productores de caña han disminuido su cultivo; puesto que no demanda gran interés por parte de los consumidores, es por esta razón que han buscado otras fuentes de ingresos que les generen utilidades, es por ello que adicionalmente están dedicados a otro tipo de actividades productivas.

Además, se determinó que los productos que se elaboran han perdido su atracción debido a que los clientes prefieren azúcar refinado y empaquetado que cuente con marca, registro sanitario; y es por ello que los productores están elaborando más para consumo familiar que para la venta porque ya no hay demanda y sus ingresos se ven afectados por esta razón.

La producción no es tecnificada, y la mayoría de las molindas no se encuentran en zonas cercanas a la parroquia, por lo que los traslados de los productos terminados ocasionan un gasto adicional por el flete de vehículos, o animales de carga, aunque de esta manera la contribución que genera este tipo de emprendimiento es a largo plazo por lo que realizan cada año esta labor sin embargo una vez que su economía aumenta dan empleo a otros negocios.

No cuentan con un registro sanitario que certifique la calidad del producto, porque no existe interés por parte de algún ente financiero y gubernamental que ayude al acceso de créditos o a realizar convenios con otras instituciones o negocios donde puedan

vender sus productos y adquirir una nueva maquinaria para poder mejorar sus productos en calidad y por ende elevar precios.

La disminución de estos emprendimientos afecta a la economía de los habitantes de Balzapamba, tanto para los productores, porque es su fuente principal de ingresos económicos, como para los demás negocios que se encuentran entorno a las moliendas.

Al no poseer una marca, ni publicidad sobre los productos que elaboran no pueden cautivar a su público y tampoco atraer a nuevos consumidores, lo que hace que su imagen se deteriore y pierda atracción por parte de los clientes.

PREGUNTAS DIRECTRICES O CIENTÍFICAS

- ¿Las moliendas contribuyen al mejoramiento socioeconómico de las familias de la parroquia Balzapamba?
- ¿El proceso de producción de panela es el adecuado para generar utilidades?
- ¿Cuáles son los beneficios sociales que genera este tipo de emprendimiento?

OBJETIVOS

Objetivo General

Determinar la contribución socioeconómica de las molindas de caña de azúcar a las familias de la parroquia Balzapamba, Provincia Bolívar, año 2017.

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico de las molindas de caña de azúcar de la parroquia Balzapamba.
- Conocer el proceso productivo que tienen las molindas en la elaboración de sus productos.
- Analizar la producción y comercialización de los derivados de la caña de azúcar.
- Describir los beneficios socioeconómicos que aporta las molindas de caña de azúcar.

JUSTIFICACIÓN

La investigación logró realizar un análisis de la situación actual de las moliendas de caña de azúcar, ya que a esta actividad se dedican una gran cantidad de pobladores de la parroquia Balzapamba; convirtiéndose ésta en una fuente de ingresos importante para sus familias, además logramos saber el aporte socioeconómico a sus economías, así mismo identificamos los diferentes procesos utilizados en la generación de valor agregado, el sistema de comercialización y las normas de calidad.

La importancia de la investigación radica en la determinación del grado de contribución socioeconómica de las moliendas de caña de azúcar y su influencia en la economía de los propietarios que se dedican a la producción, expendio de productos derivados de la caña de azúcar.

La investigación fue factible ya que se pudo recopilar información real y clara de los agricultores, para así analizar las diferentes variables que nos permita visualizar la situación real de los productores, se determinó su proceso de producción, los canales de distribución, sus ingresos y en general la contribución socioeconómica que esta actividad genera a las familias de la parroquia Balzapamba.

Fue pertinente, puesto que se logró conocer cuál es el aporte de los productores de la caña de azúcar por medio de las respectivas respuestas que se obtuvieron a través de la entrevista y las encuestas, en situaciones económicas adversas que requieren generar emprendimiento similar o igual al investigado.

Es original considerando que no existe una investigación de este tipo, por lo tanto, es una contribución que se va a realizar para conocimiento público y servirá como instrumento necesario para nuevas investigaciones.

Los beneficiarios de esta investigación son los propietarios de este tipo de negocios ya que contarán con una información clara y fidedigna para establecerse de forma adecuada, los beneficiarios indirectos constituyen la población porque su producto que adquirirá será de calidad.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Caña de azúcar

Este producto es importante puesto que permite con sus derivados lograr una mejor economía por ende el Centro de Investigación de caña de azúcar del Ecuador (CINCAE, 2013) expone:

El sector productor de caña de azúcar ha sido un pilar importante de la economía ecuatoriana desde hace varios años, por las condiciones favorables de la costa estas han provocado la expansión del cultivo. El Ecuador es un productor importante porque es el ingreso de muchas familias además se ha logrado exportar en pequeñas cantidades a Perú. El área de producción de caña de azúcar en Ecuador es de aproximadamente 110.000 hectáreas, de las cuales la mayoría se utiliza para la fabricación de azúcar y el resto para la elaboración artesanal de panela y alcohol. En el 2006 la superficie cosechada para producción de azúcar fue 69.156 hectáreas, de las cuales el 89% se concentra en la cuenca baja del río Guayas (provincias de Guayas, Cañar y Los Ríos), donde están ubicados los ingenios de mayor producción: ECUDOS, San Carlos y Valdez. El 11% restante corresponde a los ingenios IANCEM, en la provincia de Imbabura y Monterrey en la provincia de Loja.

De la misma manera mediante la superficie de terreno sembrada se puede determinar que existe demanda en los lugares, donde se producen esta especie de planta por lo tanto menciona (CINCAE, 2013) que:

El crecimiento de la superficie cultivada de caña para la producción de azúcar ha sido muy notorio en los últimos años, pasando de 48.201 hectáreas en 1990 a 69,156 hectáreas en el 2006. Este incremento será más notorio en los próximos años debido al uso previsto de alcohol como carburante. El azúcar que se produce en Ecuador es básicamente para consumo nacional. Para lograr una extracción de calidad en la caña de azúcar debe ser cuidada, con riego adecuado, control de plagas, desoje de

la caña por lo menos 2 veces al año, para el momento de la cosecha sea de una manera fácil y se logre ahorrar tiempo.

Es una planta diferente dependiendo de la zona que se encuentren, puesto que muchos lugares tienen variedades ya plantadas y son con las que comercializan o prefieren, pueden tener diferentes colores, tamaños, grosor.

Variedades

Entre las variedades de caña de azúcar que se pueden encontrar en el Ecuador, las mismas que se encuentran en su mayoría son 2 especies entre las cuales resalta el autor (Naranjo, 2013) las siguientes:

a.) Variedad Proestation. Oest. Java (P.O.J.) 2878

Obtenida en la estación experimental de Jav (Proestation. Oest. Java) 1921, es más comercializada en trozos ya que es suave, guarapo y se logra ingresar al trapiche hasta manejado por un ser humano, y puede llegar a ser su panela o azúcar más claro. Sus nombres vulgares: Ceniza, Palmira, Piojosa, según la zona donde se ha cultivado.



Gráfico 1: Variedad P.O.J 2878

Fuente: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

b.) Variedad P.O.J. 2714

Este tipo de caña resulta tener dureza, lo usan en su mayoría para la producción de panela puesto que contiene más jugo, pues necesita ser machacada antes de ingresar al trapiche puesto que lo descuadra, según versión de los productores.



Gráfico 2: Variedad P.O.J. 2714

Fuente: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

La molienda de caña de azúcar

Es el espacio físico que se utiliza para el proceso de la elaboración de los derivados de la caña de azúcar por lo tanto (Montalvo, 2015), manifiesta:

La caña preparada por las picadoras llega a un tándem de molinos, constituido cada uno de ellos por tres o cuatro mazas metálicas y mediante presión extrae el jugo de la caña. La caña al pasar por el primer molino, después de haber sido preparada por las picadoras, pierde aproximadamente entre 70 a 80% de su peso en jugo. Para lograr una buena extracción se lava el bagazo con agua o jugo pobre en sacarosa, esto se hace al salir de cada molino para diluir la sacarosa que aún está contenida en el bagazo y así aumentar la extracción para alcanzar más del 85% del azúcar que contenía la caña. Cada molino está equipado con una turbina de alta presión. En el recorrido de la caña por el molino se agrega agua, generalmente caliente, y jugo pobre en sacarosa para extraer al máximo la cantidad de sacarosa que contiene el

material fibroso, a estos procedimientos se le llama sistema de imbibición compuesta. En cambio, al proceso de extracción del jugo se le denomina maceración. El bagazo que sale de la última unidad de molienda se conduce a una bagacera (lugar de almacenamiento del bagazo) y luego se alimenta a las calderas como combustible, produciendo el vapor de alta presión que se emplea en las turbinas de los molinos.

Es el lugar donde logra la transformación de la materia prima como es la caña de azúcar en producto terminado en la misma encontramos materiales como son: el trapiche, paila, batidera, baldes, coladores etc.

Existen diferentes tipos de moliendas dependiendo del lugar o la tradición de sus familias de la misma forma (Nuñez, 2015) al respecto manifiesta:

Luego se somete a la molienda de la caña y se obtiene el jugo de la caña con residuos de bagazos y otros elementos, que necesariamente debe someterse a un tamizado riguroso. El jugo debe “pesarse” o medirse el grado de sacarosa a fin de monitorear el progreso y determinar el grado brix.

La extracción del jugo de la caña de hasta un 60% se hace mediante el uso de trapiches o molinos, donde se tritura la caña al ser atravesada por el trapiche. En esta fase de la industrialización de la caña de azúcar se obtiene el jugo de caña y el bagazo, este último puede ser sometido a una nueva trituración, para lo cual si se quiere obtener mejores rendimientos se volverá a someter a una nueva molienda, pero en un trapiche ajustado por que hacer este proceso en el mismo trapiche, no significa que habremos obtenido el porcentaje señalado (60%).

De esta manera, en el proceso se tendrá como entradas a las materias primas y los insumos: la caña de azúcar y el fermento, y como salida se tiene, por una parte al jugo rico en sacarosa con 14-16° brix en condiciones de un apropiado manejo del cultivo de la caña, y los residuos como el bagazo, bagacillo, tierra, lodo, basuras y, afluentes como cachazas, en el caso de la panela y, vinazas, mosto o jugo

fermentado, agua en la condensación, enfriamiento, dióxido de carbono en la fermentación, en el caso de etanol.

A la fase de monitoreo, se suma la limpieza permanente de todos los utensilios empleados sin descartar ninguno. Recuerde que la calidad no cuesta, lo costoso es tener resultados sin calidad.

Temporada de moliendas

La temporada es importante ya que de esta depende tanto de su corte como su transporte, puesto que en invierno resulta un trabajo más difícil, según los autores (Lopez & Santos , 2014) destacan:

Esta actividad normalmente inicia en diciembre de un año, y llega hasta abril del siguiente año; esto depende del criterio del productor, sobre la fecha de madurez de la caña de azúcar y de la cantidad a moler; es decir, algunos productores solo muelen un día, otros muelen más de tres meses, elaborando dulce de panela como producto principal. Las limitantes y problemas de moler en la época lluviosa, es que la caña de azúcar no tiene la suficiente concentración de azúcares, por lo cual son muy bajos los rendimientos en producción; otra situación, es que muy pocas moliendas se encuentran bajo techo, y las lluvias no permiten trabajar. Además, en época lluviosa la población se ocupa de establecer otros cultivos como los granos básicos.

Panela

La panela es un derivado de la caña de azúcar y elaborado desde años atrás hasta la actualidad de acuerdo con (Albert, 2013) la define como:

Un tipo de azúcar considerado como el más puro, natural y artesano, sin blanquear y sin refinar, elaborada directamente a partir del jugo extraído de la caña de azúcar. La panela procede de Colombia y generalmente se consume mucho en toda América Latina. En cuanto a su sabor, es acaramelado y tiene un poder endulzante mucho mayor que el azúcar refinado, teniendo los mismos usos. Es altamente

beneficioso ya que lleva a cabo un proceso de producción único de tal manera que, a diferencia de los azúcares refinados normales, la panela conserva su sabor natural y todos sus nutrientes, entre los cuales encontramos muchas vitaminas y minerales esenciales. La panela tiene un proceso de producción único y diferente a los demás tipos de azúcares por este motivo mantiene su naturalidad y es beneficioso para el consumo de las personas permitiendo mejorar la calidad de vida gracias al aporte nutritivo de este producto.

Elaboración de la panela

Para elaborar la panela se realiza un trabajo complicado y se sigue un respectivo procedimiento en este caso (Albert, 2013) añade que:

La panela es el jugo de la caña de azúcar que, a base de varias ebulliciones, pierde humedad y se concentra para formar una melaza o masa blanda y espesa que al enfriarse y secarse se solidifica dando forma en bloques. Durante este proceso de manufacturación, los productores de panela emplean instrumentos de cobre en lugar del acero templado usado en el azúcar tradicional, evitando así los restos de níquel que puedan quedar como consecuencia del calor usado. Esto lo convierte en un proceso totalmente higiénico y 100% libre de químicos.

De acuerdo con (Trujillo, 2010) el origen de su nombre se debe al hecho de que:

Se panifica el jugo de la caña. Se le considera el azúcar más puro. Se elabora en pequeñas fábricas llamadas trapiches donde el jugo de la caña se cuece a altas temperaturas hasta obtener una melaza muy densa y deshidratándose y solidificándose en paneles rectangulares que se cortan o en moldes de diferentes formas.

La elaboración se lo realiza en los trapiches en el cual se extrae todo el jugo de la caña y después de su cocción a altas temperaturas y del respectivo proceso se coloca en los diferentes moldes para la obtención del producto final, la panela en bloque.

Para la fabricación de la panela granulada este tiene un proceso similar, sin embargo cambia en lo relacionado al proceso final de la cocción, batido y el tamizado, como lo describe (Estrada, 2013) quien manifiesta:

Es un producto obtenido de la evaporación de los jugos de la caña de azúcar y la consiguiente cristalización de la sacarosa que contiene minerales y vitaminas, pudiendo ser utilizada en la fabricación de productos alimenticios y proveedora de insumos para otras industrias.

Composición de la panela

La panela contiene una serie de nutrientes beneficiosos para la salud de las personas según (Blanco, 2015) el principal componente de este producto es:

La sacarosa y a diferencia de otros azúcares, no es sometida a ningún proceso de refinado, centrifugado, depuración o procesado durante su obtención, de forma que se conservan todas las vitaminas y minerales de la caña de azúcar.

Este azúcar se compone en un 84% por sacarosa, un 6% de glucosa, un 5 % de fructosa, un 1% de proteínas, 0.5% de minerales y un 0% de grasas. De esta forma tenemos cerca de un 90% de hidratos de carbono, la principal fuente de energía de la panela.

Cuadro 1

Los principales nutrientes de la panela son

Nutrientes			
Vitaminas	Minerales	Hidratos de carbono	Proteínas
A, B, C, D y E.	Calcio, hierro, Potasio, Fósforo, Magnesio, Cobre, Zinc y Manganeso.	Sacarosa, glucosa y fructosa.	Menor cantidad de éstas.

