

# **DEMANDA CORRESPONDIENTE A UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CAÑA GUADUA PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN MANABÍ**

Carlos Oswaldo Valarezo Beltrón<sup>1</sup>  
Manuel Augusto Bermúdez Palomeque<sup>1</sup>  
Maria José Valarezo Molina<sup>1</sup>  
Iván Zambrano Farias<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Docente de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí, Carrera de Administración de Empresas.

## **RESUMEN**

El estudio tuvo como objetivo determinar aspectos relacionados con la demanda como contribución a la viabilidad comercial para la creación de una empresa comercializadora de caña guadua. En esta investigación se aplicó una encuesta a una muestra de la población económicamente activa de Manabí, determinada mediante la fórmula de población finita. Los datos recabados permitieron diagnosticar aspectos referentes a las preferencias de los consumidores, perspectivas de la población y situación del mercado. El principal resultado fue que el 68% de la población encuestada se mostró interesada en usar la caña guadua para construcciones; además, el 97% de la muestra señaló que es un material propicio para la construcción; en cuanto a la competencia las personas manifestaron en un 89% que no existe una empresa comercializadora de dicho material. Como conclusión se estableció que esta especie vegetal tiene aceptación entre los consumidores y que el mercado está poco saturado de oferentes ya que manifestó la población que conocen pocas empresas que se dedican a la misma actividad.

**PALABRAS CLAVE:** Caña guadua, demanda, calidad.

## **INTRODUCCIÓN**

Palacios (2011) indica que la demanda está constituida por personas naturales o jurídicas que compran los productos, es decir, se refiere a las condiciones en que actúan los consumidores en el mercado. Así mismo, Delgado (2017) define la demanda como la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere y solicita para satisfacer necesidades específicas de clientes a un precio y características determinadas, denominados clientes compradores. La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. Es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado. Debe ser cuantificada en unidades físicas (Trujillo, 2018).

Sapag (2011) define el comportamiento de la demanda en el estudio de mercado como la búsqueda de satisfactores de un requerimiento o necesidad que realizan los consumidores, aunque sujeta a diversas restricciones, se conoce como demanda del mercado. Los bienes y servicios que los productores libremente desean ofertar para responder a esta demanda se denominan oferta del mercado. En el mercado, donde se vinculan esta oferta y esta demanda, se determina un equilibrio de mercado, representado por una relación entre un precio y una cantidad que motiva a los productores a fabricarla y a los consumidores a adquirirla.

Ecuador es un país donde se explota y se genera materia prima para exportar o generar fuentes de trabajo. Uno de estos recursos es la caña guadua donde Ecuador posee cerca de 5,000 hectáreas de *Guadua angustifolia* acorde a estudios realizados; su resistencia y fortaleza constituyen su principal beneficio frente a otros tipos de bambú presentes en la región. Dada las características de la angustifolia se convierte en el material propicio para elaborar productos como muebles, artesanías, estacas para cerramientos, pisos, paneles, caña rolliza y otros subproductos que pueden enviarse a mercados de Perú, Chile, Argentina, Estados Unidos y Europa (Flores, 2019; Capote, 2018).

En Manabí la caña guadua ha sido un recurso muy importante en el desarrollo de los pueblos, ya que desde la época precolombina hasta nuestros días, es parte fundamental de la cultura manabita. Es que son muy pocos los recursos naturales que dan tantos servicios y alternativas de usos para lograr una vida autosuficiente como lo es la caña guadua, usos tradicional y culturalmente enraizados en este fértil territorio, tales como; servicios ambientales; conservación de cuencas hídricas, preservadores de lluvia, grandes generadores de oxígeno y retenedores de agua, estabilizadores de pendientes, protectores naturales de riberas de ríos, hábitat de variedades de flora y fauna, climatizadores naturales, gran almacenamiento y fijación de carbono CO<sub>2</sub> (Solórzano, 2011). La problemática que se presenta se debe a que no existe empresa que se encargue de comercializar exclusivamente la caña guadua, lo que ha ocasionado que el producto no sea conocido en el mercado con los diferentes usos que puede tener.

