



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TEMA:

**“El Negocio de los Ebanistas y su Relevancia Socioeconómica
y Ambiental en Guayaquil”.**

AUTOR (A):

Silva Vargas, Raúl Francisco

Trabajo De Titulación

Previo a la Obtención del Título de:

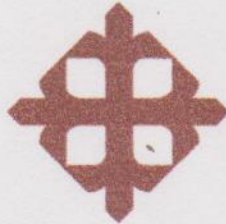
INGENIERO EN GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TUTOR:

Ing. Pedro Murillo Martínez

Guayaquil, Ecuador

2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por RAÚL FRANCISCO SILVA VARGAS, como requerimiento parcial para la obtención del Título de INGENIERO EN GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL.

TUTOR (A)


Ing. Pedro Murillo Martínez

REVISOR(ES)


Cpa. Carlos Paredes


Lcda. Isabel Pérez, MGed.

DIRECTOR DE LA CARRERA


DR. ALFREDO GOVEA M.

Guayaquil, Febrero del 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Raúl Francisco Silva Vargas**

DECLARO QUE:

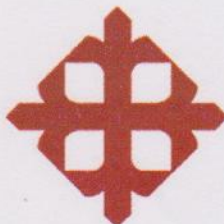
El Trabajo de Titulación **El Negocio de los Ebanistas y su Relevancia Socioeconómica y Ambiental en Guayaquil**, previa a la obtención del Título **de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, Febrero del 2014

EL AUTOR (A)

Raúl Francisco Silva Vargas



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **Raúl Francisco Silva Vargas**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **El Negocio de los Ebanistas y su Relevancia Socioeconómica y Ambiental en Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Febrero del 2014

EL (LA) AUTOR(A):

Raúl Francisco Silva Vargas

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hizo realidad este sueño anhelado.

A mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad y todos mis profesores, que durante estos años de carrera me han brindado su conocimiento y dedicación para formarme como profesional.

Agradezco a mi enamorada, quien me supo ayudar y brindarme parte de su tiempo y conocimiento para la elaboración de este proyecto.

DEDICATORIA

El presente trabajo de graduación se lo dedico a mi familia, que gracias a sus consejos y sus palabras de aliento me inspiran cada día para nunca rendirme.

Mis padres: Raúl Silva Freire, América Vargas Cevallos

Mis hermanas: Gélen Acuña Vargas, Lcda. María Silva Burgos

Mi enamorada: Sara Sancán Moreno.

INDICE

	Pág.
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
INDICE	VII
ABREVIATURAS	XIII
RESUMEN	XIV
ABSTRACT	XV
RÉSUMÉ	XVI
CAPÍTULO I	
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Tema de investigación	1
1.2 Justificación	1
1.3 Contribución potencial del estudio	2
1.4 Antecedentes	3
CAPÍTULO II	
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4

2.1 Formulación del problema	9
CAPÍTULO III	
3. OBJETIVOS	11
3.1 Objetivo general	11
3.2 Objetivo específico	11
CAPÍTULO IV	
4. MARCO TEÓRICO	11
4.1 Marco referencial	11
4.2 Marco teórico	13
4.2.1 Ventaja Competitiva	13
4.2.2 Costeo Basado en Actividades	16
4.2.3 Inductores de coste	19
4.2.4 Marketing Relacional	19
4.2.4.1 Gestión de la Calidad Total	21
4.2.4.2 Calidad	21
4.3 Marco conceptual	22
4.3.1 Relación comprador y Ebanista	22
4.3.1 Industria forestal e Industria de la madera.	23

4.3.2	Capacidad Técnica	24
4.3.3	Muebles de Madera	24
4.3.4	Diseño del Mueble	25
4.3.5	Muebles de Dormitorio	25
4.3.6	Muebles de Comedor	26
4.3.7	Muebles de Oficina y Estudio	26
4.3.8	Otros Muebles y Productos de la Madera	26
4.3.9	Mueble	27
4.3.10	Mobiliario	27
4.3.11	Secado	28
4.3.12	Mecanizado	28
4.3.13	Ensamblaje	28
4.3.14	Pre-acabado	29
4.3.15	Acabado superficie	29
4.3.16	Manejo de residuos	29
4.3.17	Ebanista	30
4.3.18	Consumidor	30
4.3.19	Proveedor	31
4.3.20	Comprador	31
4.4	Utilización de los equipos de protección personal	31

4.4.1 Partes del cuerpo susceptibles de necesitar Protección	32
4.4.2 Maquinas para fabricar muebles	33
4.4.2.1 Maquina Circular	33
4.4.2.2 Cepilladora	33
4.4.3.3 Sierra de Banda	33
4.4.4.4 Canteadora	34
4.5 Aspecto económico y cultural del ecuador	34
4.5.1 Económico	34
4.5.2 Cultura	34

CAPÍTULO V

5. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	36
5.1 Valoración	37

CAPÍTULO VI

6. MARCO LEGAL	38
6.1 Ley de fomento artesanal	38
6.2 Código de Trabajo	39
6.2.1 Beneficios	40

6.2.1.1	Laborales	40
6.2.1.2	Sociales	40
6.2.1.3	Tributario	41
CAPÍTULO VII		
7.	MARCO TEMPORAL	41
CAPÍTULO VIII		
8.	METODOLOGÍA	43
8.1	Método	43
8.1.1	Etnografía	44
8.2	Diseño de la investigación	46
8.2.2	Técnicas de recogida de datos	47
8.2.2.1	Observación participante	47
8.2.2.2	Observación no participante	47
8.2.2.3	Entrevistas de campo	48
8.2.2.4	Informantes clave	48
8.2.2.5	Encuestas de pequeña escala	48
8.2.2.6	Grabaciones	48
8.2.3	Técnicas y modelos de análisis de datos	49

CAPÍTULO IX

9. CONCLUSIONES	50
-----------------	----

CAPÍTULO X

10. RECOMENDACIONES	51
REFERENCIA BIBLIOGRAFIA	52
GLOSARIO	59

TABLA DE ABREVIATURAS

VAB

Valor Añadido Bruto

PIB

Producto Interno Bruto

MIPRO

Ministerio de Industrias y Productividad

SECAP

Servicio ecuatoriano de Capacitación Profesional

ABC

Costeo Basado en Actividades

JNDA

Junta Nacional de Defensa del Artesano

PEA

Población Económicamente Activa

IESS

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

RESUMEN

La presente investigación “los negocios de los ebanistas y su relevancia socioeconómica y ambiental para la ciudad de Guayaquil.”, tiene como finalidad conocer el trabajo y la relación entre los ebanistas, comerciantes, microempresario y mueblerías que se dedican a la elaboración y comercialización de muebles.

Este mercado laboral depende de características como el conocimiento, la destreza, la creatividad y el diseño; habilidades que han hecho que incremente la demanda de sus productos en las mueblerías guayaquileñas. Además, se pretende identificar si existe un desarrollo sostenible y cómo este influye en la economía.

La importancia de este estudio radica en las investigaciones relacionadas con el éxito o el fracaso de las micros, pequeñas, medianas y grandes empresas relacionadas con la ebanistería; analizando su existencia o persistencia en el mercado.