Fuente: Investigación desarrollada

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Alcohol

Otro de los productos importantes derivados de la caña de azúcar es el alcohol, el mismo que es utilizado para la industria en su mayor cantidad, su proceso de elaboración artesanal, según (Nuñez, 2015), dice:

La preparación del alcohol a partir del jugo de caña de azúcar, consiste en el corte de la caña en pedazos que permitan su transportación sea en animal o en vehículo luego viene la molienda en el trapiche, tamizado del jugo de caña, fermentación, destilación y almacenamiento del alcohol.

El alcohol con el paso de los años ha ido adquiriendo una variedad de nombres la mayoría de ellos hacen referencia a definiciones ajenas al proceso entre ellos están agua bendita, puro, aguardiente, trago.

Utensilios de producción

Para realizar el proceso del Alcohol se emplean una serie de enseres según (Nuñez, 2015) detalla lo siguiente:

Suelen ser los mismos de la producción de la panela, para la fermentación se utilizan recipientes de madera con una capacidad de 250 a 300 de jugo de caña. Para medir el jarabe del jugo fermentado (guarapo) se utiliza el brixómetro (pesa jarabe); para transportar el guarapo al alambique se utilizan mangueras de polietileno, aunque en muy pocas destilerías. En la ebullición del jugo de caña fermentado (guarapo) se utilizan los siguientes instrumentos para los destilados tanto del vinillo como de alcohol.

Los utensilios más empleados en la recolección del alcohol son los tanques metálicos recubiertos por el interior con parafina, otros productores utilizan recipientes plásticos. Antes se usaban los capachos para almacenar provisionalmente y transportar el alcohol. Aquí debemos considerar que se empleaba como único medio de transporte a los caballos y las mulas.

La producción de alcohol ha sido el medio de vida de muchas familias de cañicultores; donde la mayoría de agricultores cultivan y cosechan la caña de azúcar manualmente y los procesos para producir alcohol son tradicionales. Consideramos como materia prima el jugo de caña cernido el que es transportado por mangueras de 1.5 o más pulgadas desde el recipiente de recolección del jugo de caña, recién extraído hasta los recipientes de fermentación (cajones de madera). El limpiado del jugo no está presente en la mayoría de fábricas.

Miel

La melaza o “miel” de caña como lo menciona (Arnau, s.f.) se obtiene después de un proceso en el cual:

La caña de azúcar mediante su molienda utiliza unos rodillos o mazas que la comprimen fuertemente obteniendo un jugo que luego se cocina a fuego directo para evaporar el agua y lograr que se concentre. El producto final tiene una textura parecida a la miel de abeja y de sabor muy agradable.

Durante la evaporación del agua sale hasta la superficie las impurezas que contienen ese jugo. Hay que sacar toda esa impureza, llamada cachaza, para que nos quede una melaza clara, transparente y homogénea y sobre todo ya que las impurezas pueden servir de materia a una fermentación futura. La miel o melaza de caña cuanto más oscura sea, más sabor y nutrientes tendrá. La melaza se utiliza como endulzante de té, infusiones o jugos. No es adapta para diabéticos por su riqueza en azúcares simples.

Información nutricional de la melaza o miel de caña

La miel de caña aporta una serie de nutrientes como lo menciona (Arnau, s.f.) es muy beneficiosa para el consumo de los seres humanos a continuación se detallan las siguientes razones:

- Tiene cantidades importantes de vitaminas y minerales.

- Es un alimento muy rico en las vitaminas del grupo B (a excepción de B1)
- Al contener hierro, cobre y magnesio ha sido siempre muy recomendada para las personas anémicas, asténicas, tras el parto o cualquier convalecencia.

Muchos deportistas la utilizan como cóctel “secreto” para no tener agujetas y recuperarse rápidamente del esfuerzo (a un vaso de agua se le añade una cucharadita pequeña de vinagre de manzana y una cucharada sopera de melaza o “miel” de caña). El secreto es que esta fórmula es muy rica en potasio, glucosa y muchas vitaminas y minerales.

Influencia de los factores socioeconómicos en la empresa

La empresa ha jugado un papel importante en el desarrollo de la economía de las naciones, como señala (Gutiérrez, 2016):

Son uno de los puntos claves que deben ser tomados en cuenta al momento de crear una empresa, puesto que tienen incidencia directa en la economía y la sociedad, dos indicadores de gran influencia dentro de lo que es una empresa, mientras tanto la empresa depende de la economía de un país y la sociedad que lo rodea. El análisis de estos indicadores determinará la creación de una empresa, motivo por el cual, si no se realiza un adecuado análisis de este factor, se está conduciendo a la nueva empresa a futuros grandes obstáculos para su creación.

Teoría del desarrollo sostenible

Esta teoría se encarga de satisfacer las necesidades actuales sin afectar el futuro de las sociedades, tratando de corregirlas de un modo en el que se logre un desarrollo importante, de acuerdo al autor (Coria, s.f.) Habla sobre:

El desarrollo está centrado en paradigmas del crecimiento no es sustentable por ello es necesario tomar en consideración la relación del crecimiento con equidad, de tal forma que se preserven los recursos naturales para las futuras generaciones.

La teoría desarrollista, se ha venido apartando de la visión puramente economicista, para establecer una clara subordinación, del crecimiento económico, a los objetivos del desarrollo, donde el crecimiento económico, no debe ser el fin, de las políticas de los países, sino el medio, que facilite el desarrollo de los seres humanos. Además, con una política adecuada, la incorporación de nuevas tecnologías y la mejora del capital humano, se puede conseguir, que la protección del medio ambiente, no tenga costos agregados, en términos de crecimiento y empleo, en el corto plazo. Por lo que, debe establecerse un compromiso global desde todos los niveles de la actuación social, a fin de trazar los lineamientos que permitan configurar un cambio social, económico, político y ambiental.

De igual forma (Sánchez, 2009) señala lo siguiente: “Es aquel modelo resultante de la interrelación equilibrada de fórmulas de desarrollo económico, social y ambiental que posibilita la satisfacción de necesidades actuales del hombre sin poner en peligro la capacidad de las generaciones venideras de hacer lo mismo”. (p.1)

Por lo tanto para (Diaz, 2008) “Ha ido generando, modificando e introduciendo en los académicos, y en los organismos preocupados por el ambiente, nuevos conceptos de la economía, como una manera de establecer vínculos entre crecimiento económico y desarrollo sustentable y/o sostenible en el tiempo. (p.15)

El desarrollo sostenible involucra tres aspectos importantes por lo tanto (Reed, 2000) señala a los siguientes:

- 1) El Componente Económico de la Sustentabilidad**, señala que las sociedades se encaminen por sendas de crecimiento económico, que generen un verdadero aumento del ingreso y no apliquen políticas a corto plazo que conduzcan al empobrecimiento a largo plazo. Como por ejemplo, el endeudamiento externo, que acarrea posteriormente, el pago del servicio de la deuda, el cual compromete el bienestar de la población futura, por la merma en los ingresos de la nación, el cual pudiera destinarse a la ejecución de políticas públicas, a través del gasto social.

- 2) **Con relación a la dimensión social de un desarrollo sostenible**, presupone que la equidad y una comprensión de la interdependencia de las comunidades humanas son requisitos básicos para una calidad de vida aceptable, que, es el principal objetivo del desarrollo. A fin de sostener una trayectoria del desarrollo durante un largo período (sostenible en el tiempo), las riquezas, recursos y oportunidades deben compartirse de manera tal, que todos los ciudadanos tengan acceso a niveles mínimos de seguridad, derechos humanos y beneficios sociales, como alimentación, salud, educación, vivienda y oportunidades de autorrealización personal.
- 3) **La Dimensión Ambiental de un desarrollo sostenible**, se fundamenta en el mantenimiento de la integridad, y por lo tanto, de la productividad a largo plazo de los sistemas que mantienen la infraestructura ambiental, y por extensión, la vida en el planeta. La Sustentabilidad Ambiental, requiere el uso de los bienes ambientales de forma tal, que no disminuya la productividad de la naturaleza, ni la contribución general de los bienes y servicios ambientales al bienestar humano. Estos tres componentes del desarrollo sostenible, deben converger de forma tal, que generen un flujo estable de ingresos, aseguren la equidad social, alcancen niveles de población socialmente convenientes, mantengan las fuentes de capital de fabricación humana y de capital natural, y protejan los servicios del ambiente que imparten vida.

Teoría de la modernización

El desarrollo consiste en la industrialización de sus procesos para que alcancen su prosperidad económica según (Escribano, 2010) diseña:

Una dicotomía tajante entre sociedades tradicionales y modernas, pero también entre los hombres que forman tales sociedades. Así, el “hombre tradicional” sería ansioso, supersticioso, falto de ambición, conservador, centrado en las necesidades inmediatas, fatalista y aferrado a sus tradiciones, independientemente de que éstas sigan siendo o no apropiadas en un mundo rápidamente cambiante. Por el contrario, para la teoría de la modernización, el “hombre moderno” tiene una gran capacidad de adaptación ante cambios en el entorno, es independiente e individualista,

eficiente, centrado en la previsión a largo plazo de sus necesidades, convencido de su capacidad para cambiar el mundo y, sobre todo, confía en la posibilidad de cambio mediante el proceso político la teoría de la modernización propugna que si los países atrasados quieren modernizarse, deben abandonar sus tradiciones y avanzar por la senda desbrozada por los países occidentales.

¿Cómo modernizar dichos ámbitos sociales, culturales y económicos? Los principales obstáculos serían, como vimos, de naturaleza doméstica: valores, instituciones y organizaciones tradicionales. Dichos obstáculos deberían ser superados mediante la promoción de valores, instituciones y organismos de tipo occidental, bien a través del comercio y la inversión extranjera, bien mediante la ayuda al desarrollo, que trataría de reproducir ex nihil tales construcciones occidentales.

Esta teoría manifiesta un cambio paradigmático político, social, económico, en el que necesita ser estudiado de tal manera que logre una mejora que pueda transmitirse económicamente, dejando a un lado aquel pensamiento conformista, y de algún modo ancestral, en el que no se logra un progreso justo pues siguen un mismo círculo social, y se mantienen una dependencia en sus propias sociedades, es decir las sociedades modernas tienen adaptabilidad, siendo estables con sus ideas e interdependencia, ya sea en el estado de forma política que observen el problema de modo real.

Economía

Estudia la administración del dinero en todas sus formas; inversiones, intercambio, distribución de sus bienes, entre otros, de acuerdo a (Marín, 2011) comprender el estudio de:

La actividad humana, dirigida a la producción y distribución de bienes y servicios, que tienen como objetivo o propósito satisfacer necesidades, también humanas.

La economía es asumida, en algunos casos, como un asunto complejo, etéreo y muy elevado, que nada tiene que ver con la actividad cotidiana de las personas. Nada más lejos de la realidad, porque la economía, como ciencia social, está presente en todas las actividades del ser humano, desde el momento en que se tiene una

necesidad, así sea básica o secundaria, hasta cuando se trabaja para obtener los recursos monetarios necesarios para satisfacerla.

Historia de la Economía

Existen varias definiciones sobre la historia de la economía como lo añade (Marín, 2011) resaltando importancia en:

Nuestra vida cotidiana, en la vida en familia, con los compañeros de escuela, no es común reflexionar acerca de la economía; es más; al mencionarla, nos imaginamos algo muy elevado, etéreo, alejado de nuestra realidad. Sin embargo, en las noticias, en Internet, en el periódico, hemos escuchado términos como: desempleo, crisis, globalización, inflación, mercado, acuerdos internacionales, todos ellos relacionados con hechos económicos. Desde el punto de vista etimológico, la palabra economía proviene de la combinación de otras dos palabras griegas: oikos = casa y nomos = administración. La economía se relaciona con las actividades diarias del hogar, y de su administración; tarea que parece simple, pero que implica distribución de tiempos, asignación de recursos, ejecución y delegación de responsabilidades y tareas.

a) Necesidades. - Las necesidades pueden definirse como aquello que una persona, o un grupo de personas, o una empresa, expresa como indispensable para su subsistencia, preservación, desarrollo y progreso. Las necesidades se agrupan entre Básicas y Sociales.

• Necesidades básicas

Las comparte el hombre con otras personas o seres vivos, por ejemplo, alimentarse, vestirse, respirar, tener salud. Estas necesidades son permanentes y nunca se satisfacen totalmente. Pero como el hombre o los seres vivos, no están aislados, surgen también las necesidades sociales.

- **Necesidades sociales**

Son las que nacen en medio de una comunidad, de un entorno social y cultural, y están influenciadas por los gustos, la moda, las costumbres y la cultura de una sociedad. Desde el punto de vista socioeconómico, el concepto de necesidad, se articula con el concepto de pobreza, en tanto una persona o un hogar, no tiene cubiertas las necesidades que son indispensables para vivir y subsistir.

b) Actividades humanas. - Las actividades humanas corresponden a los trabajos, acciones, artes u oficios que los hombres realizan. Estas actividades son económicas cuando están encaminadas a la satisfacción de necesidades, y su objetivo depende de la persona que la ejecute.

c) Producción. - La producción es la creación de bienes o servicios que buscan satisfacer necesidades humanas. Para producir un bien o un servicio, es necesario combinar recursos naturales, capital, técnica y trabajo.

d) Bienes. - Los bienes son objetos materiales, producidos para satisfacer necesidades o deseos de las personas y la sociedad. Los bienes pueden ser i) económicos: cuando se producen para hacer parte del mercado, es decir, como oferta, para responder a una demanda; ii) no económicos, cuando la oferta es ilimitada, y por lo tanto, no hacen parte de un mercado, porque no tienen precio; entre ellos está, el aire, el viento, la lluvia.

e) Servicios. - Desde el punto de vista de la economía, un servicio corresponde a un conjunto de actividades realizadas por una persona o una empresa, para responder a las necesidades de un cliente.

f) Recursos. - Los recursos son los elementos que aportan algún beneficio o utilidad a la actividad económica. Son además aquellos elementos que combinados, le dan valor agregado a la producción de bienes o servicios.

g) Escasez. - La escasez es un factor que influye en cualquier decisión económica; cuando los bienes son ilimitados, o no son escasos (como el aire) se habla de bienes libres. Cuando son escasos, se debe elegir entre dos alternativas, lo cual implica

renunciar a uno de ellas. El valor de esta renuncia es lo que se llama costo de oportunidad.

h) El consumo. - Constituye una decisión por parte de los individuos, de asignar su renta o ingresos entre los diversos bienes y servicios, para satisfacer sus necesidades y, muchas veces, de no gastar una parte, es decir, ahorrar.

i) El ahorro. - Cuando se produce una diferencia entre los ingresos y los gastos, se puede tomar la decisión de no consumir más, y ahorrar. Esta decisión puede estar influenciada por una buena tasa de interés al ahorro, que ofrecen los bancos o corporaciones.

j) La inversión. - Cuando se obtiene una diferencia entre los ingresos y los gastos, las empresas o las personas, pueden optar por invertir. También puede darse, cuando el empresario identifica la oportunidad de un buen negocio (crear uno nuevo, o ampliar el que se tiene), y decide conseguir unos recursos en el sistema financiero.

k) Ética. - Ética proviene del término griego ethikos, “carácter”. Cuando se habla de una sentencia ética, se hace alusión a una declaración de carácter moral, que define qué es bueno; qué es malo; qué es obligatorio; qué es permitido, en referencia a una acción, o a una actividad.

La actividad económica

Las actividades económicas, agrupan e integran todos los procesos de acuerdo a (Marín, 2011) que tienen lugar para obtener:

Un producto, un bien o un servicio, que está destinado a cubrir una necesidad o un deseo de un potencial consumidor, consumidores y de la sociedad en general.