La información sobre demanda relacionada con el mercado de caña guadua servirá como herramienta de apoyo para diversificar los negocios en toda la provincia porque favorece a los agricultores, carpinteros y al consumidor final, ya que contarán con un mercado estudiado, donde podrán conocer aspectos básicos sobre su comercialización coadyuvando de esta manera a la creación de valor en la cadena productiva de dicha caña, ya que se aprovecharían los recursos disponibles en la localidad y se sentaría las bases para un desarrollo equilibrado e integrado de la población, por lo cual el objetivo de la investigación

fue analizar la demanda correspondiente a una empresa comercializadora de caña guadua para el sector de la construcción en Manabí.

## **METODOLOGÍA**

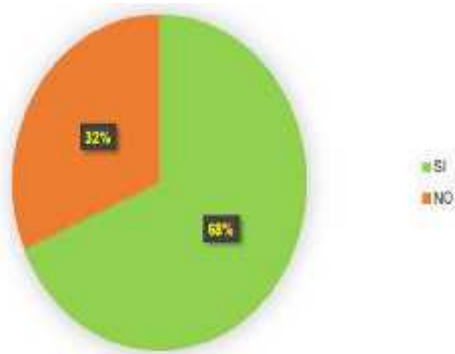
La investigación se realizó en la Provincia de Manabí durante el año 2018. Como técnica se empleó la encuesta y como herramienta el cuestionario. En el estudio fue necesario delimitar la población objetivo, siendo esta la provincia de Manabí, se consideró evaluar los principales cantones (Manta, Portoviejo, Chone, Pedernales) considerándose la población económicamente activa, seleccionada mediante un muestreo aleatorio, determinado mediante la forma de población finita. Según Otzen (2017) con el muestreo aleatorio los individuos tienen la misma oportunidad de ser incluidos en la muestra.

La encuesta es una técnica de recogida de datos mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de individuos. A través de las encuestas se conoció las opiniones, las actitudes y los comportamientos de los ciudadanos de los cantones anteriormente mencionados. En una encuesta se realizan una serie de preguntas a una muestra que procede de una población general. La encuesta aplicada, se la efectuó a la población económicamente activa (PEA) de Manabí, considerándose principalmente los cantones: Portoviejo, Chone, Manta y Pedernales. Mediante ésta, se realizó un diagnóstico del mercado objetivo, segmentos de mercados, gustos preferencias de los potenciales cliente, y el nivel de aceptación del proyecto.

También se aplicó el cuestionario, el cual, se utilizó para hacer las diferentes preguntas cerradas que ayudaron con el conocimiento acerca del estudio de factibilidad para la creación de la empresa comercializadora de caña guadua.

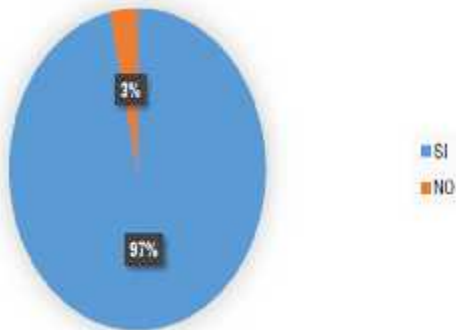
## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

Se procedió a realizar la encuesta 384 personas seleccionadas como muestra que pertenecieron a la población económicamente activa P.E.A de los cantones, Manta, Portoviejo, Chone y Pedernales, dichos resultados se presentan a continuación:



**Figura 1. Adquisición de caña guadua.**

En lo que respecta a la adquisición de la caña guadua, reflejó que un 68% de personas dijeron que si les gustaría adquirirla, con una diferencia de 32% que expresaron que no les gustaría comprarla (Figura 1).