Mediante la utilización de consultas tanto psicológicas, demográficas & familiares, variables de espacio laboral y variables relacionadas con la creación del negocio, se intenta estudiar el conexo del negocio de los ebanistas y las aptitudes como microempresario en este sector.

Es por esta razón que la contribución de este estudio sirve como referente para futuras investigaciones, en donde se identifiquen variables relacionadas con el microempresario como base para evitar posibles escenarios de fracaso de la microempresa.

Palabras Claves: Ebanista, cliente, desestacionalización, asociatividad, taller, capacitación, etnografía.

ABSTRACT

This research "The cabinetmakers business and their socioeconomic and environmental relevancy in Guayaquil city.", its purpose is to know the work and the relationship between cabinetmakers, merchants, micro business and furniture store it engage the production and merchandising of furniture. Moreover, this depends on labor market characteristics such as knowledge, skill, creativity and design that have made to increase demand for their products in the guayaquileñas furniture stores. Further, it tries to identify whether there is sustainable development and how it influences the economy.

The importance of this study takes root in the investigation related to the success or failure, it focus in studying to the mikes, small, medium and big companies related with the cabinetmaking; the analysis its existence or persistence on the market. By means of the utilization of advices such psychological, demographic & Family, labor space variables and variable related to the creation of the business, it tries to study the allied of cabinetmakers business and the aptitudes as micro entrepreneur in this sector.

It is for this reason that the contribution of this study attends as point of reference for future investigations, where variables related to the micro business are identified as base to avoid possible scenes of failure of the micro company. It is for this reason that the contribution of this study attend as point of reference for future investigations, where variables related to the micro business are identified as base to avoid possible scenes of failure of the micro company.

Keywords: cabinetmaker, Client, deseasonalisation, associativity, atelier, training, ethnography.

RÉSUMÉ

Cette recherche «Les entreprises d'ébénistes et leur importance socio - économique et environnementale de la ville de Guayaquil», vise à faire connaître le travail et les relations entre les ébénistes, commerçants, petits entrepreneurs et les magasins de meubles dédiés au développement et à la commercialisation de meubles.

Cela dépend des caractéristiques du marché du travail, tels que les connaissances, les compétences, la créativité et les compétences de conception qui ont fait augmenter la demande de leurs produits dans les magasins de meubles de Guayaquil.

Un autre objectif est de déterminer s'il existe un développement soutenable et comment il influe sur l'économie.

L'importance de cette étude réside dans la recherche liée à la réussite ou l'échec des micros, petites, moyennes et grandes entreprises impliquées dans l'ébénisterie, en analysant leur existence ou la persistance sur le marché par le biais de nombreuses consultations psychologiques, démographiques et familiales, les variables de l'espace de travail et les variables liées à la création d'entreprise, essaie d'analyser la liaison des ébénistes, entrepreneurs et les aptitudes du micro entrepreneur dans ce secteur.

C'est pour cette raison que la contribution de cette étude sert de référence aux futures recherches liées à l'entrepreneur comme base pour éviter les scénarios de défaillance possibles des micros variables identifiés.

Mots-Clés: Ébéniste, Client, Désaisonnalisation, Associativité, Atelier, Formation, Ethnographie.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Tema de Investigación

“El negocio de los ebanistas y su relevancia socioeconómica y ambiental en Guayaquil”.

1.2 Justificación

El presente trabajo de investigación tiene como propósito comprender la actividad de los ebanistas debido a que este tipo de negocio no ha desaparecido siendo los fabricantes de muebles un elemento fundamental para las mueblerías como un eslabón dentro de la cadena productiva de enseres acorde a las exigencias de las empresas o clientes.

Es imperante conocer las características culturales de los consumidores a su vez la relación que se crea con la persona que fabrica el bien, comprender la manera de pensar de los ebanistas quien en mucho de los casos es visto no como un fabricante sino como un maestro por su destreza y habilidad.

Determinar conocimientos sobre la elaboración de muebles y su crecimiento en el mercado, determinando su aporte al medio ambiente y a la sociedad, riesgos a los que están expuestos los ebanistas y su contribución al desarrollo sostenible del país.

Conocer el tiempo y proceso de fabricación de un mueble de madera y los productos sustitutos de fácil utilización y su sujeción en la sociedad como lo son el HWPW (hardwood plywood), PB (particleboard), MDF (Medium Density Fiberboard) que son productos procesados que tienen sostenimiento en el comercio de la ciudad de Guayaquil.

Según un artículo periodístico de el diario el Universo del año 2013 revela que “En los talleres de ebanistería un mueble se encuentra en un 30% y hasta 40% más económico que es las grandes mueblerías”. “El artesano y comerciante vende su producción a los grandes almacenes de muebles del país como también reciben pedidos de jefes de hogar que buscan remodelar sus espacio de casa a un costo asequible, para no comerciantes”. Por ese motivo es importante realizar un estudio en el cual se dé a conocer a estos actores del comercio y a la vez a sus clientes y consumidores.

1.3 Contribución potencial del estudio

Esta contribución fomentará el uso de paradigmas interpretativo para conocer otra perspectiva de la realidad y no tratar de dominar un fenómeno o hecho sino buscar interrogarse el por que y comprender un tema.

Además esta investigación permitirá comprender por qué el artesano y comerciante vende su producción a empresas siendo este estudio un referente para futuras investigaciones que aborden el tema y se puedan a la vez crear o descubrir un perfil del consumidor pero de manera cultural.

1.4 Antecedentes

Esta investigación tiene como referente al estudio del negocio de los ebanistas por lo cual se abordó la perspectiva que tienen muchos autores quienes hablan sobre este tema, la mayoría de investigaciones que forman parte del estudio de los artesanos y las microempresas su aspecto económico hacen hincapié hacia la necesidad de comprender a los ebanistas de manera social, sus creencias y valores que los motivan a realizar su oficio.

Gran parte de la presente investigación es una réplica de estudios investigativos realizados en nuestro país de en la cual se analizaron diferentes ciudades para establecer un perfil del artesano. Según un artículo del 2013 “Hay que estar abierto a nuevas oportunidades” el cual se hace una observación al paradigma positivista Santiago Aguirre, propietario de Muebles Ashley en Ecuador asegura, que la clave es la evolucionar, buscar alternativas e innovar, pero sobre todo, estar siempre abierto a los nuevas oportunidades que puedan presentarse; siempre hay que estar pendiente del negocio y estar actualizado.

Según Industria (2013), tanto en manufactura como en actividades industriales, el panorama para este año pinta bien. Así se refleja en las previsiones de crecimiento del Banco Central. Aunque en su conjunto estos sectores aportan menos que otros a la evolución positiva del Producto Interno Bruto (PIB), al desglosar por productos la situación cambia. Ese es el caso de la fabricación de muebles, que según la proyección crecería a un 10,9% este año, contrastando considerablemente con lo obtenido los últimos tres años anteriores, donde la tasa no sobrepasó el 1%. El maderero Diego Serrano explica que el repunte no es nuevo, ya que la producción nacional ha mejorado

en calidad y precio. "Las empresas fabricantes de muebles son cada vez más competitivas. Han incorporado valor agregado, calidad y hasta compiten en precio con las importaciones. Un mueble nacional está a la altura de otros países". Según sus cálculos, este año en su negocio espera crecer en alrededor del 20% respecto al año pasado. En el 2012 facturaron alrededor de USD 300 000.