Para que cumpla con su objetivo de satisfacer una necesidad, la actividad económica se debe realizar mediante un proceso organizado, planeado, y partir de la utilización de los recursos disponibles, que en la mayoría de los casos son recursos escasos; lo cual implica que esta actividad se realice teniendo en cuenta las implicaciones de carácter social y ambiental, es decir, que en su utilización se beneficien las personas, la sociedad y el medio ambiente natural, esto es

especialmente importante, si se tiene en cuenta que lo que se busca, es satisfacer necesidades humanas.

Del desarrollo local al desarrollo económico local

La estructura de un país lo define por sus ingresos que perciben, siendo una condición de vida para satisfacer ciertas necesidades, por lo tanto el autor (Wallis, 2010) manifiesta:

El origen del desarrollo económico como concepto se basa en dos preocupaciones principales: la producción y la distribución. Retomando lo económico del desarrollo: El desarrollo económico es un proceso continuado, cuyo mecanismo esencial es la aplicación reiterada del excedente en nuevas inversiones y la expansión de la unidad productiva, la cual puede ser una sociedad entera. La economía por definición viene del latín oikonomikos, oikos que significa casa y nomos administración. La ciencia de la economía por lo tanto esta estrechadamente vinculada con la realidad del día a día del ser humano y con la manera con la cual este administra sus recursos limitados en beneficio de su economía familiar o de la sociedad en su conjunto.

Distribución

La función de distribución

La distribución de acuerdo con (Tirado, 2013) como herramienta del marketing:

Recoge la función que relaciona la producción con el consumo. Es decir, poner el producto a disposición del consumidor final o del comprador industrial en la cantidad demandada, en el momento en el que lo necesite y en el lugar donde desea adquirirlo. La distribución crea tres utilidades fundamentales:

Utilidad de tiempo: pone el producto a disposición del consumidor en el momento en que lo precisa; el producto está en las estanterías esperando a que el consumidor lo solicite y evitándole que tenga que comprar y guardar grandes cantidades de producto.

Utilidad de lugar: a través de la existencia de suficientes puntos de venta próximos al consumidor, sean estos de similares características o de naturaleza diversa.

Utilidad de posesión: con la entrega para el uso o consumo del producto.

Canales de comercialización

Según estudios sobre los canales de comercialización de (Moncayo, Oyaque, & Ríos, 2017) mencionan lo siguiente:

Los canales de comercialización son una ciencia social que estudia todos los intercambios. Esto supone que se busca conocer, explicar y predecir cómo se forman, estimulan evalúan y mantienen los intercambios que implican una transacción de valor.

De la misma manera (Mejía & Higueta, 2015) manifiestan:

Se establecen dos canales de venta: el canal directo y el canal tradicional o indirecto. El segundo surge por una cultura de ventas minoristas e independientes, donde se ofrecen productos de consumo masivo en presentaciones pequeñas, acorde al poder adquisitivo, manejan pequeños rangos de cobertura facilitando el acceso y horarios flexibles.

Otra definición es de (Romero, Reyes, & Huerta, 2008) quienes señalan que:

Los canales indirectos son difusos con la participación de varios intermediarios que no generan mayor utilidad al agricultor; donde los productores no saben cuántos canales de comercialización existen, ni la cantidad de producto que se maneja, ni el número de personas que participan, lo cual ha generado que los precios no estén acordes a la utilidad añadida por cada intermediario.

Etapas del canal de comercialización

El canal de distribución es muy importante a al momento de ofertar un producto como lo menciona (Tirado, 2013) representa cada una de:

Las etapas que componen el recorrido del producto desde el fabricante hasta el consumidor final. En otras palabras, el canal de distribución está constituido por todo aquel conjunto de personas u organizaciones que facilitan la circulación del producto elaborado hasta llegar a manos del consumidor o usuario. El conjunto de personas u organizaciones que están entre el productor y consumidor se denominan intermediarios.

Aquel que no tiene intermediarios se conoce como canal de distribución directo, mientras que los restantes canales, que contienen intermediarios, son canales de distribución indirectos.

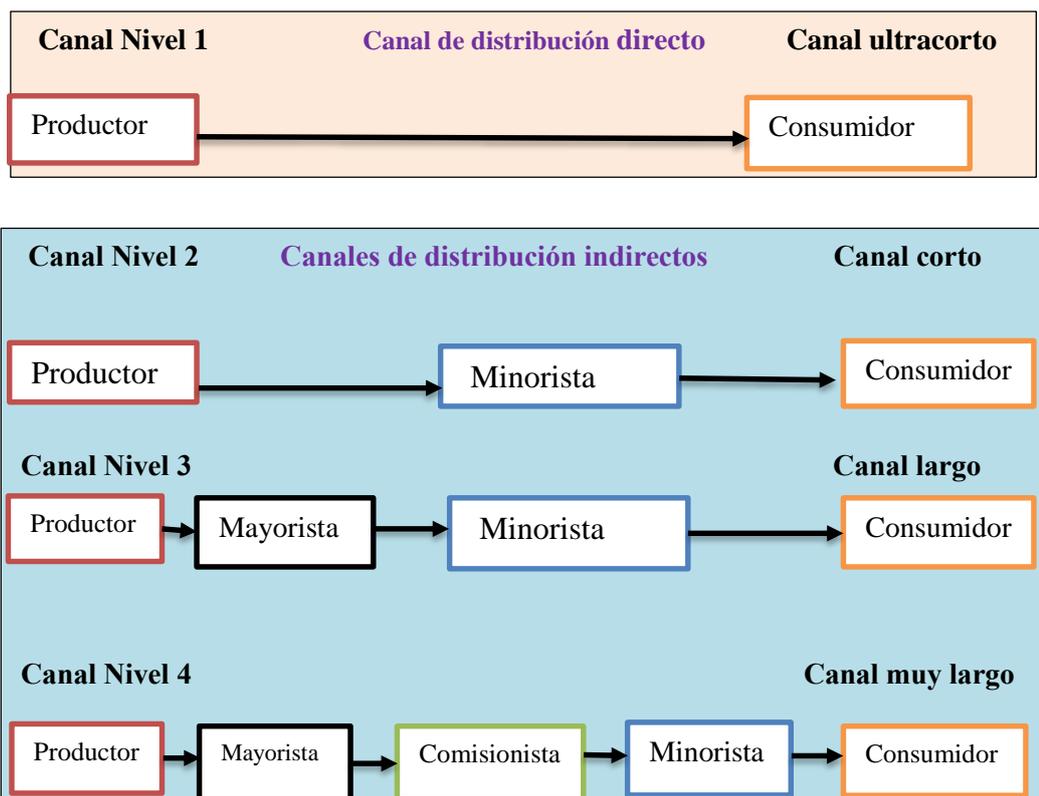


Gráfico 3: Canales de distribución para mercados de consumo

Fuente: Investigación desarrollada

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

METODOLOGÍA

Métodos

Método histórico lógico. –se analizó el proceso desde años anteriores hasta la actualidad, tomando en cuenta la evolución del uso de maquinarias, y diferentes alternativas que poseen para su posterior comercialización.

Método sintético. - mediante la investigación se logró formular las preguntas directrices que nos sirvieron de guía para la formulación de objetivos.

Método analítico. - se realizó un análisis de los canales de comercialización, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos.

Método deductivo. - con este método se comprobó la realidad de la situación en la que se encontraban los cañicultores verificando las variables establecidas en el tema de estudio.

Método inductivo. - porque se observó los hechos que se presentaron sin alterar su contenido y así obtuvimos nuestras propias conclusiones sobre la información que necesitábamos para nuestra investigación.

Tipos de Investigación

La investigación no experimental. - debido a que se observa las incidencias tal como se presentaron, es decir que no se intervino en el desarrollo de sus actividades. Posteriormente se realizó un análisis en el que se originaron aquellos hechos. Así mismo para la recolección de datos utilizamos las técnicas de investigación como la encuesta, entrevista y se aplicó a cada propietario de la caña de azúcar.

Investigación descriptiva. - se aplicó y se describió en forma realista narrando los hechos tal y como suceden, sin alterar su contenido el cual nos permitió examinar de manera cualitativa y cuantitativa.

Investigación cualitativa. - porque nos sirvió para describir como su nombre mismo lo dice cualitativamente cada uno de los sucesos o hechos que eran difíciles de cuantificar en números, es decir que se analizó cada uno de los respectivos comportamientos de los propietarios de las moliendas.

Investigación cuantitativa. – se utilizó datos estadísticos como son porcentajes y números, los cuales nos llevaron a un diagnóstico cuantitativo del trabajo investigativo.

Diseño de Investigación

Investigación de campo. -porque se aplicaron 45 encuestas a los propietarios y productores de las moliendas de caña de azúcar de la parroquia Balzapamba, de la provincia Bolívar, se realizó un análisis de forma ordenada, interpretando los resultados y así determinando las causas y efectos que tienen en el desarrollo socioeconómico.

Investigación bibliográfica: se investigó por medio de la información de libros, revistas, internet, artículos científicos, etc.

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS

Encuestas: Es una técnica de investigación dónde nos permitió elaborar y obtener datos de modo rápido y eficiente, se elaboraron 20 preguntas mixtas, para conocer y medir la opinión de los productores, realizar un diagnóstico: la situación económica a las familias, la producción que realizan, sus gastos, utilidades, en donde se desarrollan las actividades, cómo lo realizan en el día a día, además, se localizó aspectos de mayor relevancia, siendo sus datos tabulados, analizados e interpretados.

Entrevistas. - Es una técnica con la cual se obtuvo la información de una manera oral y personal, con un cuestionario de 11 preguntas, las cuáles debían ser contestadas por la persona entrevistada sobre el tema, dado que se realizó un diálogo entablado al productor con mayor antigüedad, conociendo la diferencia entre la situación actual y antigua, conocer acerca del proceso productivo, entre otros.

UNIVERSO Y MUESTRA

Población

La población de estudio que constituyen las 45 moliendas se encuentran ubicadas en la Parroquia Balzapamba las mismas que se distribuyen en los recintos de la siguiente manera:

Tabla 1

Población y muestra de las moliendas

Recinto	Cantidad
San Vicente	11
San Cristóbal	7
Cadial	6
Muñapamba	4
El Salto	4
Angas	4
La Unión de Tiandigote	3
Cañotal	2
Chaupiaco	1
Chorrera Alta	1
Las Juntas	1
Alungoto	1
Total	45

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Se tomó en cuenta a esta población porque los cañicultores se dedican tanto a la elaboración como a la venta de sus productos.

Muestra

Por ser un universo pequeño la encuesta se aplicó a toda la población, por lo tanto, se investigó a 45 propietarios dedicados a la producción, venta de los derivados de la caña de azúcar, puesto que los demás lo realizan para el consumo familiar, en el cual se recolectó información de cada una de las familias, de las respectivas molineras.

Tipo de Muestra

Muestra no Probabilística o Dirigida

Se utilizó este tipo de muestra porque se escogió a la población de acuerdo a las causas y particularidad que estábamos buscando sobre nuestro tema de investigación.

Muestreo por juicios, opinático o intencional

Este muestreo fue seleccionado en nuestra investigación porque era el que interpretaba a todos los elementos significativos que requeríamos en el estudio y sobre todo nos brindó la información necesaria para cumplir con el propósito planteado.

RESULTADOS

PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS PRODUCTORES

1.- ¿Cuántas hectáreas de terreno destina para la producción de caña?

Tabla 2

Cantidad de terreno

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1/2 ha.	1	2%
Más de 1/2 ha.	5	11%
1 ha.	18	40%
2 ha.	13	29%
3 ha.	7	16%
10 ha.	1	2%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

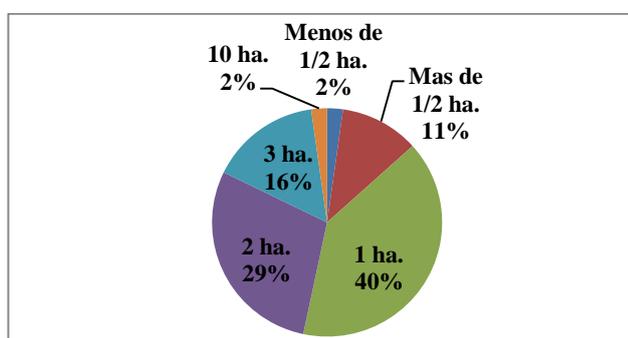


Gráfico 4: Cantidad de terreno

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El área de cultivo es importante dado que de esto depende la producción que obtenga, en la presente investigación los cañicultores cuentan con una superficie de 1 Ha. representado por un 40%, seguido por 2 Ha. que simboliza al 29%, de la misma manera 3 Ha. con 16%, igualmente más de 1/2 Ha. con 11%, finalmente menos de 1/2 Ha. y 10 Ha. con 2%, por lo tanto se conoce que este cultivo es apto para la producción y comercialización de sus subproductos.

2.- ¿Cuántas veces al año realiza el control de plagas, enfermedades y deshoje de caña de azúcar?

Tabla 3

Control de plagas, enfermedades y deshojes

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1	19	42%
2	26	58%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

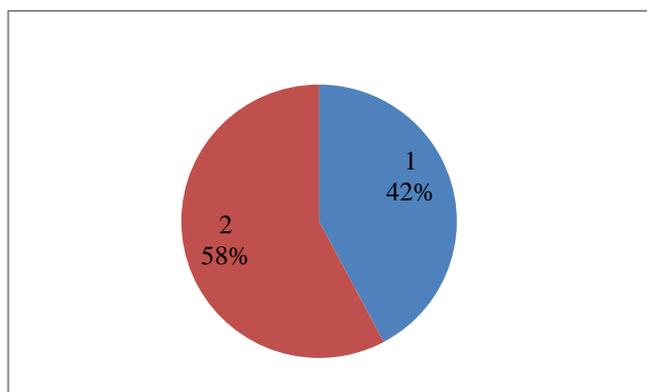


Gráfico 5: Control de plagas, enfermedades y deshoje

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El control de la caña de azúcar es fundamental para obtener un producto de calidad, así se demuestra gráficamente que existe una variación mínima puesto que el 58% de la población investigada realizan dos veces al año, siguiéndose con una vez al año, el 42%, siendo satisfactorios estos resultados puesto que se comprueban que existe preocupación para que sus cañaverales sean de alguna forma mejor cultivados y tratados.

3.- ¿Cuántas personas utiliza para estos trabajos?

Tabla 4

Personal contratado

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1	3	7%
2	6	13%
3	18	40%
4	7	16%
5	9	20%
6	2	4%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

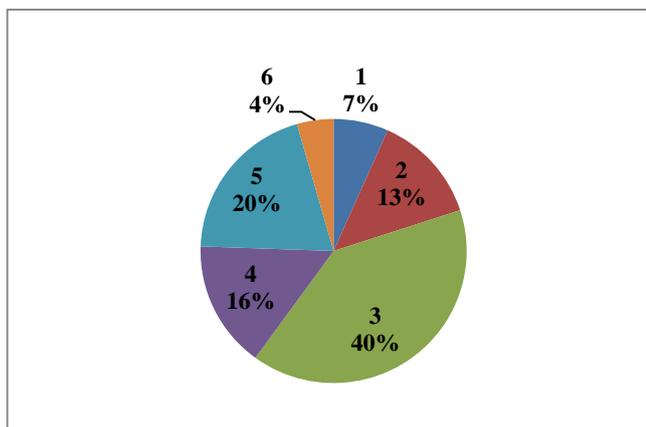


Gráfico 6: Personal contratado

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

Partiendo de la pregunta anterior, el empleo es uno de los beneficios que genera la producción y comercialización de los derivados de la caña de azúcar, la investigación arroja que el 40% contrata tres personas, mientras un 20% contrata cinco personas, con un porcentaje inferior pero no menos importante un 16% equivalente a cuatro personas, siguiendo un 13% contratan dos personas, un 7% con uno persona a su cargo, finalmente un 4% contrata seis personas, siendo importante para el desarrollo económico de sus habitantes.