**Figura 2. Validez para la construcción**

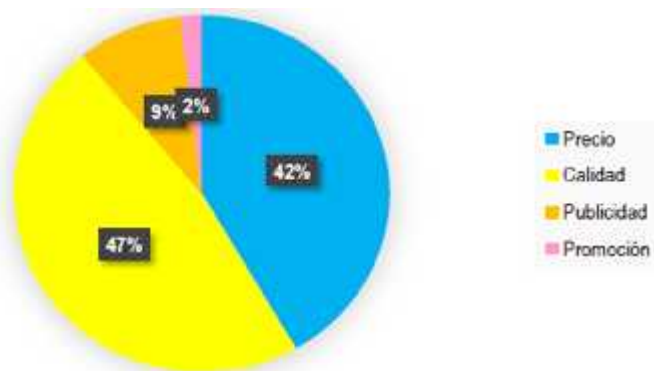
Además, se identificó que la caña bambú es un material propicio para la construcción de casas y productos, de esta manera el 97% expresó que si sirven para las construcciones mientras el que el 3% dijeron que no sirven para la construcción de casas y productos (Figura 2).



**Figura 3. Beneficios para la construcción.**

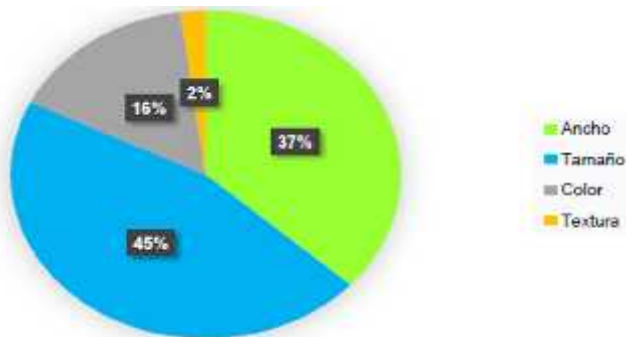
Acerca de los beneficios constructivos de la caña de guadua muestra que el 55% expresaron que son de resistencia sísmica, el 28% indicaron que son de larga vida útil informando que más o menos dura alrededor de 15-30 años, el 15%

dijeron que es un material renovable y por último un 2% mencionaron que el material encaja perfectamente varios estilos decorativos (Figura 3).



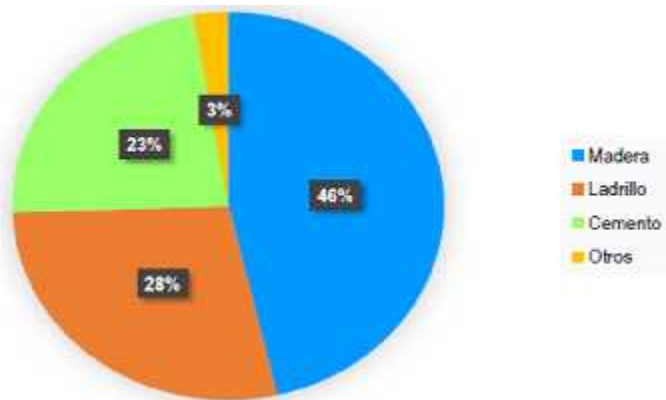
**Figura 4. Factores importantes al realizar la compra**

Además, se aprecia en los factores importantes al momento de realizar la compra de caña guadua que el 42% expresaron que es el precio, el 47% indicaron que es la calidad de la caña, el 9% dijeron que es por la publicidad, y por último el 2% mencionaron que es por la promoción (Figura 4).



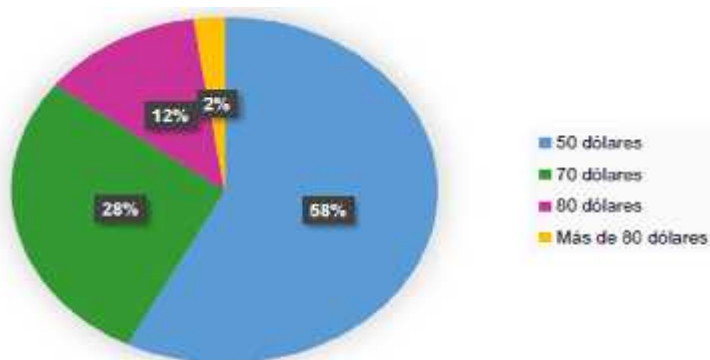
**Figura 5. Aspectos de calidad al comprar.**

En cuanto a la calidad de la caña guadua al momento de comprarla se toman en cuenta varias características, las encuestas muestran que el 37% expresaron que las personas ven el ancho de caña; el 45% analizan el tamaño directamente, un 16% dijeron que es el color de la caña que ven y por último el 2% ellos indicaron que su textura es lo más importante en la calidad de la caña (Figura 5).