2. PLATEAMINETO DEL PROBLEMA

Los ebanistas han modificado la concepción de sus negocios en el mercadeo, Según la Junta Nacional de Defensa del Artesano (2010), la falta de presupuesto del Estado destinado para las juntas provinciales y cantonales para la gestión de sus competencias como son los recursos humanos y capacitaciones técnicas genera amplia demanda insatisfecha en las diversas ramas de actividad artesanal y básicamente, en las áreas de manejo de tecnología como lo son los talleres de elaboración de muebles, talleres de enchapado y laqueado, de diseño y comercialización de productos y servicios.

Cabe resaltar que la ausencia de datos cuantitativos confiables o fiscales, impide una planificación técnica nacional de las funciones de capacitación y formación de los ebanistas en sus ámbitos sensibles como el diseño, el equipamiento técnico, la asociatividad frente a las demandas del mercado local o externo y la comercialización local o mundial. Los artesanos afiliados al IESS están exentos del aporte al SECAP, por lo que no reciben sus beneficios.

De la misma manera los Centros y Unidades de Formación y capacitación siguen creciendo en número de establecimientos fiscales, fiscomicionales, particulares o municipales, siempre ofertando lo que el esquema de mercado de demanda local determina, frecuentemente ofrecen especializaciones con

demanda actual, pero con pocas perspectivas futuras. Es importante manejar esa oferta de especializaciones para orientar la demanda de entrenamientos y titulaciones rápidas, formales y sustentables. Los casi 1.000 Centros o Unidades de Formación Artesanal que disponen de un programa de talleres abiertos a la comunidad para la autogestión no están debidamente equipados o no disponen del auxilio de la tecnología actual para la formación profesional.

Además el flujo insostenible de emigrantes en los dos últimos lustros ha dejado un amplio espectro de demanda de técnicos de calidad en el país: es necesario sustituirlos con los jóvenes a través de programas de formación y capacitación y, así mejorar la oferta de quienes van a emigrar o deciden quedarse por las oportunidades nacionales. Según José Gabriel Esparza vicepresidente del Gremio de Carpinteros y Ebanistas de Zamora considera: “Que las nuevas generaciones necesitan formarse y perfeccionarse en relaciones humanas, legislación laboral, tecnología de la madera, seguridad industrial, entre otras materias”.

Por otra parte, los ebanistas desconocen del desarrollo empresarial y apoyo al emprendimiento que impulsa el Gobierno, según Iván Melo (2013), representante del gremio de ebanistas de Balzar “reconoce la necesidad de laborar en forma mancomunada para aprovechar los beneficios que brinda el Ministerio de Industrias a los micro, pequeños y medianos empresarios”.

Según Concepción Ocampo Márquez (2013), Coordinadora Zonal 5 del ministerio de Industrias y Productividad indicó que “actualmente se trabaja en la implementación de una plataforma electrónica que enlace a todos los centros y permita realizar un monitoreo en tiempo real de los índices de gestión, la asesoría a los participantes, así como el desarrollo de sus emprendimientos y los beneficios obtenidos a medida que avance el proyecto”.

Ecuador carece de informes que recojan datos estadísticos sobre algunas actividades comerciales. Las importaciones y exportaciones de productos maderables son un ejemplo de esto. Partiendo de esta premisa, COMAFORS, con el fin de aportar con el Estado Ecuatoriano, ha realizado un proceso de recopilación de datos estadísticos de importaciones y exportaciones a nivel nacional e internacional de productos maderables. El conocimiento de estos datos podría: generar oportunidades de negocios locales e internacionales; dar paso al conocimiento del mercado, el uso de marcas registradas y dar seguimiento a la competencia para proyectarse hacia el futuro comercial con la seguridad de que la información es confiable y actualizada (Ecuadorforestal, 2011).

El 42.9% de la superficie del Ecuador está cubierta de bosques. Más del 50% de las tierras tienen aptitud forestal. La superficie forestal del país es de aproximadamente 11.6 millones de hectáreas: 99% es bosque nativo.

El Ecuador ha realizado importaciones y exportaciones de la partida arancelaria:

4401 - Leña,madera en plaquitas, desperdicios y desechos de madera
4402 - Carbon vegetal (cascaras, huesos o carozos)
4403 - Madera en bruto, incluso descortezada o escuadrada
4404 - Flejes, rodrigones, estacas de madera apuntadas, sin aserrar
4405 - Lana y harina de madera
4406 - Traviesas (durmientes) de madera, para vias ferreas
4407 - Madera aserrada o desbastada longitudinalmente(esp.sup 6mm)
4408 - Hojas para chapado, de espesor inferior a 6mm
4409 - Madera perfilda longitudinalmente

4410 - Tableros de partículas, de madera o otras materias lenosas
4411 - Tableros de fibra de madera o otras materias lenosas
4412 - Madera contrachapada ,chapada y madera estratificada similar
4413 - Madera densificada en bloques,tablas,tiras o perfiles
4414 - Marcos de madera para cuadros, fotografías u obj. Similares
4415 - Cajones,cajas,jaulas,plataformas para carga, de madera
4416 - Barriles, cubas, tinas, mauf. de tonelerias, de madera
4417 - Herramientas,monturas y mangos, de madera
4418 - Piezas de carpinteria para construcciones, de madera
4419 - Artículos de mesa o cocina, de madera
4420 - Merqueteria y taracea, estuches para joyeria, estatuillas
4421 - Las demas manufacturas de madera

Fuente: EcuadorForestal (2011). Estadísticas de importaciones y exportaciones de productos maderables.

Como podemos darnos cuenta el sector maderero es actualmente uno de los sectores productivos con mayor potencial de desarrollo y crecimiento económico del Ecuador. La industria maderera ecuatoriana es reconocida en el mercado mundial por ofertar productos con valor agregado y calidad como es el caso de los tableros, aglomerados y de fibras (MDF). Ya que los artesanos ecuatorianos son bastante cotizados se exportan muebles de manera tallados y realizados con mano de obra ecuatoriana. Los principales destinos son: EEUU, Martinica, Panamá, Perú, entre otros.

Según Industria (2013), de la revista Líderes.ec indica que “La fabricación de muebles, crecería a un 10,9% este año, contrastando considerablemente con lo obtenido los últimos tres años anteriores, donde la tasa no sobrepasó el 1%”.

Según el Maderero Diego Serrano (2013), explica: “ Que el repunte no es nuevo, ya que la producción nacional ha mejorado en calidad y precio”. "Las empresas fabricantes de muebles son cada vez más competitivas. Han incorporado valor agregado, calidad y hasta compiten en precio con las importaciones. Un mueble nacional está a la altura de otros países".

Según datos del Banco Central del Ecuador en un entorno de crecimiento económico relativamente positivo para la mayoría de las economías latinoamericanas, durante el segundo trimestre de 2011, la economía ecuatoriana mantuvo el dinamismo presentado en los primeros meses de este año. El Producto Interno Bruto (PIB) desestacionalizado en volumen se incrementó en 2.2%. En el sector maderero las exportaciones llegaron entre enero y junio del 2010 \$70.875 mientras que en el mismo período del 2011 alcanzaron \$ 90.280 (miles de dólares FOB). El principal producto que se exportar es la balsa, que corresponde al 31% de las ventas totales seguido de los tableros con el 17%.