4.- ¿Cuántas veces al año realiza la molienda?

Tabla 5

Frecuencia de la molienda

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
1	27	60%
2	18	40%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

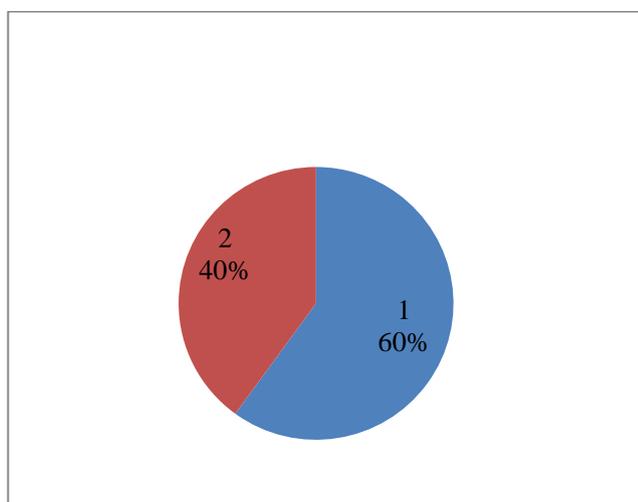


Gráfico 7: Frecuencia de la molienda

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

La molienda se realiza en periodos exclusivos para sus dueños es así como un 60% manifiesta una vez al año, el otro 40% restante dos veces al año, existe preferencia en el verano ya que los materiales para su cocción serian mejor utilizados, además para el proceso resulta beneficioso y sobretodo existe mayor limpieza.

5.- ¿Qué tipo de trapiche utiliza?

Tabla 6

Tipo de Trapiche

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
A motor	19	42%
De tracción animal	24	53%
Hidráulicos	2	5%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

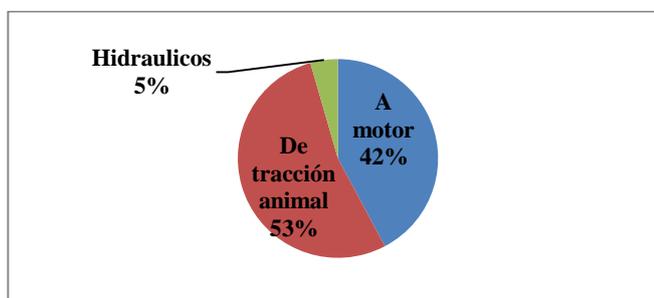


Gráfico 8: Tipo de Trapiche

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

La maquinaria constituye un elemento importante para la extracción del guarapo, en la presente investigación se resalta un porcentaje de 53% utilizan animales para su elaboración; lo que representa mayor tiempo, de la misma manera un 42% ha mejorado o cambiado por un trapiche a motor, pero existe un 5% que lo realizan de forma hidráulica.

6.- ¿Cuántos años se dedica a esta actividad?

Tabla 7

Tiempo en esta actividad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2	2	4%
3	1	2%
10	1	2%
12	1	2%
17	1	2%
20	9	20%
25	1	2%
30	14	31%
40	5	11%
45	5	11%
50	4	9%
70	1	2%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

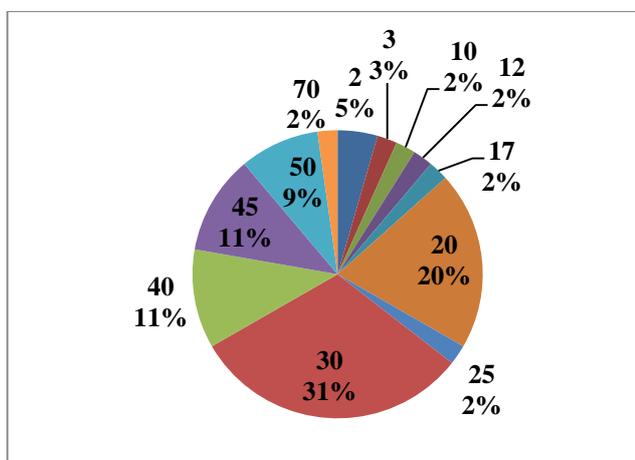


Gráfico 9 : Tiempo en esta actividad

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

Esta actividad mucho más que rentable se realiza por costumbres ancestrales, por esta razón en el respectivo gráfico se observa desde hace 30 años hasta 2 años, lo que implica que desde niños estuvieron presentes y por lo tanto son participes en la actualidad de este tipo de actividad.

7.- ¿Cuáles son los productos que elabora?

Tabla 8

Productos que elabora

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Panela en bloque	32	40%
Panela granulada	35	43%
Alcohol	9	11%
Miel	5	6%
TOTAL	81	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

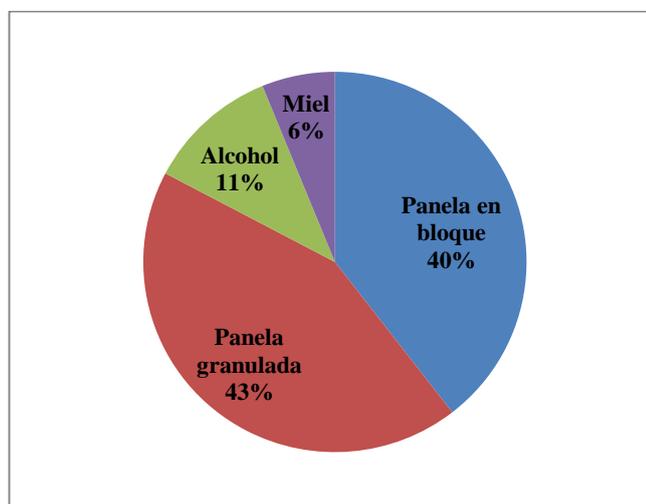


Gráfico 10: Productos que elabora

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

La panela granulada con un 43% ha tomado importancia a través de los últimos años, por el modo de preparación o almacenamiento, en cambio la panela con un 40% en bloque si bien es cierto existe y es comercializado, pero va perdiendo aceptabilidad en los clientes. La miel con 6% y el alcohol 11% logran su comercialización, pero no en cantidades importantes, por su precio, tiempo de conservación o en el alcohol por las restricciones gubernamentales que no permiten su comercialización.

8.- ¿Qué cantidad de estos productos obtiene en la cosecha?

Tabla 9

Panela en bloque

Descripción	Cantidad	Porcentaje
2lb	1	3%
3lb	3	8%
4lb	7	18%
5lb	3	8%
6lb	7	18%
6 1/2 lb	12	31%
7lb	6	15%
TOTAL	39	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

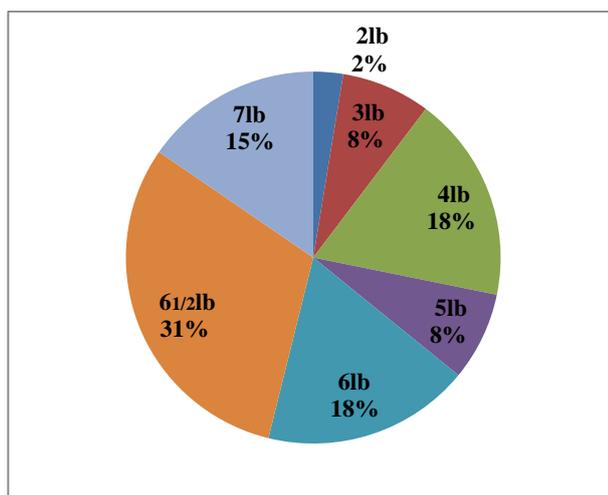


Gráfico 11: Panela en bloque

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

Existe variedad al momento de la elaboración de la panela en bloque dado que sus moldes suelen ser diferentes, con 6 1/2 alcanza un porcentaje del 31% siendo mayormente fabricada y comercializada, seguido de la panela de 6lb, 4lb, con un 18%, de igual manera con 7lb equivalente al 15%, luego de ello con 3lb, 5lb, corresponde al 8%, y por ultimo de 2lb con el 2% del total de encuestados.

Tabla 10

Panela granulada en libras

Descripción	Personas	Porcentaje
100	1	3%
200	6	18%
300	2	6%
500	4	12%
600	3	9%
800	7	21%
1000	6	18%
2000	3	9%
3000	1	3%
5000	1	3%
TOTAL	34	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

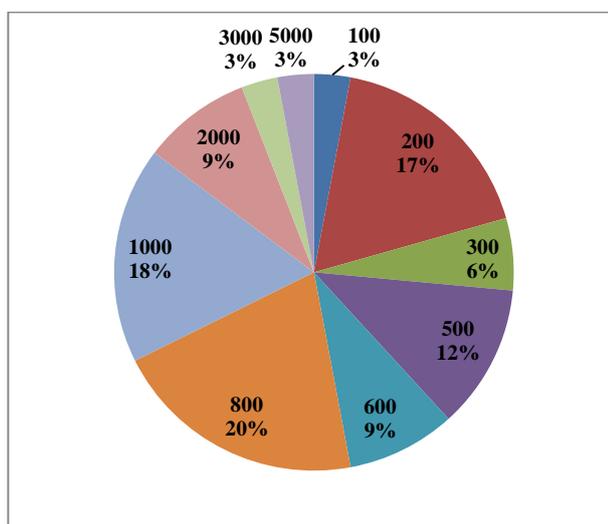


Gráfico 12: Panela granulada en libras

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

La panela granulada es uno de los subproductos que se está abriendo mercado, por lo tanto en esta investigación un 20% constituye 800 libras al año, de igual modo 18% siendo 1000 libras, continuado 17% de 200 libras, el 12% con 500 libras, igualmente con 9% para 2000, y 600 libras continuando con el 6% con 300 libras, finalmente con el 3% para: 5000, 3000, 100 libras.

Tabla 11
Alcohol en litros

Descripción	Personas	Porcentaje
100	2	22%
150	1	11%
200	1	11%
300	2	22%
500	1	11%
2000	2	22%
TOTAL	9	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

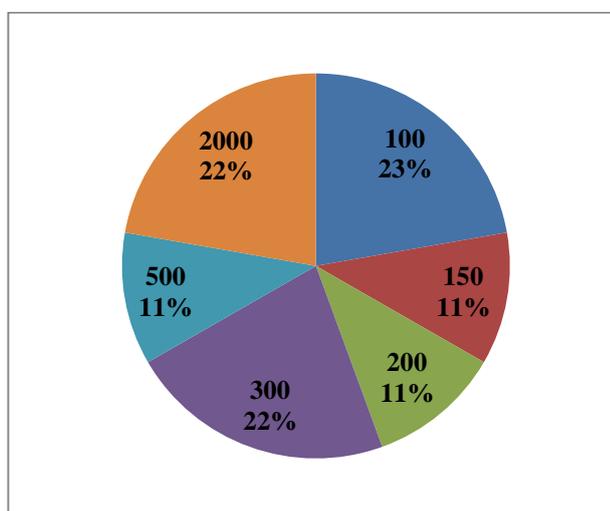


Gráfico 13: Alcohol en litros

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El alcohol es un producto que se obtiene en menor cantidad, a pesar de tener restricciones para la venta, por lo tanto con un 23% con 100 litros con un 23%, continuando con 300 y 2000 litros representados por el 22%, finalmente con 500, 200, y 150 siendo el 11%.

Tabla 12
Miel en litros

Descripción	Personas	Porcentaje
50	1	20%
100	2	40%
200	2	40%
TOTAL	5	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

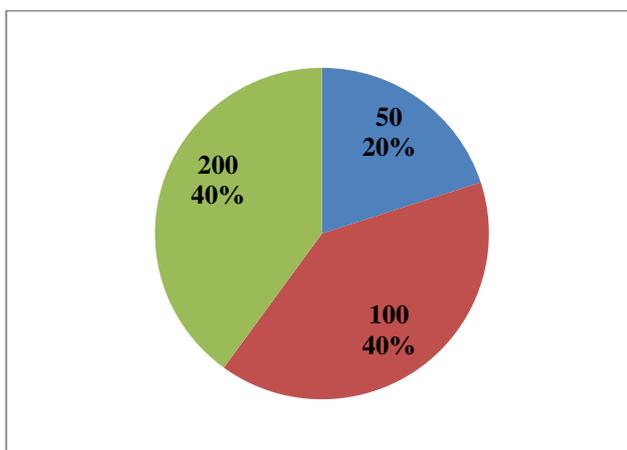


Gráfico 14: Miel en litros

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

La miel es un producto que también puede ser considerado como materia prima para la elaboración de otros, en la presente investigación se observa con una totalidad de cinco cañicultores que venden miel de caña con un 40% equivalen a 100 y 200 litros, seguido por 50 litros con un 20%.

9.- ¿Qué personal emplea en el proceso de la molienda?

Tabla 13

Personal empleado para realizar la molienda

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Familiar	34	76%
Contratada	5	11%
Las 2 anteriores	6	13%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

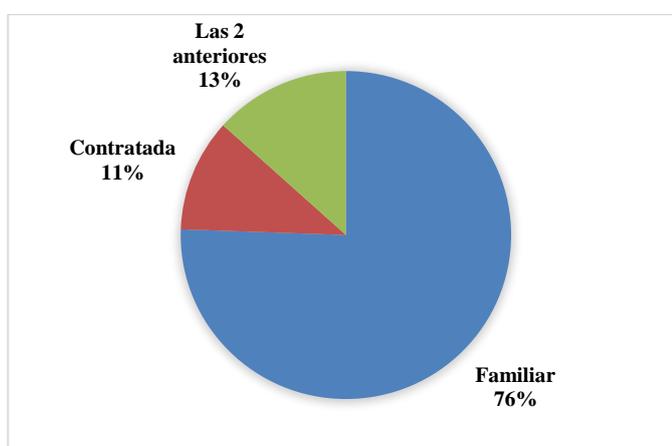


Gráfico 15: Personal empleado para realizar la molienda

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

La mano de obra que se utiliza en estas actividades suele ser familiar como lo manifiestan el 87%, sin embargo los familiares trabajan por raciones de panela, o dinero en efectivo, frente al 13% de personas contratadas por obra cierta. Esto se debe por la confianza en sus familiares, porque sus obligaciones de empleador no serían necesarias.

10.- ¿Cuántas personas utiliza en el proceso de la molienda?