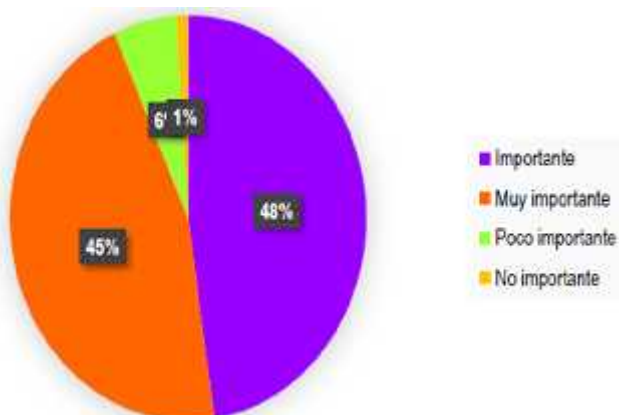
**Figura 6. Productos sustitutos de la caña guadua.**

Con lo que respecta al producto sustituto de la caña guadua, el 46% indicaron a la madera, el 28% expresaron que es el ladrillo, el 23% mencionaron que es el cemento y por último el 3 % que dijeron que son otros los productos (Figura 6).



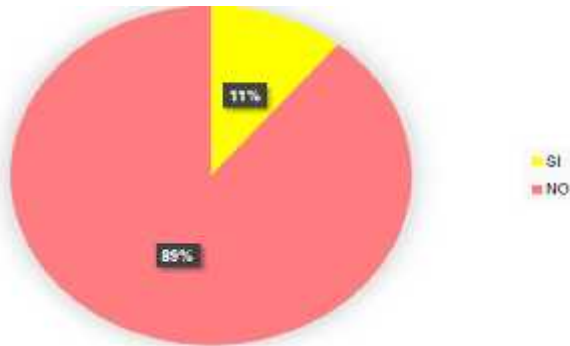
**Figura 7. Valor a pagar por una balsa de caña guadua.**

Acerca del valor o precio que se paga por una balsa de caña de guadua se obtuvo que el 58% dijeron que cuesta 50 dólares americanos, el 28% establecieron que el precio es de 70 dólares, además el 12% que están de acuerdo con el precio de 80 dólares y por último el 2% indicaron que el valor es más de 80 dólares de una balsa de caña (Figura 7).



**Figura 8. Importancia de realizar construcciones con caña guadua.**

Acerca de la importancia de ejecutar construcciones de caña de guadua los habitantes de los cantones Manta, Portoviejo, Chone y Pedernales muestran que el 48% expresaron que es importante, el 45% dijeron que es muy importante, el 6% que mencionaron que es poco importante y por último el 1% dijo que no es importante (Figura 8).



**Figura 9. Existencia de empresas que comercializan caña guadua.**

En la figura 9 que trata sobre la existencia de empresas comercializadoras de caña guadua, se afirmó que el 11% expresaron que sí hay, mientras que el 89% expresaron que no se cuenta con una empresa de comercialización de caña guadua.