Grafico 1 Industria Manufacturera. **Fuente: Banco Central del Ecuador**

La industria manufacturera en el segundo trimestre de 2011, presentó un incremento de 1.7% con relación al trimestre anterior y su contribución al crecimiento del PIB fue positiva en 0.23%. El VAB de esta industria registró un aumento de 5.9%, en relación con el segundo trimestre de 2010. Como se aprecia en el gráfico 1, la industria de elaboración de Mueble tuvo una buena gestión en el segundo trimestre de 2011.

2.1 Formulación del problema

Las empresas muebleras aplican la gestión de aprovisionamiento de mercadería en épocas de alta demanda. Pueden decidir contratar a operarios ebanistas para la fabricación de muebles o por la fabricación externa de su producción en forma continua, en consecuencia los ebanistas dependen de esta demanda puesto que les genera trabajo; por otro lado las empresas muebleras abusan de la mano de obra al no pagarles el valor justo de los muebles con el objeto de obtener mayor margen de utilidad, a esto se suma la falta de implementos de operación haciendo que disminuya la posibilidad de trabajo o que se mantenga en un nivel medio.

Los trabajadores: mueblistas, maestros de taller, ebanistas independientes, operarios y aprendices pueden afiliarse al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) según la Junta Nacional de Defensa del Artesano, pero la realidad es otra, no se afilian al seguro voluntario del IESS por desconocimiento de trámite y de la informática.

Los empresarios muebleros que tienen este personal técnico bajo su responsabilidad los afilian desde el primer día que ingresan a trabajar, así lo contempla la Constitución de la República del Ecuador, la ley de seguridad

social y el código de trabajo, mientras que un ebanista independiente puede pasar años sin estar afiliado.

Los ebanistas que laboran en empresa, tiene las prestaciones de IESS tales como protección contra los riesgos de enfermedad, maternidad, riesgos de trabajo, vejez, muerte o invalidez que incluye discapacidad, cesantía como también subsidio en dinero cuando la enfermedad produce incapacidad.

Las decisiones de “fabricar o comprar” son de acuerdo a las diferentes circunstancias por la que la empresa de mueble atraviese. Dependiendo de la demanda de las empresas, los ebanistas necesitan abastecerse de madera y materiales pero no cuentan con un presupuesto financiero o créditos para adquirir todos los insumos requeridos en la elaboración del mueble.

Algunas empresas muebleras no cuentan con un lugar de fabricación propia por los costos involucrados tales como la materia prima e insumos correspondientes, por otro lado están las obligaciones que tienen con los trabajadores como la afiliación al seguro social, implementos de seguridad y equipamiento personal.

Las empresas de muebles para evitar esta responsabilidad deciden contratar con proveedores una producción de muebles. Si los insumos fueran accesibles al trabajador de ebanistería los ahorros por producirlos internamente serían muy altos y seguramente la producción sería la estrategia más adecuada.

Actual Desventaja

- Riesgo por incumplimiento de pago de las empresas muebleras
- Aumento en costo del mueble por gastos en servicios básicos
- Riesgo de prácticas abusivas por parte de las empresas muebleras

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Descubrir las incidencias económicas y culturales incorporadas al proceso productivo y la socialización de conocimientos, en los negocios de los ebanistas.

3.2 Objetivos Específicos

1. Evaluar el uso adecuado de técnicas, equipamientos, maquinarias para la fabricación de muebles.
2. Identificar como está basada la relación entre el comprador y las personas que fabrican muebles en Guayaquil.
3. Descubrir que estrategias de marketing establecen los ebanistas y comerciantes en su diario vivir con sus clientes, consumidores y a quienes le proveen sus productos para la venta.

4. MARCO TEÓRICO

4.1 Marco referencial

Para esta investigación el marco referencial que se utilizó son los aportes realizados por la secretaria del MERCOSUR (2007) quienes han investigado el problema sobre la producción y comercialización de muebles en los mercados quienes le dan un enfoque interpretativo al tema buscando comprender la relación entre mercado y las empresa muebleras analizando elementos

complementarios para el incremento comercial y la integración del sector maderero y mueblero.

El trabajo expuesto por Manuel Ferreira Brusquetti: “Estudio Madera y Muebles”, sirve de base para esta investigación ya que el hizo una investigación en Ecuador y países de la región.

En una parte de su investigación explica las características de las personas encargadas de tomar decisiones dentro de las empresas, ya que las mismas determinan las transacciones. Pretende en su esencia que se comprendan claramente todas las características, condiciones bajo las cuales se desarrolla, perdura y acepta. Esta comprensión sirvió para ampliar la mente del investigador, para flexibilizar sus posiciones, para que se liberara de prejuicios y pudiera desarrollar su investigación de la manera más limpia posible. Además dentro de los hallazgos encontrados y el uso de la metodología en la investigación un análisis simétrico del comercio en la cadena de madera y muebles exige que se pueda reconocer los orígenes de las fallas de mercado existentes, así como los límites transaccionales de las organizaciones en procesos de integración vertical para la resolución de estos cuellos de botella (Ferreira, 2007).

Este análisis intentará identificar una serie de factores institucionales que unido a un conjunto relacionado de factores humanos, explica las circunstancias bajo las cuales resultara costoso redactar, poner en ejecución y hacer respetar complejos contratos de transacciones posibles. Las empresas pueden decidir evitar los mercados y recurrir a modelos jerárquicos de organización. En otras palabras, cuando no funcionan los mercados, la inversión privada actúa como sustituto de éstos. (Ferreira, 2007).

Otra referencia que cito es una investigación realizada por la investigadora Isabel Fiallega Serret (2011), con su trabajo: “Estudio de mercado el sector del mueble de hogar en Italia”, en la que pone a manifiesto como base teórica a la cultura, luego el estudio del comportamiento del consumidor y finalmente a los almacenes de mobiliario, explican el método de investigación, el diseño de la misma y los resultados alcanzados añaden tres variables que son actitudes, costumbre y tradición y como detalle final desarrollan una teoría del consumidor en mobiliario en función a su distribución en las habitaciones o estancias de la casa de Italia entre estos nombran: Por localización – habitación, Por ingresos – estilo de vida y por propósito.

4.2 Marco teórico

El presente trabajo investigativo dentro del marco teórico hace referencia a conocer la teoría que está detrás de toda la investigación el cual es la ventaja competitiva concepto que ha ido evolucionando del concepto conocido sobre la fuerza competitiva en el cual se establece una relación con el conocimiento de proveedores, clientes, productos sustitutos y competidores. La influencia de estos actores en el mercado define el nivel de competitividad y poder que tienes (Estrategia s.f).

4.2.1 Ventaja Competitiva

Alexis Morffe (2013), en su blog considera: “Que una nación alcanza el éxito en un sector en particular por los cuatro atributos genéricos de una nación y dos variables relacionadas como son los factores causales y acción del gobierno, los cuales conforman y determinan el entorno en que han de competir las empresas locales”.