Tabla 14

Personal utilizado

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
2	2	4%
3	13	29%
4	18	40%
5	8	18%
6	4	9%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

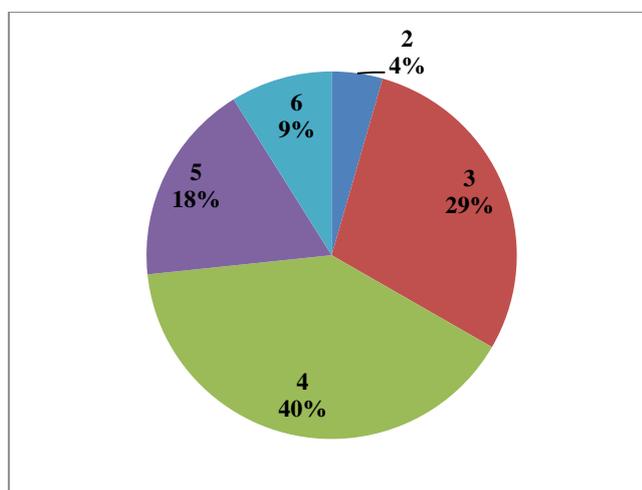


Gráfico 16: Personal utilizado

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El empleo que genera se ve reflejado con un 40% trabajan cuatro personas al día, el 29% utilizan tres personas, así mismo el 18% contrata a cinco personas, el 9% a seis personas, finalmente el 4% dos personas, por lo tanto se conoce que es una actividad importante ya que genera empleo a terceras personas.

11.- ¿Qué cantidad de dinero invierte en la producción y transformación de la caña?

Tabla 15

Dinero invertido

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
100	1	2%
135	1	2%
200	8	18%
300	2	4%
400	1	2%
500	5	11%
600	4	9%
800	5	11%
900	1	2%
1000	14	31%
1500	2	4%
2000	1	2%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

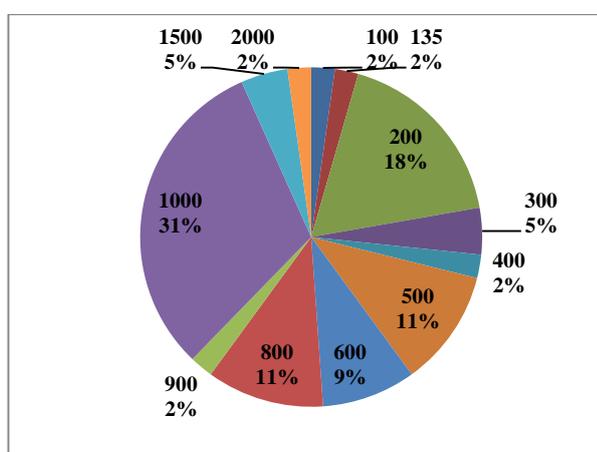


Gráfico 17: Dinero invertido

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

En todo negocio es necesario utilizar un capital, en este caso los productores de la caña de azúcar realizan su inversión desde los 100 dólares hasta los 2000 dólares respectivamente, esto varía según el área de terreno que posea, pues si tiene mayor cantidad de terreno de la caña de azúcar, tiene mayores gastos, de igual manera quien posea en pequeñas cantidades su inversión será mínima.

12.- ¿A qué precios vende sus productos?

Tabla 16

Panela en bloque

Descripción	Precio	Personas	Porcentaje
2lb	1.00	1	3%
3lb	1.50	3	8%
4lb	1.50	7	18%
5lb	1.75	2	5%
5lb	2.00	1	3%
6lb	1.50	1	3%
6lb	2.00	4	10%
6lb	2.50	2	5%
6 1/2 lb	2.00	7	18%
6 1/2 lb	2.50	5	13%
7lb	2.50	7	18%
TOTAL		40	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

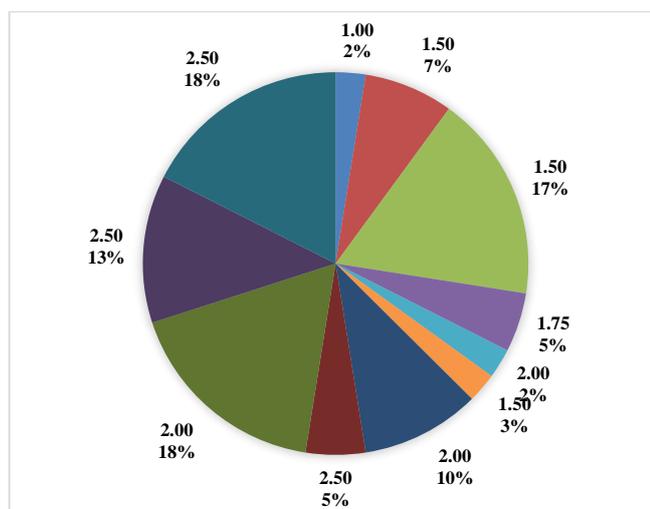


Gráfico 18: Panela en bloque

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El precio es la cantidad de dinero que se obtiene en recompensa o beneficio de un bien o servicio cualquiera que sea la situación, según la información recopilada los encuestados nos supieron decir que sus precios varían de acuerdo al peso de los mismos en el caso de la panela en bloque hay de 2lb, 3lb, 4lb, 5lb, 6lb, 6 1/2 lb y 7lb y sus precios están desde \$1,00 hasta \$2,50.

Tabla 17
Panela granulada en libras

Precio	Personas	Porcentaje
0.50	9	26%
0.60	20	59%
0.70	1	3%
0.75	3	9%
1.00	1	3%
TOTAL	34	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

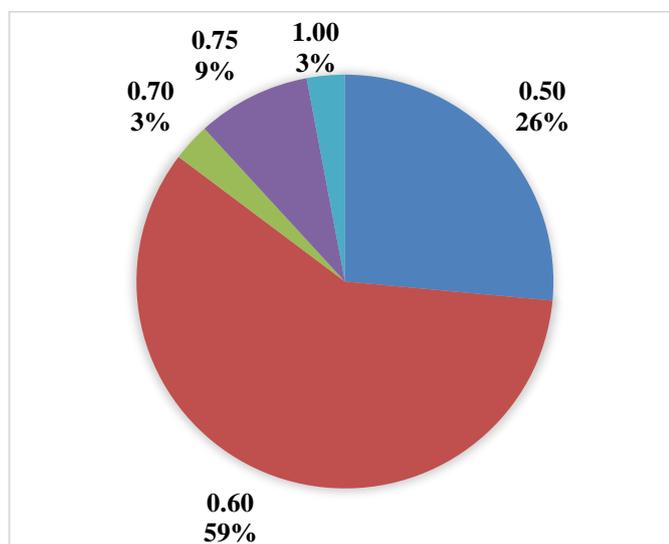


Gráfico 19: Panela granulada en libras
Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

La panela granulada tiene el precio desde \$0,50 hasta \$1,00 la libra según los encuestados estos valores lo consideran como precios justos y también depende del lugar y comprador para poder así percibir mejores ganancias.

Tabla 18
Alcohol en litros

Precio	Personas	Porcentaje
1.50	8	89%
2.00	1	11%
TOTAL	9	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

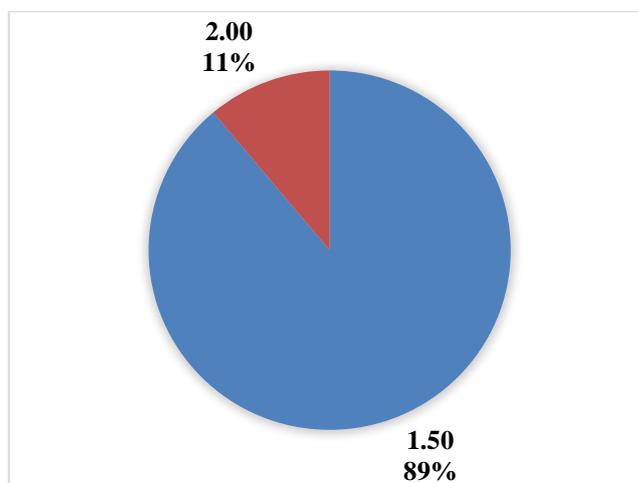


Gráfico 20: Alcohol en litros
Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El precio del alcohol es de \$1,50 y \$2,00 el litro este es un valor de acuerdo a los costos de producción y a la competencia.

Tabla 19
Miel en litros

Precio	Personas	Porcentaje
1.00	1	25%
2.00	3	75%
TOTAL	4	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

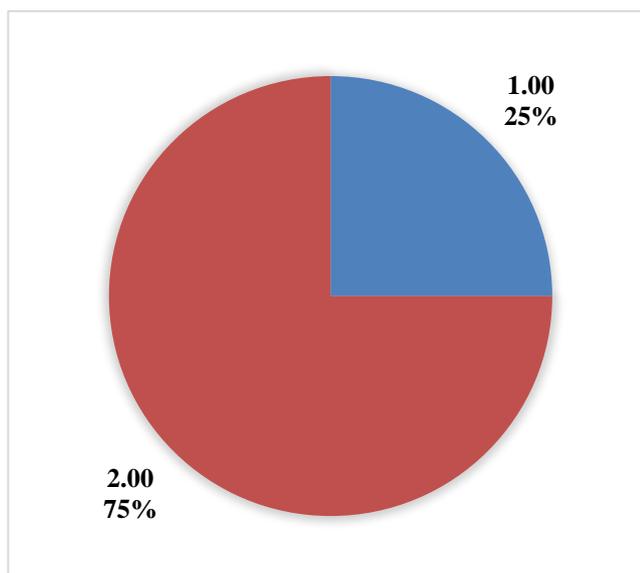


Gráfico 21: Miel en litros

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El precio de la miel está a \$1,00 y \$2,00 el litro de acuerdo a todo el proceso realizado ya que es un producto nutritivo.

13.- ¿Dónde vende sus productos?

Tabla 20

Lugar de venta de los productos

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
En el mercado	34	50%
En tiendas	7	10%
A intermediarios	27	40%
TOTAL	68	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

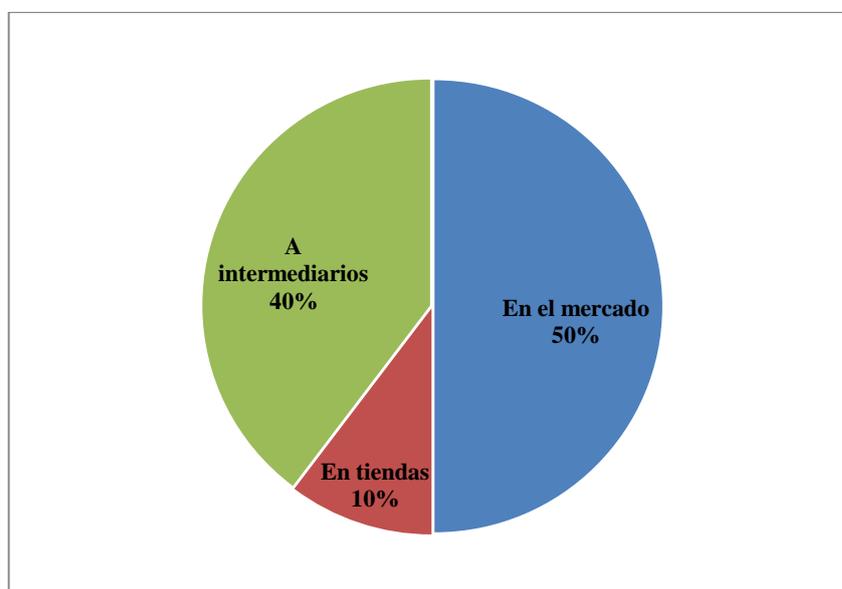


Gráfico 22: Lugar de venta de los productos

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

Una de las estrategias importantes es el lugar de expendio, en la presente investigación el mayor porcentaje en un 50% comercializa en el mercado, de la misma manera con un 40% entrega a intermediarios, y solo un 10% en tiendas, por lo que los resultados proporcionan un soporte donde muestra mayor demanda en el mercado.

14.- ¿Cuál es el tipo de empaque de sus productos?

Tabla 21

Panela en bloque

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Funda	12	38%
Hoja de plátano	20	63%
TOTAL	32	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

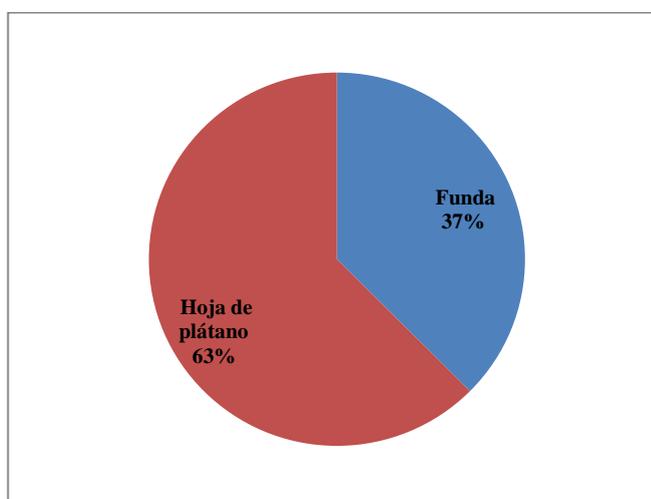


Gráfico 23: Panela en bloque

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El empaque en la actualidad, es una parte fundamental de la mercancía a ofertar siendo una base para tomar decisiones de compra, en este caso un 63% utilizan la hoja de plátano con su respectiva atadura, siendo la forma tradicional existente en la parroquia, no obstante, un 37% están empaquetando en fundas plásticas transparentes, puesto que se puede apreciar de manera higiénica el producto.

Tabla 22
Panela granulada

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Funda	35	100%
TOTAL	35	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Tabla 23
Alcohol

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Botella	9	100%
TOTAL	9	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Tabla 24
Miel

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Botella	5	100%
TOTAL	5	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

Si bien el estudio confirmó que únicamente existe un empaque para la panela granulada como es la funda plástica, así mismo el alcohol y la miel se presentan en botella, estos resultados muestran una evidencia clara que el sector panelero de la parroquia que utilizan un mismo tipo de envoltura para su comercialización.

15.- ¿Le gustaría mejorar la presentación de sus productos?

Tabla 25

Mejoramiento de la presentación del producto

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	45	100%
No	0	0%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

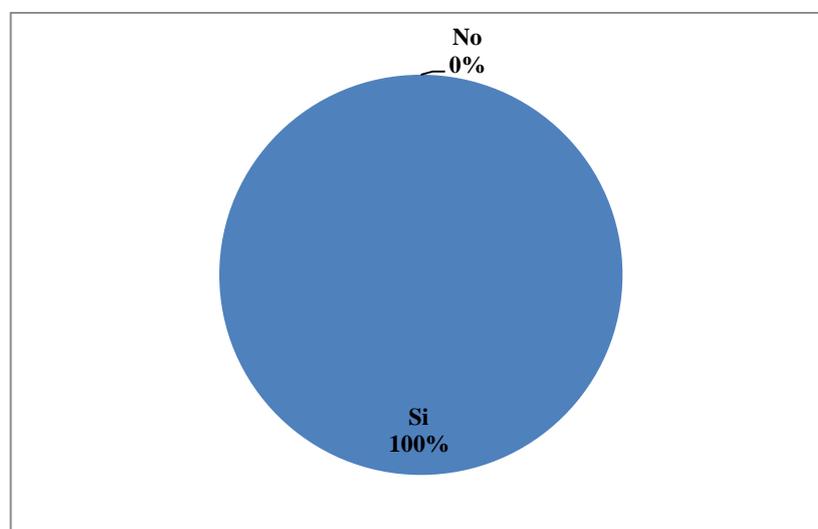


Gráfico 24: Mejoramamiento de la presentación del producto

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

La presentación de un producto es la parte más fundamental, dado que de eso depende la promoción y venta del mismo, mediante este estudio se demuestra que el 100% de los encuestados estarían dispuestos a ampliar el mercado, en vista de que un producto mejor exhibido tendrá mayor acogida.