En la presente investigación se estableció que la caña guadua es de suma importancia por las personas que habitan en la provincia de Manabí, situación que es corroborada por Flores (2019) y Sánchez (2020) los cuales establecen que el uso de la caña guadua como material de construcción, ya sea primario, secundario, u ocasional es común en zonas tropicales y subtropicales del Ecuador donde crece en suficiente cantidad. La importancia del bambú en cualquier región es por su resistencia a las inclemencias del clima, aspecto confirmado por Solórzano (2011) y Perremans (2018) donde establecen que es un material económico y duradero para las estructuras civiles. Finalmente, los diseños de construcciones a base de este tipo de caña son muy básicos por lo que existe una necesidad de dar valor agregado al emplear este material vegetal, tal como lo afirman Torres (2011) y Trujillo (2018) señalando que hay una monotonía general en el diseño y un nivel mediocre de ejecución caracterizan las casas con caña en muchas regiones, pero según Solórzano (2011) en ciertas áreas culturales, sin embargo, y especialmente en niveles económicos muy altos, como entre las partes cultas del Japón, Java y Malasia, la caña guadua es empleada arquitectónicamente en formas que son distintivas y básicamente artísticas.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Las conclusiones y recomendaciones obtenidas fueron las siguientes:

En lo que respecta a la adquisición de la caña guadua la mayoría de personas dijeron que sí les gustaría adquirirla, lo que representa un precedente para realizar enfoques teóricos en futuras investigaciones en empresas relacionadas con la madera y sus derivados.

Acerca de los beneficios constructivos de la caña de guadua se establecieron varios como resistencia sísmica, durabilidad y versatilidad para decoración, dando de esta manera una base real de los aspectos que un negocio debe resaltar de este valioso material al comercializarlo.

Referente a la elaboración de construcciones de caña de guadua los habitantes afirmaron en su mayoría que es suma importancia realizar dichas estructuras.

Se recomienda realizar emprendimientos con estructuras decorativas de alta gama a base de caña guadua, ya que de esta manera se diversificará y mejorará los ingresos de las empresas que comercializan objetos o estructuras derivados del material vegetal anteriormente mencionado.

## LITERATURA CITADA

Capote, G. (2018). Influence of the delignification process on the properties of panels made with Guadua fibers and plant resin. *Industrial Crops and Products*, 38(2), 33-40.

Delgado, G. (2017). Ecología y ambiente: Diseño y sustentabilidad en construcciones con caña guadúa. *DAYA*, 17(2), 75-93. <https://doi.org/10.33324/daya.v1i2.32>

Flores, J. (2019, 16 de marzo). *Marfil vegetal*. [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/12345678/15465/1/46253\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/12345678/15465/1/46253_1.pdf).

Otzen, T. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *Revista Estructuras*, 35(3), 34-51.

Palacios, J. (2011). *Estudio de factibilidad para la implementación de una farmacia de autoservicio en el Cantón Pimampiro*. [tesis de ingeniero comercial, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio Institucional PUCE. <http://dspace.pucesi.edu.ec/bitstream/11010/83/1/T72487.pdf>

Perremans, D. (2018). Effect of discontinuities in bamboo fibre reinforced epoxy composites. *Composites Science and Technology*, 50-57.

Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión, formulación y evaluación con diferentes tipos de caña guadua*. Pearson Education.



Sánchez, P. (2020). Bioconstrucción a detalle: una experiencia compartida. *Revista Gremiun*, 7(14), 185-188.

Salgado, D. (2012). *Proyecto de factibilidad para la creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de Shampoo, jabón y crema para el Cabello en la Ciudad de Quito*. [tesis de ingeniero comercial, Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio Institucional UPS. Consultado, 5 de agosto 2016. Disponible en: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4024/1/UPS-QT02924.pdf>

Solórzano, C. (2011, 18 de julio). *La caña guadua en la provincia de Manabí y el litoral de Ecuador*. [https://www5.uva.es/grupotierra/publicaciones/digital/libro2011/2011\\_9788469481073\\_p205-212\\_camino.pdf](https://www5.uva.es/grupotierra/publicaciones/digital/libro2011/2011_9788469481073_p205-212_camino.pdf)

Torres, J. (2011, 27 de agosto). *Guía para formular y evaluar proyectos elaborando un plan de negocios con caña guadua*. <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento-2/guia-formular-evaluar-proyectos-inversion-elaboracion-plan-de-negocios>.

Trujillo, D. (2018). Empirically derived connection design properties for Guadua bamboo. *Construction and Building Materials*, 163(3), 9-20.