Este enfoque representa una importante contribución a la teoría de la ventaja competitiva a fin de poder entender mejor las aportaciones teóricas de Porter en torno a la competitividad de las naciones, los sectores industriales y las empresas individuales. (Citado por Alexis Morffe, Apuntes sobre Marketing, Gerencia Estratégica y Competitividad, 2013).

Consecuente con la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter y con la publicación del profesor Alexis Morffe, realiza un análisis de los factores de la ventaja competitiva. Éstos son:

1. Condiciones de los factores, se refiere a la posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado.
2. Condiciones de la demanda, concretamente a la naturaleza de la demanda interna de los productos o servicios que el sector produce. Los países logran ventaja competitiva en los sectores o segmentos donde la demanda interna brinda a las empresas locales un conocimiento de las necesidades del comprador mejor que la que pueden tener sus rivales extranjeros.
3. Sectores afines y de apoyo, alude de manera directa a la presencia o ausencia en la nación de proveedores y sectores afines cuya interacción influye para que el sector sea internacionalmente competitivo.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, las condiciones vigentes en el país respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las empresas de un sector, así como la naturaleza de la rivalidad existente entre ellas.

Los acontecimientos casuales, es que están fuera del control de las empresas y frecuentemente estos elementos fortuitos están asociados a nuevos inventos,

perfeccionamientos en las tecnologías básicas, acontecimientos políticos externos y cambios sensibles en la demanda de los mercados extranjeros.

Acción del Gobierno, Las políticas económicas, así como las decisiones y actuaciones de carácter gubernamental pueden mejorar o deteriorar la ventaja nacional.

La acción de los cuatro determinantes identificados y las dos variables crean el contexto en el que nacen y compiten las empresas de una nación. Las naciones a través sus sectores industriales, y más específicamente por intermedio de sus empresas, tienen más probabilidades de alcanzar el éxito en sectores o segmentos donde es más favorable, aumentando en consecuencia las posibilidades de ser más competitivas internacionalmente.

Cuando una empresa se preocupa por lo que sucede a sus alrededores, por la calidad de vida de sus empleados, por el cuidado del medio ambiente que lo rodea, por la responsabilidad social de los proveedores que maneja, en pocas palabras cuando una empresa es socialmente responsable, tiene un mayor impacto en sus stakeholders o grupos de interés, esto se debe a que hoy en día las decisiones de los consumidores se ven más influenciadas por las problemáticas que existen en la sociedad y el ver que una empresa se está preocupando por estas e intentan solucionarlas, interfiere en la decisión de compra de todos los consumidores, haciendo así a una empresa socialmente responsable más rentable que las que no lo son (Paul Nedel Parra Valenzuela, David Rascón Larios, Francisco Espinoza Morales, Rosa del Carmen Caballero Gutiérrez s.f.).

Es preciso resaltar el pensamiento Robert Owen (1790), “Que el hombre es el resultado necesario de su organización y de las condiciones en que le sitúan la naturaleza y la sociedad.

En el entorno actual, continuamente cambiante y en evolución, se exige a las empresas en crecimiento potenciar su diferenciación y crear ventajas competitivas. Para ello deben fomentar la aportación de valor añadido a sus productos o servicios y de esa manera consiguen hacerse espacio con un nicho de mercado propio. En el proceso de innovación y desarrollo es esencial controlar y gestionar todos aquellos activos estratégicos de la compañía mediante los cuales se van a desarrollar capacidades y funciones que dotarán a la organización de un plus diferencial respecto la competencia (Oscar Rodríguez, 2013).

4.2.2 Costeo Basado en Actividades

Según Francisco Ramis, Liliana Neriz, Claudia Cepeda y Víctor Rosales (2001), en la industria del mueble, el modelo ABC resulta de particular interés y aplicación por la gran diversidad de productos, procesos y equipos involucrados, lo que distorsiona la determinación de costos reales mediante las técnicas tradicionales.

Similarmente, en la fabricación de muebles los costos asociados al diseño de productos, al control de calidad y a la fabricación juegan un papel preponderante, pero estos factores deben estar apoyados por una estimación de costos de mayor exactitud, factores que la contabilidad tradicional no refleja.

Un concepto central en el método ABC es el de generador de costos, razón por la cual se origina un costo. Se distinguen dos tipos de generadores de costos: De recursos y de actividades. El primero permite asignar los recursos a las actividades según son consumidas, y similarmente, el segundo asigna las actividades a los productos.

COSTEO BASADO EN ACTIVIDADES

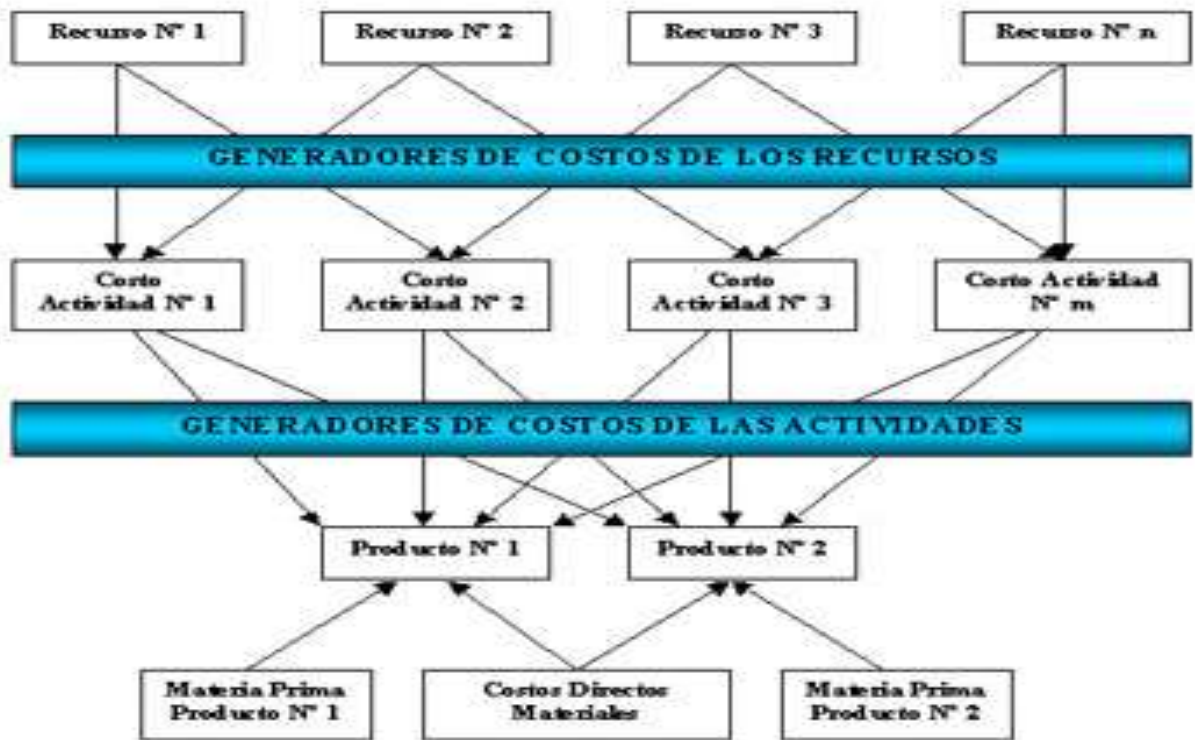


Grafico 2: Estructura de un Sistema ABC Fuente: Francisco Ramis, Liliana Neriz, Claudia Cepeda y Víctor Rosales (2001). Costeo de productos en la industria del mueble mediante método ABC.