16.- ¿Cuáles son los principales problemas a la hora de comercializar sus productos?

Tabla 26

Problemas a la hora de comercializar

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Precios bajos	38	39%
Intermediarios	23	24%
Falta de compradores	29	30%
Restricción	2	2%
Falta de transporte	5	5%
TOTAL	97	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

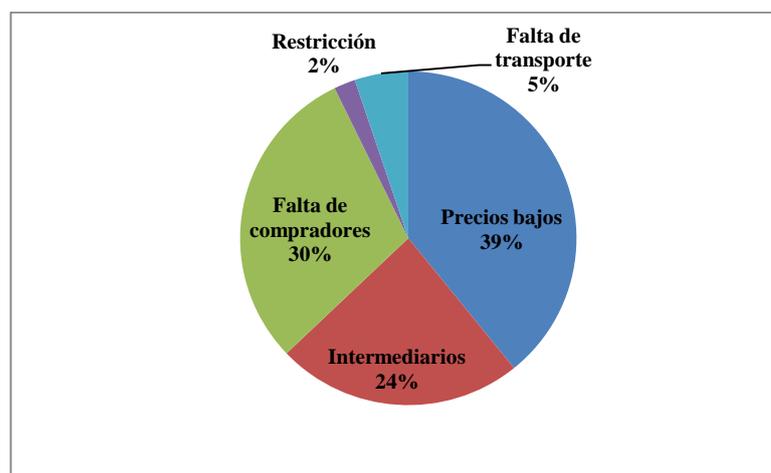


Gráfico 25: Problemas a la hora de comercializar

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El principal problema con un 39% es los precios bajos para toda la inversión que realizan y el sacrificio humano que requiere este tipo de emprendimiento, además la falta de compradores con 30% ya que a veces no hay y por ende se quedan con los productos. También se da el intermediarismo 24% donde adquieren mercadería considerable, pero en muchos casos a un precio más bajo de lo estimado. El transporte con 5% debido a que los propietarios de las moliendas viven en partes muy lejanas y para llevar sus productos al lugar de comercialización.

17.- ¿Cuál es el ingreso total por concepto de la molienda?

Tabla 27
Ingresos

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
100	2	4%
200	4	9%
300	3	7%
500	5	11%
600	5	11%
800	4	9%
900	1	2%
1000	11	24%
1200	2	4%
1500	3	7%
2000	5	11%
TOTAL	45	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

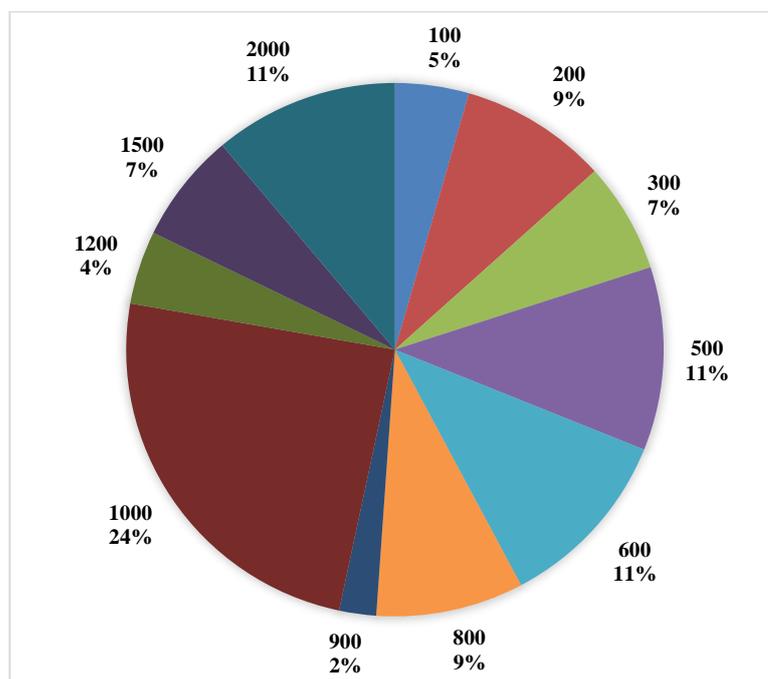


Gráfico 26: Ingresos

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

Los ingresos son cantidades monetarias que generan los productores de las moliendas por la venta de sus productos, las utilidades que perciben los encuestados por concepto de las moliendas con el valor de 1000 dólares al año con el 31% que es una cantidad considerable pero que no les abastece a la gran parte de propietarios, de igual manera con 200 dólares con el 18%, continuando con los valores de 800 y 500 dólares con el 11%, de igual forma 600 dólares con el 9%, con el valor de 300 y 1500 representado por el 5%, finalmente con 2000, 900, 200, 135, 100, con el 2%, siendo el ingreso que perciben al año.

18.- ¿Considera que el ingreso que obtiene de la molienda es la fuente principal de recursos de su familia?

Tabla 28

Fuente principal de recursos de su familia

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	22%
No	35	78%
TOTAL	45	100%

Fuente: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

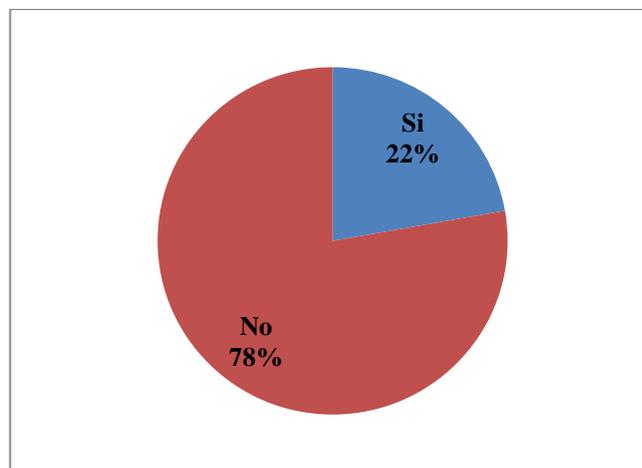


Gráfico 27: Fuente principal de recursos de su familia

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

El ingreso que se obtiene por concepto de las moliendas no son la única fuente principal de recursos para la familia con un 78% ya que no les alcanza para los gastos del mismo proceso productivo de la caña, deudas y necesidades, por este motivo tienen que buscar otras actividades productivas que les ayude a generar dinero para poder así cubrir todos los ámbitos que requieren. Y con un 22% manifestaron que si puesto que no utilizan en educación y vivienda.

19.- ¿A qué otras actividades productivas que le genere ingresos se dedica Ud. y su familia?

Tabla 29
Actividades generadoras de ingresos

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Producción y venta	29	40%
Comercialización	13	18%
Agricultura y ganadería	20	28%
Prestación de servicios	10	14%
TOTAL	72	100%

Fuente: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

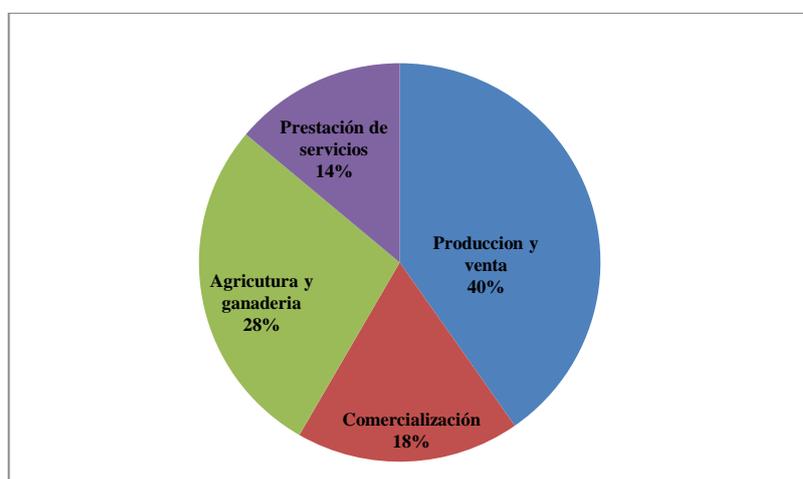


Gráfico 28: Actividades generadoras de ingresos
Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores
Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

De todos los encuestados la actividad productiva que más sobresale después de la molienda, es la producción y venta de determinados productos como guineo, naranja, naranjilla, mora, entre otros alcanzando un 40%, seguido por la agricultura y ganadería con el 28%, de la misma manera la comercialización de legumbre, harinas, frutas granos secos, entre otros víveres siendo el 18%, y finalmente con la prestación de servicios con el 14% como trabajos a jornal o fletes.

20.- ¿A qué destina las ganancias que obtiene por la venta de sus productos?

Tabla 30

Destinación de Ganancias

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Salud	45	20%
Educación	27	12%
Vivienda	14	6%
Transporte	27	12%
Alimentación	45	20%
Vestimenta	39	17%
Reinversión	27	12%
TOTAL	224	100%

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

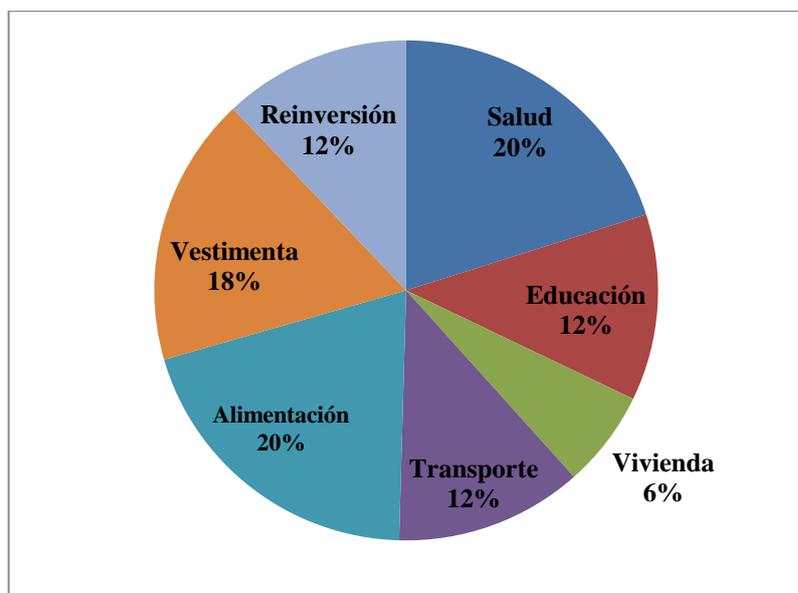


Gráfico 29: Destinación de Ganancias

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Análisis e interpretación:

Las ganancias son los beneficios obtenidos por la inversión realizada en el caso de estudio de lo que perciben de las moliendas todos los productores encuestados nos decían que destinan para salud en un 20%, alimentación en 20%, vestimenta 18%, en una escala media para vestimentas con un 18%, transporte, educación y reinversión con 12%, y vivienda con un 6% porque la mayoría de personas tiene su vivienda propia.

OBJETIVO 1: Realizar un diagnóstico de las moliendas de caña de azúcar de la parroquia Balzapamba.

Según el (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Balzapamba, 2015) limita: Al norte la parroquia Telimbela y parroquia la Magdalena, cantón Chimbo, al sur parroquia Bilován, cantón San Miguel, al este parroquia Matriz y parroquia San Pablo, cantón San Miguel, al oeste cantón Montalvo, provincia de Los Ríos.

Fecha de creación de la Parroquia Fue elevada a parroquia civil del cantón San Miguel el 6 de septiembre de 1877.

Altitud promedio Desde los 320 m.s.n.m. hasta los 3120 m.s.n.m.

Tabla 31

Población por sexo y por rangos de edad

Rango de edad	Hombre	Mujer	Total
De 0 15 años	434	352	786
De 15 a 64 años	768	808	1576
De 65 y más	213	190	403
Total	1415	1350	2765

Fuente: INEC-CPV2010.2015.

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Entre los productos principales de la parroquia Balzapamba son; naranja, café, caña de azúcar, cacao, plátano y frutas tropicales, limeño, naranjilla, maíz, frejol, y plantas, forrajeras para el cuidado del ganado vacuno, caballar y equino.

La parroquia Balzapamba tiene 15 recintos y para la presente investigación se escogió a los siguientes: El Cadial, San Vicente, Muñapamba, San Cristóbal, Cañotal, Angas, El Salto, la Unión de Tiandigote, Chaupiaco, Chorrera Alta, Las Juntas, Alungoto, ya que en estos recintos se ubican las moliendas de mayor tamaño que se dedican a la producción y venta de los derivados de la caña de azúcar, mientras que en los demás los productores son marginales y cuya producción se destina para el consumo familiar.

De los 45 productores encuestados de los recintos estudiados tiene el siguiente comportamiento:

Tabla 32
Cantidad de Hectáreas

Cultivo de caña	Porcentaje
Menos de 1/2 ha.	2
Más de 1/2 ha.	11
1 ha.	40
2 ha.	29
3 ha.	16
10 ha.	2
TOTAL	100

Fuente: Investigación desarrollada a los cañicultores

Elaboración: Katherine Viscarra-Thalía Gaibor

Podemos indicar que el 69% destina entre una y dos hectáreas para el cultivo de la caña de azúcar. Con relación a la antigüedad de las molineras se manifiestan que el 31% de los cañicultores vienen hace 30 años practicando esta actividad, de la misma manera el 20% desde hace 20 años, y el 49 % restante se ubican entre 2 y 70 años, por lo que esta actividad va perdiendo espacio en el mercado.

Los agricultores conscientes de la realidad en la que se encuentran, se dedican a la producción y venta de otros productos que complementen sus ingresos, de la siguiente forma: el 40% se dedica a la producción de: naranja y guineo, el 28 % se dedican a la agricultura menor y a la ganadería, para la producción y venta de leche, queso, ganado en pie, el 18% son comerciantes ya que tiene puestos en el mercado o en tiendas, finalmente el 14 % se dedican a la prestación de servicios como jornaleros.

La producción de caña de azúcar requiere de algunas labores subsecuentes entre ellas: control de plagas, deshoje que consiste en la separación de sus hojas secas, limpieza de malezas, faenas que los cañicultores realizan el 58 % dos veces al año y el 42 % una vez al año, estas labores son importantes para que las plantaciones se encuentren aptas y en mejores condiciones para los posteriores procesos del corte, transporte y limpieza.

La realización de la molienda depende de la perspectiva de los productores, puesto que en un 60% realizan una vez al año, comúnmente en el verano, en los meses desde julio hasta agosto por la facilidad de materiales necesarios para su cocción, el 40% realiza dos veces al año, entre los meses de agosto y noviembre, dependiendo de la madurez de la caña, cabe destacar que en los meses de invierno las labores se dificultan debido a la mayor concentración de impurezas en los tallos, presencia de lodo en la caña que dificulta su manipulación en lo que se refiere al corte y traslado, finalmente el bagazo no se lo puede utilizar como leña, ya que está húmedo.