La mecánica del método se ilustra en la grafico 2 la que plantea que los productos consumen actividades y que las actividades consumen recursos, donde una actividad se define como un conjunto de tareas, realizada por personas y/o máquinas. Para el sistema ABC, el costo del producto es igual al costo directo más la suma de los costos de cada actividad necesaria para producirlos. Los recursos se distribuyen en las actividades que los consumen a través de una tasa de asignación, según el generador de costos de recursos respectivo, valorizándose así, el costo de cada actividad. Luego, a través del

generador de costos de actividades, se distribuye este costo entre los distintos productos que han pasado por dicha actividad.

Actividades Administrativas	Generador de Costos
Planificar y controlar productos, servicios y ventas	Nº de productos
Adquisiciones de materiales e insumos	\$ costo materiales directos
Capacitación e instrucción	Horas Capacitación
Gestionar recursos físicos y financieros	Nº productos
Elaboración de informes y cotizaciones	Nº de informes
Desarrollo de proyectos	Nº proyectos

Grafico 3: Fuente: *Francisco Ramis, Liliana Neriz, Claudia Cepeda y Víctor Rosales (2001).*

Por otro lado, en un estudio de Oriol Amat y Pilar Soldevilla sistemas de costes ABC (s.f), manifiestan que los sistemas de costes basados en actividades surgen en la década de los 80 ante la necesidad de un nuevo sistema que sustituya los métodos tradicionales de imputación de costes. La fiabilidad de la información sobre el coste de los productos estaba en entredicho debido principalmente al uso abusivo de parámetros relacionados con el volumen de producción.

4.2.3 Inductores de coste

Los inductores de coste son utilizados para asignar los costes a las actividades; su finalidad consiste en imputar los consumos de factores en función del esfuerzo estimado para el desarrollo de una actividad. Por ejemplo, el tiempo que tarda una persona en ejecutar una actividad podría ser un buen inductor del coste de personal. El inductor permitirá repartir este consumo entre las diferentes actividades. El inductor o cost driver, es el factor que crea o influye en el costo y el mejor generador de costo de una actividad es el causante de la misma. Citado por Oriol Amat y Pilar Soldevilla (Sistemas de costes ABC, s.f).

4.2.4 Marketing Relacional

No deja de ser una paradoja que el marketing, es una de las áreas más “innovadoras” de una organización, haya permanecido tan conservador en sus planteamientos. Aunque cada vez son más las empresas y organizaciones de todo el mundo que están sustituyendo este enfoque tradicional por un marketing cuya meta es la de construir una relación duradera con sus mejores clientes. Un nuevo enfoque donde la experiencia que somos capaces de ofrecerles implica la diferencia y el éxito de la marca (Rodolfo Salas, 2010).

Según Freddy Pinto (2012), el marketing tradicional está siendo rápidamente desplazado por el marketing relacional un nuevo enfoque cuyas bases principales son: conocimiento del cliente, adecuación de la oferta, valor percibido y duración e intensidad en las relaciones. El marketing relacional es “El es el proceso social y directivo de establecer y cultivar relaciones con los clientes, creando vínculos con beneficios para cada una de las partes, incluyendo a vendedores, prescriptores, distribuidores y cada uno de los

interlocutores fundamentales para el mantenimiento y exploración de la relación. El marketing relacional parte de la premisa de que toda actividad comercial se basa en las relaciones, y por ello utiliza todas las técnicas a su alcance, incluyendo las últimas tecnologías en comunicación y producción para convertir cualquier contacto con un cliente real o potencial en una relación duradera y satisfactoria para la marca y el consumidor". (Ideas Solutions, s.f.).

Según Philip Kotler, Nos dice: "Que el marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes".

En el sector artesanal los ebanistas reconocer que el cliente tiene la última palabra. Los consumidores están bien informados acerca de la mayoría de productos sobre los que están interesados, por lo que la venta se basa en el diálogo y el marketing en "conectar y colaborar". Ofrecen a los clientes mejores soluciones, experiencias más satisfactorias y la oportunidad de tener una relación a largo plazo. Los ebanistas comunican a los clientes las características de sus productos, Kotler recomienda que se diseñe estrategias de marketing desde el punto de vista del cliente una vez que tengamos claro a qué segmento nos dirigimos con nuestro producto. Además que nos centremos en la propuesta de valor que ofrecemos a nuestros clientes y que diseñemos una campaña de marketing orientada a comunicar esta propuesta de valor (Ideas y Soluciones en Marketing, s.f.).

Las empresas que tienen una estructura organizacional vigilan mucho a los clientes insatisfechos, ya que el Internet permite llegar a mucha gente, y pueden hacer mucho daño si no son tratados adecuadamente, (Philip Kotler, s.f.).

La calidad es para la mayoría de ebanista un referente de su trabajo es lo que garantiza a que el cliente vuelva a comprar sus productos. Para que un ebanista logre estos objetivos, debe tener en cuenta el cumplimiento de estándares y la minimización de la variabilidad de los atributos exigidos por los clientes.

4.2.4.1 Gestión de la Calidad Total

- Suministrar a los clientes productos y servicios de alta calidad al menor costo posible.
- Motivar a todo el personal de la empresa para que trabaje activamente en la búsqueda de la calidad y organizar programas de capacitación.
- Establecer canales efectivos de comunicación dentro de la empresa y fomentar el trabajo en equipo.
- Crear procedimientos de control y análisis rápidos, sencillos, prácticos y confiables.

4.2.4.2 Calidad

Para un ebanista la calidad es fundamental ya que incurriría en el elevado costo que implica hacer las cosas mal, repetir trabajos, corregir errores continuos, no evitar el desperdicio, entre otros conceptos. Por la ventaja competitiva que produce brindar a los clientes la calidad en bienes y servicios que ellos reciben como tal y por lo que significa lograr un mayor rendimiento de la inversión para hoy y siempre.

4.3 Marco conceptual

4.3.1 Relación comprador y Ebanista

Las ebanisterías presta mayor atención al cliente porque es un mercado limitado los clientes son más exigentes, tienen alto poder de negociación y manejan mayor poder económico. Las microempresa fabricante de mueble afrontan retos diferentes y debido a esto las necesidades de los clientes suelen ser detalladas y muy concretas. La solución debe estar "a la medida" del comprador. Los bienes comercializados por las mueblerías, son bienes intermedios, es decir se encuentran en la parte media de la cadena de valor, es importante entonces destacar la agregación de valor que puede ofrecer el producto en términos de mejoras de la productividad, ahorro, facilidad técnica. Generalmente los productos manufactureros requieren de un sistema de apoyo postventa.

En un almacén de muebles resulta fundamental la relación entre el vendedor y el sector financiero, para el manejo adecuado de la financiación de los productos entre los elementos de una negociación se destacan los pagos a plazos, formas de financiación más complejas como créditos.

A demás, la magnitud y complejidad de este mercado crecen si ponemos en consideración a todos los bienes como por ejemplo muebles clásicos, Luis XV, contemporáneos, modernos. Las empresas que interviene en una etapa del proceso de producción recurren a firmas externas de contabilidad y de asesoría legal. Algunas tal vez contratan agencias publicitarias y todas utilizarán sin duda los servicios de varias instituciones financieras.

Los intermediarios constituyen una parte de esta cadena. Su actividad fundamental consiste en comprar los enseres a los fabricantes de muebles para

venderlos esencialmente en la misma forma a sus clientes. También llamados revendedores crean utilidades de tiempo, lugar y posesión más que de forma ya que ellos compran y luego venden los productos sin que estos sufran modificaciones también compran muchos bienes y servicios para operar sus negocios: suministros y equipo de oficina, bodegas, equipo para manejar materiales, servicios legales, servicios eléctricos y suministros para el mantenimiento.

Al realizar estas actividades de compra, los intermediarios no son diferentes de los fabricantes en su función de compradores para la reventa, lo que los caracteriza y atrae especialmente la atención de sus proveedores. Si se quiere revender un mueble, debe satisfacer al cliente. Suele ser más difícil determinar qué le gusta a un cliente externo que lo que le agrada a alguien dentro del lugar de venta. En una cadena de supermercados, como: la compra la realiza frecuentemente un intermediario entre el que fábrica y consumidor final. Los revendedores son expertos en demanda, oferta y precios, hasta pueden llegar a contratar a agencias independientes de compras, conocidas como compradores residentes ya que están situados en Guayaquil o en otras grandes ciudades, a fin de que se mantengan en contacto continuo con las últimas novedades de muebles.

4.3.1 Industria forestal e Industria de la madera.

Concepto tomado textualmente del blog Industria Forestal (2010), La industria maderera es el sector de la actividad industrial que se ocupa del procesamiento de la madera, desde su plantación hasta su transformación en objetos de uso práctico, pasando por la extracción, corte, almacenamiento o tratamiento bioquímico y moldeo. El producto final de esta actividad puede ser la fabricación de mobiliario, materiales de construcción o la obtención de celulosa para la fabricación de papel, entre otros derivados de la madera.

4.3.2 Capacidad Técnica

El concepto de capacidad técnica dado a continuación fue citado por Giosecke & Devrient en su trabajo “Capacitación técnica profesional y orientada a la práctica” (2010), lo que se logra con la capacitación técnica es mayor rendimiento y menor tiempo de inactividad del sistema, mejor programación de implementaciones y presupuesto de costes, menores costes de operatividad, conocimiento integral para técnicos propios, prevención de interrupciones, ya que los problemas se detectan en sus primeras etapas, el trabajo de mantenimiento necesario después de la puesta en marcha del sistema puede estar a cargo de los técnicos del usuario sin necesidad de asistencia externa.”

Según el Profesor Claudio Salinas (2008), toda organización humana que tiene como propósito fundamental el desarrollo de una actividad productiva, requiere de una estructura de cargos y puestos de trabajo, no importando ni el sector, ni el nivel en el cual se desempeñe, ya que la necesidad individual que hay detrás de ésta, es la de crecimiento y desarrollo. Esta variable es de significativa importancia para la gestión de éstas organizaciones productivas, pues si se detectan oportunamente y se implementan las medidas adecuadas para satisfacer esas necesidades, es muy probable que la organización reciba la retribución que representa la motivación y estímulo de parte de los trabajadores.

4.3.3 Muebles de Madera

El arte de la ebanistería es uno de las profesiones más antiguas intrincada de belleza estética y la laboriosa actividad artesanal, una labor completa y compleja que para su desenvolvimiento se requiere desarrollar específicas capacidades y habilidades. Es necesario poseer un gran potencial de creación,

imaginación y diseño para planificar un tipo de mueble que se ajuste a un ambiente; se debe tener un buen sentido de decoración y combinación; se requiere capacidad de trazado; sentido de visualización para la fusión y mixtura de colores; habilidad en el manejo de herramientas, cortes y ensambles; y sobretodo paciencia para obtener excelentes acabados. Progresivamente se han desarrollado eficaces y poderosas máquinas que facilitan el aserrado y maquinado de la madera, han convertido a la carpintería en una actividad industrial que ha dado cabida a formar empresas especializadas que trabajan la madera.

El mundo del mueble es diverso y se ajusta a las necesidades particulares de cada espacio y para cada cuarto de una casa o de la oficina. Los principales productos que está en capacidad de producir son las siguientes muebles: Juegos de dormitorio, juegos de comedor y muebles de oficina y otros.

4.3.4 Diseño del Mueble

John Yargo, Laura de Alba (s.f), nos explica: “Que los muebles en el siglo XX bruscamente se movieron de diseños complicados de ornatos hacia los estilos elegantes y modernos. Las influencias de los diseñadores en estos periodos van desde el Movimiento de Artes y Manualidades del siglo XIX a la arquitectura De Stijl y los muebles Shaker. Aunado a esto, el uso cada vez mayor después de la Segunda Guerra Mundial de fibra de vidrio y madera contrachapada”.

4.3.5 Muebles de Dormitorio

Los muebles de dormitorio deben expresar un exquisito valor de exhibición y funcionalidad, la infinita posibilidad de formas facilita obtener detalles de distinción y buen gusto. El juego de dormitorio se encuentra conformado por los

siguientes elementos: una cama que puede ser de plaza y media o dos plazas; por dos veladores apostados a los costados de la cama, una peinadora que incluye el espejo, un módulo con cajones y un banco.

4.3.6 Muebles de Comedor

El diseño ergonómico de las sillas debe proporcionar placer y comodidad, las variadas alternativas de formas permite diseñar sillas con curvas perfectas cóncavas y convexas, convergentes o trenzadas o la simple elegancia de las líneas rectas paralelas y perpendiculares, todas conjugadas con la habilidad del ebanista crean arte y belleza. El juego de comedor está conformado por una mesa, 6 sillas (el número de sillas dará el tamaño a la mesa), y un aparador. Las mesas a producir serán enchapadas con formas y figuras variadas, el trabajo artesanal de las mismas proporciona artículos de exclusividad y únicos.

4.3.7 Muebles de Oficina y Estudio

La importancia de estos tipos de muebles radica en su valor funcional por medio de la lógica distribución y óptimo aprovechamiento de los espacios. Es importante distribuir correctamente nuestras herramientas de trabajo o de estudio. En este grupo se incluyen los escritorios ejecutivos, mesas auxiliares, sillas, papeleras, basureros, mesas de reuniones, divisiones modulares, módulos colgantes, entre otros.

4.3.8 Otros Muebles y Productos de la Madera

Otro tipo de muebles que se producir tales como: Bares, carritos bar, mesas de té, mesas de centro, mesas esquineras, repisas, muebles de televisión y

modulares para equipo de sonido, bibliotecas, barrederas (molduras), listones (filetes de madera).