A lo largo del tiempo la maquinaria ha cambiado, debido a las necesidades y para optimizar el tiempo, la mayoría de los cañicultores utilizan trapiches de tracción animal (bueyes), las personas que se ubicaban cerca de un río usaban el trapiche hidráulico, pues eran las únicas maneras de realizar este trabajo. En la actualidad va cambiando muchos paradigmas al pensar que solo los animales pueden realizar éste trabajo, los encuestados manifiestan en un 53 % que aún utilizan el trapiche de tracción animal, el 42% están utilizando el trapiche a motor, y el 5% utiliza el trapiche hidráulico.

Los productos ofertados son:

- ✓ Panela en bloque
- ✓ Panela granulada
- ✓ Alcohol
- ✓ Miel

En la actualidad, la panela granula está tomando importancia en el mercado debido a su facilidad de consumo y por los beneficios a la salud, por lo que los productores en un 43% se dedican a la producción de la misma, y tiene una presentación en fundas plásticas, mientras que a la producción de panela en bloque se dedican el 40%, este tipo de panela en un 63 % mantiene su envoltura tradicional en la hoja de plátano y el 37 % tiene su empaque en funda plástica para su mejor presentación, en relación al alcohol el 11 % de los cañicultores se dedican a su producción, en los últimos años ha disminuido debido a las restricciones existentes, finalmente a la producción de la miel

de caña se dedican el 6 % de los cañicultores, se lo produce más para consumo familiar y un menor porcentaje para la venta.

Los precios se determinan a través de la demanda y la oferta, algunos cañicultores llegan a vender sus productos a precios bajos por temporadas estos varían, en cuanto a la panela en bloque de tres libras su precio es de \$1,50 coincidiendo con la panela de seis libras, lo que significa un desajuste en los precios y en ocasiones el productor solo recupera los costos de producción.

El sistema de comercialización que utiliza el cañicultor varía dependiendo de la temporada, en ocasiones suelen vender en sus hogares o en las molindas a los intermediarios por lo general, en un 50% trasladan al mercado en Balzapamba o Montalvo, puesto que existe mayor posibilidad de vender a un mejor precio y por la existencia de clientes, por otro lado el 40 % los venden a los intermediarios quienes compran directamente a los productores por lo general a precios bajos, esto implica un problema a la hora de comercializar y tan solo el 10% venden en tiendas en lugares cercanos a la parroquia.

El ingreso está ligado a la inversión que realizan, ésta va desde 100 hasta 2000 dólares, debido a la cantidad de terreno y de la misma forma los ingresos corresponden a cantidades similares y algunas veces se pierde, estos ingresos son invertidos en los servicios básicos como: salud, alimentación, vestimenta, reinversión, transporte, el 12% lo utiliza para educación, puesto que ya no tienen hijos bajo su responsabilidad, y para la vivienda el 6%, ya que cuentan con sus propias casas. Si bien es cierto esta actividad suele ser tradicional, llamativa para un sinnúmero de personas, pero sus ingresos no representa todo el esfuerzo, sacrificio físico y la dedicación que cada uno entrega en sus labores, pues éste tiene un valor mucho más alto del que comúnmente se recibe, por esta razón los cañicultores no solo merecen la admiración, al contrario necesitan un apoyo gubernamental ya que es una actividad que genera empleo y ha logrado durante décadas dinamizar la economía de los habitantes de la parroquia, todos y cada uno de los cañicultores están dispuestos a mejorar la presentación de sus productos, porque para ellos significa mejorar no solo las ventas, sino la calidad de vida.

OBJETIVO 2: Conocer el proceso productivo que tienen las moliendas en la elaboración de sus productos.

En el presente estudio se describe el proceso que realizan las moliendas desde el cultivo de la caña de azúcar, pasando por la cosecha, hasta llegar a la obtención de los productos y el envasado.

Proceso para la elaboración de la panela granulada

Una vez que la caña está madura se procede a la cosecha, para ello se corta en la parte más baja, al ras de la tierra, con un corte en punta llamado corte cuchilla, de la misma forma se procede con la parte superior de la caña llamado también cogollo, los cañicultores tienen diferentes formas de corte, lo importante es que la planta pueda quedar con sus raíces intactas para que broten los hijuelos que darán vida a un nuevo cultivo y se retira las hojas con el machete. Posteriormente se traslada al lugar de la molienda para su almacenamiento y se procede a colocar en la cureña, que es un espacio cerca del trapiche, antes de ingresar al mismo se la golpea con el fin de disminuir la rigidez y facilitar la extracción del guarapo.

Las cañas se las van ingresando al trapiche una tras otra, consiguiendo de esta manera extraer el jugo llamado guarapo, el cual se lo pasa por un colador, antes de ingresar a la paila para su cocción.

Para la molienda de 4 m³ de caña utilizando el trapiche a tracción animal se demora dos horas, mientras utilizando el trapiche a motor la misma cantidad de caña se lo muele en treinta minutos, lo mismo ocurre con el trapiche hidráulico. Otro derivado de la caña es el bagazo que se utiliza como combustible para la cocción del guarapo, una vez que ya esté seca

El guarapo se coloca en una paila de cobre la misma que debe estar cubierta de barro para que no se concentre el fuego, seguido empieza a la evaporación, con el primer hervor que es considerado comúnmente como caldo caliente.

La cocción y evaporación con fuego alto se demora tres horas hasta lograr que aboyante o se acumule espuma, este proceso tarda una hora más, luego se espesa y se llega al punto de miel, denominado zapateo, con una hora más de cocción se espesa y llega al punto exacto, con un recipiente con agua, recogemos una pequeña porción en la que permita evaluar el estado en que se encuentre, cuando este cristalina y dura en el que se desgrane, esta lista muchas personas utilizan técnicas distintas, pues además de ello existe un punto diferente para otro subproducto como melcochas, o alfeñiques que son para consumo familiar, cabe destacar que la caña debe estar seleccionada y se coloca en recipiente para el enfriado y posteriormente se coloca en los moldes para la panela en bloque o se procede a batir para elaborar la panela granulada.

Gráfico 30
Proceso Fotográfico de la Molienda



Proceso del Alcohol

Los agricultores de la parroquia de Balzapamba cultivan la caña de azúcar para luego producir el alcohol por medio de un proceso que ha venido marcando tradición a lo largo del tiempo.

La caña se corta cuando ya está lista y madura, cortando lo más abajo posible del tallo ya que ahí desciende más azúcar es decir que se podrá producir más alcohol.

Después se transporta la caña de azúcar al molino o trapiche si está cerca a mano y si no por medio de caballos o algún transporte.

Una vez que ya está la caña en el trapiche se procede a triturar la caña por medio de animales que es lo que la mayoría de cañicultores utilizan; a los residuos de la caña después de ser molidos se lo conoce con el nombre de bagazo y puede ser utilizado como combustible.

Después de obtener el jugo de la caña de azúcar (guarapo) se coloca en tanques para que se fermente por unos cuatro días si se quiere se puede añadir levadura.

Cuando ya tenemos el jugo fermentado se calienta en un tanque, podemos usar el bagazo para el fuego, mientras se calienta el jugo se evapora y este vapor sirve para separar los componentes como es el alcohol y la vinaza y de ahí pasa por medio de un alambique que normalmente son de cobre porque es un material que no proporciona ningún sabor, es resistente a los ácidos y conduce correctamente el calor. El vapor luego se conduce por una serpentina.

Posteriormente se pasa a la etapa final de deshidratación donde se pone a enfriar el alambique por medio de un recipiente con agua fría y así se regresa a condensar nuevamente el vapor hasta tener un líquido totalmente transparente que se recolecta en un balde de plástico del otro lado del alambique.

Este líquido obtenido se lo conoce como aguardiente y su destilación aproximadamente es de 94 grados GL, esto va descendiendo hasta tener un contenido

alcohólico entre 60 a 65 grados que lo podemos mezclar con la primera destilación de las puntas obteniendo más o menos un alcohol de 80 grados.

La graduación se mide con un brixómetro para así establecer la magnitud específica.

Finalmente se transporta el alcohol en tanques de plástico para su respectiva comercialización.

OBJETIVO 3.- Análisis de la producción y comercialización de los derivados de la caña de azúcar.

De acuerdo con la investigación, los propietarios de las molineras han generado empleo a su gente en un 40% a tres personas por lo menos, y en un 20% a cinco personas lo que implica que en cada día utilizan esta cantidad de colaboradores para sus respectivas actividades productivas, además de esto su sueldo puede ser en raciones, o pago en efectivo. Prefieren dar empleo a parientes, porque tienen mayor confianza y seguridad en los trabajos rutinarios que tienen que realizar, de esta manera evitan pagar beneficios de ley, además los familiares están dispuestos a trabajar más tiempo de lo acordado, resultando esto un beneficio para sus dueños.

La contribución que genera este tipo de emprendimiento es a largo plazo, ya que su economía aumenta porque con ellos estarían los negocios conexos, dando empleo a personas que trasladan la mercadería al lugar de la venta, como vehículos, o animales, además con negocios de plástico como fundas, saquillos en los que son empacados, otro resulta ser personas que adquieren estos productos para la realización de confites como maní, soya, maíz, entre otros.

Los cañicultores para ésta actividad en promedio invierten alrededor de 1000 dólares en un 31%, lo que implica que ésta es de gran magnitud, así mismo el 18% invierte 200 dólares, dependiendo de las hectáreas de terreno que posea, las inversiones se destinan en mano de obra, fertilizantes y herramientas, sin embargo el ingresos que perciben por éste trabajo en ocasiones no recupera la inversión, puesto que mucha gente no valora el esfuerzo y ofrecen un precio inferior al adecuado, siendo de la misma forma el 31% por ingresos de 1000, aproximadamente.

El ingreso que perciben de este emprendimiento es importante pero no vital, para el sustento de sus familias tan solo el 22% consideran que es la fuente principal de dinero, pero dentro de ellos también se dedican a otras actividades, por lo tanto el 78% considera que es importante pero no vital, ya que no les alcanza para subsistir, porque lo que reciben al año es demasiado bajo e insuficiente, para que sus labores sean pagadas de forma adecuada.

Finalmente, no cuentan con un registro sanitario que controle y evalúe el proceso en el que se encuentra, porque no existe interés por parte de algún ente financiero y gubernamental. Es necesario buscar el bienestar social, económico para las partes involucradas tanto clientes, empleados, y sobretodo dueños que se vea reflejado el esfuerzo en sus precios y la calidad en sus productos. Por tener un clima apto para siembra de la caña, este cultivo sería en grandes cantidades y existirá un volumen amplio de ventas. Solo existen 2 variedades de caña siendo la variedad Proestation. Oest. Java (P.O.J.) 2878 y la variedad P.O.J. 2714.

OBJETIVO 4.- Describir los beneficios socioeconómicos que aporta las molindas de caña de azúcar.

Esta actividad viene generando beneficios socioeconómicos de forma directa e indirecta, los cuales se detalla a continuación:

La actividad productiva de las molindas de caña de azúcar representan para la economía de las familias de la Parroquia Balzapamba, una fuente importante ya que por ésta actividad obtienen ingresos que van desde los 100 hasta los 2000 dólares anuales, lo que sirve para cubrir algunos gastos de sus necesidades básicas, sin embargo los productores manifiestan que en ocasiones es insuficiente, debido a que es una inversión considerable que realizan y en ocasiones la producción no permite recuperar los costos.

El cultivo de caña de azúcar y sus derivados son un rubro fundamental, puesto que las molindas requieren mano de obra con lo que contribuye al desarrollo social de los habitantes de Balzapamba, en éste sentido necesitan personal para el cultivo de la caña, deshoje, proceso productivo, transportación y comercialización.

En todas estas actividades se requiere la utilización de mano de obra, en este sentido la investigación arroja que el 76% ocupa a familiares, por la confianza que esta transmite, esto implica que no se paga ningún salario ni beneficio social, así mismo el 11% utiliza personal contratado, el 40 % utiliza al día cuatro personas, el 29% tres personas y lo restante entre dos a seis personas.

El salario que se paga por la mano de obra oscila entre 10 y 15 dólares diarios incluyendo la alimentación; en ocasiones su equivalente se lo paga en especie, por otra parte, la cantidad de mano de obra es variables, depende de la cantidad de la molinda, los ingresos mensuales de las familias fluctúan entre los 200 y 300 dólares, lo que no llega a cubrir el sueldo básico unificado que asciende a 375 dólares.

Por otro lado, existen beneficiarios indirectos que están conformados por:

- Los proveedores a través de la compra de semillas, alimentos, medicinas, vestuario, insumos, maquinaria; lo que dinamiza la economía de la parroquia.
- Transportistas, por el alquiler de éste servicio para el transporte de los productos derivados de la caña y los insumos adquiridos.
- Los intermediarios, ya que estos generan comercio y utilidades.
- Las familias se benefician con la diversidad de productos de diferentes tamaños y precios.

En algunos casos es notorio el desarrollo económico ya que se puede observar la mejora en la calidad de vida de las familias, a través de mejora en la vivienda, educación de sus familiares e infraestructura productiva.

Es importante mencionar que los ingresos resultantes de esta actividad, estimulan la demanda de otros productos y servicios que requieren las familias para su consumo; lo que dinamiza la economía de Balzapamba y de los entornos cercanos, mejorando las condiciones de vida de la población.

DISCUSIÓN

En la parroquia Balzapamba con el paso del tiempo los productores de caña de azúcar han reducido su cultivo puesto que la demanda para sus productos ha disminuido por parte de los consumidores finales, de esta manera han buscado otras fuentes de ingresos, entre ellos la diversificación de los cultivos y la implantación de la ganadería.

Los productos que se elaboran han perdido su atracción en el mercado, ya que los clientes prefieren azúcar refinada y empaquetada que cuente con marca, registro sanitario, es decir adquieren productos de ingenios, es evidente que la mayoría de los consumidores son campesinos y debido a esta razón sus productores están disminuyendo sus ventas.

Las personas que se dedican a esta actividad en su mayoría lo realizan desde hace 40 años, es decir comenzaron sus labores desde su niñez, han ido conociendo y aprendiendo esta labor la cual continúa de generación en generación.

El precio al que venden sus productos no son regulados por un órgano de control, siendo establecidos por la demanda y oferta, es decir que no existe una equidad en los precios. Las utilidades que se obtienen por la venta de estos productos, utilizan en la alimentación, salud, vestimenta, existe mayor gasto, ya que cuentan con casa propia la mayoría, no tienen personas a su cargo que le genere gastos en la educación, también utilizan para la inversión en pagos de sus trabajadores, compra de insumos o materiales necesarios.

Los propietarios de las moliendas han generado empleo a su gente en un 40% a tres personas por lo menos, y en un 20% a cinco personas lo que implica que en cada día utilizan esta cantidad de colaboradores para sus respectivas actividades productivas, además de esto su sueldo puede ser en especie o dinero en efectivo.

La contribución que genera este tipo de emprendimiento es a largo plazo, ya que su economía aumenta porque con ellos estarían los negocios conexos como dar empleo a personas que trasladan la mercadería al lugar de la venta, alquiler de vehículos, o

animales, además con negocios de plástico como fundas, saquillos en los que son empacados, otro resulta ser personas que adquieren estos productos para la realización de confites como maní, soya, maíz, entre otros.

La inversión para el cultivo de caña y demás labores de producción en un 31 % asciende a 1000 dólares al año en promedio, lo que implica que la inversión es alta para los ingresos que perciben, este trabajo a pesar de ser sacrificado, no recibe el valor adecuado, puesto que mucha gente no valora el esfuerzo y ofrecen un precio inferior al adecuado.

El empaque que se utiliza en la panela en bloque es de hoja de plátano con el 63% frente al 38% de las fundas plásticas transparentes lo que es un factor importante, pero en fundas el producto es expuesto de mejor manera. Existe una amplia apertura para mejorar la presentación de los diferentes productos que expenden, si existiría la posibilidad de ayuda como préstamos para crecer como emprendimientos y que con ello lograría conocerse la parroquia optimizando la economía de sus habitantes, a través de su precio y de sus ventas.

Finalmente, esta actividad ha logrado el desarrollo social y económico para las partes involucradas tanto clientes, empleados, y sobretodo dueños que se vea reflejado el esfuerzo en sus precios y la calidad en sus productos.

CONCLUSIONES

- El proceso de las moliendas se realiza de forma artesanal o rústica porque se sigue utilizando el trapiche a tracción animal reportándose el 53% de este tipo, lo que significa que el trabajo es sacrificado y demanda de mucho tiempo y dedicación.
- En la parroquia de estudio existen en su mayoría cañicultores dedicados a la siembra de caña de azúcar para la elaboración de panela granulada.
- Los productos obtenidos de las moliendas de la parroquia de Balzapamba, se los considera como naturales; ya que no contienen ningún tipo de químicos y tampoco se utiliza aditivos en la cocción del guarapo ni en la elaboración de los derivados de la caña de azúcar es decir poseen un valor nutricional excelente para la salud de los seres humanos.
- No tienen ningún tipo de capacitación los cañicultores, lo que ha perjudicado la productividad, comercialización, presentación de los productos y su rentabilidad, además sus empaques no han variado por la inestabilidad económica que no les permite crecer de una manera significativa, a diferencia de otras marcas que tienen credibilidad, y una imagen posicionada.
- Desorganización y por lo tanto cada productor trabaja de forma aislada o individual, perjudicando el crecimiento económico de cada cañicultor ya que si existiera una asociatividad lograrían bajar los costos de producción y tener ventas al por mayor.
- La comercialización de los productos se realiza a través de intermediarios y consumidores finales, hay que resaltar que no cuentan con un mercado ni estudios previos del lugar de venta del producto, por lo tanto los precios no corresponden al costo de producción, lo que significa una baja captación de clientes, ya que no cuentan con estrategias para mejorar sus ventas.
- Los beneficios socioeconómicos que perciben son importantes porque apoya a la economía de las familias ya que de alguna manera les ayuda a satisfacer necesidades principales en cuanto a salud, alimentación, educación, vivienda, transporte, vestimenta y otros.

RECOMENDACIONES

- Es conveniente que se modernice con nuevas tecnologías el lugar de trabajo para que con ello puedan ahorrar tiempo, mano de obra, y obtener productos de calidad.
- Que la siembra de la caña de azúcar se debe ampliar para que se pueda expandir la panela granulada no solo en la parroquia sino a nivel provincial y nacional.
- Que exista la apertura para realizar charlas, conferencias a las personas sobre los beneficios que aporta y que mejora la salud, e incentivar al consumo de los productos que se elaboran.
- Gestionar el desarrollo de capacitaciones a los cañicultores con temas relacionados a la productividad, canales de distribución, marketing, estrategias empresariales que les ayude a mejorar sus ventas y por ende las utilidades.
- Se plantea formar una asociación de cañicultores, porque de esta manera se podrá trabajar en equipo y podrán gozar de las políticas de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 donde se habla del uso de tecnologías aplicadas al incremento de la productividad, regulación de mercados, la redistribución de los medios de producción, el acceso a créditos entre otros. Así lograrán obtener mayores beneficios sociales y económicos.
- Estudiar técnicas de mercado que aporten al desarrollo de sus ventas y de su economía para que así puedan mejorar su calidad de vida.
- Por ser una actividad tradicional es necesario que los entes de apoyo incursionen en aspectos de modernización de sus instalaciones, presentación de sus productos, captación de mercados, implementando aspectos turísticos donde se les permita a los cañicultores beneficiarse tanto a nivel social como económico, porque de esto depende el crecimiento y desarrollo de cada uno de los hogares de los cañicultores, solo así podrán tener un mejor futuro para sus familias.

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Agendas para la Transformación Productiva Territorial. (2011).

Albert, S. (30 de Enero de 2013). *verema*. Obtenido de verema: <https://www.verema.com/blog/productos-gastronomicos/1049231-que-panela>

Arnau, J. (s.f.). *En Buenas Manos*. Obtenido de En Buenas Manos: <http://www.enbuenasmanos.com/melaza-o-miel-de-cana>

Behar, D. (2008). *Metodología de la investigación*. Shalom.

Blanco, C. (2015). *AZÚCAR PANELA*. Obtenido de AZÚCAR PANELA: <http://azucarpanela.com/propiedades-y-beneficios/>

Cacho, J. (2014). Organización de mercados agrícolas, agricultura por contrato, comercialización de productos, reserva estratégica de granos, tablero de control de oferta y demanda, coberturade riesgos, ingreso objetivo, pignoración. *El Cotidiano*, 67-68. doi:<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32532787014>

CINCAE. (2013). *Centro de investigaciones de caña de aucaar en Ecuador*. Obtenido de <http://cincae.org/#>

Coria, L. (s.f.). La gestión local del desarrollo experiencias de Panamá, España,México,Argentina y Perú. *Eumet*.

Diaz, A. (2008). La gestión compartida universidad-empresa en la formación del capital humano, su relación con la competitividad y el desarrollo sostenible. *Eumet*, <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2009/amdi/Teoria%20del%20Desarrollo%20Sostenible.htm>.

Elliot, S. (s.f). *Los nutrientes de la caña de azucar*. Obtenido de https://muyfitness.com/los-nutrientes-del-azucar-de-cana_13144854/

Escribano, G. (2010). *Teorias del desarrollo económico*.

Espinoza, E. (Noviembre de 2016). *Universo, Muestra y Muestreo*. Recuperado el 11 de Enero de 2018, de Universo, Muestra y Muestreo: <http://www.bvs.hn/Honduras/UICFCM/SaludMental/UNIVERSO.MUESTR A.Y.MUESTREO.pdf>

- Estrada, A. (29 de Octubre de 2013). *La República*. Obtenido de La República: <http://larepublica.pe/archivo/748419-la-panela-un-alimento-natural-por-excelencia-para-combatir-la-desnutricion>
- García, I. (23 de Agosto de 2011). *Dialnet*. Recuperado el 20 de Febrero de 2017, de http://www.emprendedores.es/empresa/habilidades/los_ocho_tipos_de_empreendedor/tipos_empreendedor.
- González, C. (13 de Abril de 2015). *Conceptos: Universo, Población y Muestra*. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de *Conceptos: Universo, Población y Muestra*: <https://www.cgonzalez.cl/conceptos-universo-poblacion-y-muestra/>
- Guerrero, H. C. (Julio de 2015). “*Estudio de factibilidad de la producción de jugo de caña de azúcar envasado en vidrio que impulse el desarrollo socioeconómico del los habitantes del Cantón Salitre*.”
- Gutiérrez, D. (21 de 11 de 2016). *google academico*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2016
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado el 10 de Enero de 2018, de http://sined.uaem.mx:8080/bitstream/handle/123456789/2776/506_6.pdf?sequence=1
- Lopez, M., & Santos, A. (2014). *ESTUDIO SOCIOECONÓMICO DEL SUBSECTOR PANELERO EN EL DEPARTAMENTO*. San Salvador.
- Marín, G. (2011). *Economía 1* (Primera ed., Vol. 1). Colombia: Espacio Gráfico Comunicaciones S.A. Recuperado el 15 de Febrero de 2018, de <https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/4775/economia-1.pdf>
- Mejía, C., & Higuera, C. (2015). *Costo de servir como variable de decisión estratégica en el diseño de estrategias de atención a canales de mercados emergentes*. Recuperado el 25 de febrero de 2018, de *Costo de servir como variable de decisión estratégica en el diseño de estrategias de atención a canales de mercados emergentes*: https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/1928/pdf
- Moncayo, A., Oyaque, S., & Ríos, G. (Julio de 2017). *CRECIMIENTO DE LA EMPRESA FAMILIAR A TRAVÉS DE LA GESTIÓN DE LOS CANALES*

DE COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA EN ECUADOR. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado el 18 de Febrero de 2018, de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/empresa-familiar-ecuador.html>

Montalvo, R. (2015). *Caracterización de la actividad cañera en la region de Calipam, Municipio de Coxcatlan, puebla, caso del ingenio Calipam*. México.

Naranjo, J. (2013). *Estudio de prefactibilidad para el establecimiento de una planta movil para panela granulada en el canton San Miguel, provincia Bolívar*. Quito.

Núñez, D. (2015). *Pájaro azul...más que un licor*. (P. edición, Ed.) Guaranda: Editorial Universitaria.

ONU. (2012). *Educación para el Desarrollo Sostenible*. Francia: UNESCO. Obtenido de <http://unesdoc.unesco.org/images/0021/002167/216756s.pdf>

Pérez, C. (s.f.). *naturasan*. Obtenido de naturasan: <https://www.naturasan.net/panela-beneficios-y-propiedades/>

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Balzapamba. (2015). Obtenido de http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/0260013310001_PDOT_BALSAPAMBA_29-10-2015_15-46-11.pdf

Reed, D. (2000). *Desarrollo sustentable*. México: Editorial Mc Graw Hill.

Rojas, M. (2013). *Recordando a Joseph*. Obtenido de <https://bibliotecademauciorojas.files.wordpress.com/2012/04/m-rojas-recordando-a-joseph-schumpeter.pdf>

Romero, O., Reyes, D., & Huerta, M. (2008). Metodología para conformar una empresa comercializadora de productos agropcuarios como estrategia para el desarrollo de zonas agrícolas. *Revista Mexicana de Agronegocios*(658-666), 658-666. doi:<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14102310>

Sánchez, F. (2009). El desarrollo sostenible y sustentable como factor de crecimiento economico y social. 1.

Tirado, D. M. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Primera ed.). Publicacions de la Universitat Jaume I. Recuperado el 20 de febrero de 2018, de <http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/49394/s74.pdf>

Trujillo, J. (16 de Febrero de 2010). *Directo al Paladar*. Obtenido de Directo al Paladar: <https://www.directoalpaladar.com/cultura-gastronomica/que-es-la-panela>

Wallis, B. (2010). *Organizando Economías Locales*. Quito.

APÉNDICES

Apéndice 1 Entrevista al Productor más Antiguo



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTION EMPRESARIAL E
INFORMÁTICA
ENTREVISTA DIRIGIDA AL PRODUCTOR DE MAYOR ANTIGÜEDAD
DE BALZAPAMBA

Objetivo: Recopilar información para conocer aspectos relevantes sobre el proyecto de investigación de las molindas de caña de azúcar.

Datos generales

Manuel Maposa

Recinto: El Salto

CUESTIONARIO

1.- ¿Cómo nace la idea del cultivo de la caña de azúcar?

Este problema de la caña de azúcar ha salido de nuestros abuelos antepasados, que de eso se han sabido mantener y vivir de eso, haciendo dulces como panelas y granulados.

2.- ¿Cómo sabe Ud. que ya es tiempo del corte de caña?

A la caña se pone por los siete meses, ahí ya da la cosecha se pone de un color amarillo ya no se pone morada como es la caña morada.

3.- ¿Qué productos Ud. elabora?

La panela que es como bloque y el granulado.

4.- ¿Cuál es el proceso de producción que Ud. mantiene?

Trapiche a mulas porque no hay a motor por caminos feos que no hay como sacar.

5.- ¿Cuántas personas utiliza en el proceso de la molienda y estas son familiares o conocidas?

Si quiera cinco personas, son unas familiares otras se hacen cambia mano que se dice, ayudan y se les va ayudar.

6.- ¿Considera Ud. que el precio de sus productos se ha incrementado o disminuido con el paso del tiempo?

Casi va lo mismo porque todo ha sido con la moneda antigua ecuatoriana, y ahora es la moneda el dólar, está casi lo mismo no está ni incrementada, no hay compradores igual.

7.- ¿Considera que el ingreso que obtiene de la molienda es la fuente principal de recursos de su familia?

Sí ()

No (X)

Porque

Para un poco si, por qué se paga peones (trabajadores), familias, y alcanza para pocas cosas, y me dedico a sembrar cafecitos, yuquitas, nada más.

8.- ¿A qué destina las ganancias que obtiene por la venta de sus productos?

Alimentación nada más, no pago arriendo solo una casita vieja, no educación, ya di el estudio ya no tengo nada.

9.- ¿Con el paso del tiempo como ha cambiado el proceso de cultivo, producción y comercialización de los productos que Ud. elabora?

No es igual ahorita ya es poco, por ejemplo antiguamente se sembraba bastante caña ahora se siembra poco no es como antes se sembraba unas 5, 2, hectáreas, 3 hectáreas, ahora es para el consumo de uno. Vendía en Montalvo, Balzapamba y en la casa.

¿Qué problemas y necesidades mantienen en la actualidad Ud. como cañicultor?

Necesita de todo no ayudan nada las juntas parroquiales, no hay caminos vecinales, no hay carreteras a las partes donde se tiene los cultivos, es difícil sacar en mulares.

11.- ¿Estaría Ud. de acuerdo que se mejoren las estrategias de comercialización para obtener un mejor rendimiento económico?

Sería bueno que den unas vías unas carreteras, sería bueno poner una marca del diseño, de todo lo que se hace en la panela granulada, para vender mejor, para que sea buen precio si quiera y que no sea solo el trabajo duro.

Gracias por su Colaboración

Apéndice 2

Yo Manuel Maposa, productor de mayor antigüedad de las moliendas de caña de azúcar de la Parroquia Balzapamba:

CERTIFICO

Que, las Srtas.: Gaibor Vargas Thalía Lizeth y Viscarra Torres Ibeth Katherine, realizaron el proyecto de investigación denominado **“LAS MOLIENDAS DE CAÑA DE AZÚCAR Y SU CONTRIBUCIÓN SOCIOECONÓMICA A LAS FAMILIAS DE LA PARROQUIA BALZAPAMBA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2017.”** El mismo que se ejecutó a través de la los cañicultores dedicados a la elaboración y venta de los derivados de la caña, brindando la apertura necesaria para que el trabajo haya sido desarrollado de tal forma que lo investigado sea beneficioso para el crecimiento económico y social de sus habitantes.



Manuel Maposa

Cañicultor

Apéndice 3: Fotografías



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Encuesta. Bolívar- Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Encuesta. Bolívar Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Montalvo, 2017) Encuesta. Los Rios -Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Montalvo, 2017) Encuesta. Los Rios - Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalfía Gaibor (Montalvo, 2017) Encuesta. Los Rios – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalfía Gaibor (Balzapamba, 2017) Encuesta. Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Corte de caña. Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Extracción del guarapo. Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Cernir el guarapo. Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Paila de bronce. Bolívar- Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Cocción del guarapo. Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Cocción del guarapo. Bolívar– Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Punto de aboyante. Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Punto de zapateo. Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Punto para la panela granulada
Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Proceso final de la panela granulada. Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Espacio físico para el proceso del alcohol. Bolívar – Ecuador



Fotografía de: Katherine Viscarra- Thalía Gaibor (Balzapamba, 2017) Trapiche a motor. Bolívar – Ecuador