4.3.9 Mueble

Según John Gloag (1965), reciben el nombre de muebles, aquellos objetos decorativos, de confort o que sirven a las necesidades del hogar, como camas, mesas, sillas o sillones. Existen muebles de comedor, de dormitorio, de escritorio, de jardín. Hay muebles de estilo que enmarcan una época, como muebles estilo Luis XV o Luis XVI. Se fabrican con madera, metales o plásticos. Los negocios de venta de muebles para el hogar, que pueden incluir el proceso de fabricación, se denominan mueblerías.

4.3.10 Mobiliario

Es el conjunto de muebles; son objetos que sirven para facilitar los usos y actividades habituales en casas, oficinas y otro tipo de locales. Normalmente el término alude a los objetos que facilitan las actividades humanas comunes, tales como dormir, comer, cocinar, descansar, mediante mesas, sillas, camas, estanterías, muebles de cocina, etc. El término excluye utensilios y máquinas tales como PCs, teléfonos, electrodomésticos. Gloag, John. A Short Dictionary of Furniture.

La industria de la carpintería produce muebles y se analizan las principales fases de transformación de la madera para fabricar productos de este material, que son: el labrado a máquina de la madera o de paneles manufacturados, el montaje de las piezas mecanizadas y el acabado superficial los muebles de madera que comprende casi todo el abanico de procesos existentes en este campo (Jon K. Parish, 2011).

4.3.11 Secado

Algunas fábricas de muebles compran madera seca. Los desechos de la madera suelen servir de combustible (Jon K. Parish, 2011).

4.3.12 Mecanizado

Según Jon K. Parish (2011), una vez seca la madera, se procede al aserrado y otras operaciones de mecanización para obtener las piezas del mueble en su forma definitiva, como las patas de una mesa. En una fábrica normal, la madera pasa del cepillo desbastador a la sierra de corte transversal, a la sierra para cortar al hilo, al cepillo de acabado, a la molduradora, al torno, a la sierra circular, a la sierra de cinta, a la copiadora-fresadora, a la fresadora vertical, a la taladradora y escopleadora, a la cinceladora y después a diversas lijadoras. La madera puede tallarse/labrarse a mano con diversas herramientas manuales. En muchos casos, el diseño de los muebles exige el curvado de las piezas de madera.

4.3.13 Ensamblaje

Los sistemas de ensamblaje a escuadra (para ángulos) ofrecen solidez a los soportes y estructuras de los muebles. Pueden ser fijos o desmontables y se pueden instalar vistos u ocultos. Los ensamblajes en línea, permiten unir varios elementos en un mismo plano; se utilizan para mesa, superficies de trabajo o encimeras. Los colgadores se emplean para sujetar muebles a la pared por ejemplo mueble de baños o cocinas. Los muebles de madera se fabrican primero la estructura y acoplarse después, o al contrario. Los muebles fabricados con componentes de formas irregulares suelen montarse primero el

proceso de montaje conlleva el uso de adhesivos (sintéticos o naturales) junto con otros métodos de unión, como el claveteado, seguidos de la aplicación de chapas. Las chapas compradas se cortan a la medida y la forma correcta y se encolan a tableros de aglomerado. (Jon K. Parish, 2011).

4.3.14 Pre-acabado

Tras el lijado inicial, se logra una superficie más lisa aplicando agua a la pieza con un pulverizador, una esponja o por inmersión, de modo que las fibras de madera se hinchan y “se levantan”. Una vez seca la superficie, se aplica una solución de cola o resina y se deja secar. Las fibras levantadas se lijan para alisar la superficie. (Jon K. Parish, 2011).

4.3.15 Acabado superficie

Para el acabado superficial pueden utilizarse gran variedad de revestimientos, que se aplican una vez montado el producto o en una línea de operación plana previa al montaje. Entre los revestimientos normalmente utilizados cabe citar los tapa poros, tintes, glaseados, selladores, lacas, pinturas, barnices y otros acabados. (Jon K. Parish, 2011).

4.3.16 Manejo de residuos

Las opciones para la reutilización de residuos de madera no tratada, generados durante los procesos de transformación, como sub-productos son varios y conllevan a la creación de nuevas empresas y generación de empleos.

Las opciones son, la reducción de los residuos incluyendo la reutilización de los productos y de los materiales, lo cual puede reducir la cantidad o la toxicidad de los residuos, antes de convertirse en restante municipal sólido.

Los materiales del mueble pueden ser reciclados o utilizados como fuente de energía, también existen materiales que pueden ser utilizados para compostaje o en áreas de relleno sanitario.

4.3.17 Ebanista

Según la Real Academia Española (2007), el ebanista es la “Persona que tiene por oficio trabajar en ébano y otras maderas finas”.

4.3.18 Consumidor

Tomado textualmente del diccionario etimológico español e hispánico Desde un punto de vista etimológico consumir proviene del latín *consumere* y significa extinguir, gastar cosas que se extinguen con el uso. Define como toda persona física o jurídica que adquiere o utiliza productos o servicios como destinatario final en una relación de consumo o en función de ella. Equipárense a consumidores a las personas, determinables o no, expuestas a las relaciones de consumo.

No se considera consumidor o usuario a aquel que sin constituirse en destinatario final, adquiere, almacena, utiliza o consume productos o servicios con el fin de ser integrados en procesos de producción, transformación, comercialización o prestación a terceros.

4.3.19 Proveedor

Concepto tomado textualmente del Diccionario Manual de la Lengua Española Vox. 2007; es la persona que provee o abastece a otra persona de lo necesario o conveniente para un fin determinado. Se aplica a la empresa que se dedica a proveer o abastecer de productos necesarios a una persona o empresa: proveedora de productos.

4.3.20 Comprador

Según Eva Tamames (2009), considera: “Que el comprador es aquel que hace compras, es decir, el que cubre necesidades adquiriendo bienes a cambio de un precio.

Los consumidores y usuarios son compradores de bienes y contratadores de servicios por definición. El comprador de un mueble cualquiera tipo de enser que sea este, analiza varios aspectos antes de hacer la compra ya que no solo importa la comodidad y la ergonomía y la geriatría. También son importantes la seguridad y la facilidad de limpieza además de, por supuesto, el aspecto estético y, cómo no, la comodidad a la hora de comprar el mueble.

4.4 Utilización de los equipos de protección personal

Los equipos de protección personal son equipos llevados por el trabajador para protegerse de los riesgos que puedan producir daños para su salud (Jorge Vila 2011).

En este sentido Jorge Vila (2011), sostiene: “Que un equipo de protección individual debe adecuarse a las disposiciones comunitarias sobre diseño y construcción en materia de seguridad y de salud que lo afecten. En cualquier caso, un equipo de protección individual deberá ser adecuado a los riesgos de los que haya que protegerse, sin suponer de por sí un riesgo adicional; responder a las condiciones existentes en el lugar de trabajo; tener en cuenta las exigencias ergonómicas como también de la salud del trabajador y adecuarse a quien lo porte, tras los necesarios ajustes”

4.4.1 Partes del cuerpo susceptibles de necesitar Protección

Protección para cabeza	
Protección Oídos	
Protección visual	
Protección vías respiratorias	
Protección manos	
ropa de protección	
Protección para pies	

Grafica 4 Fuente: Elaboración propia de la autora en base a: Jorge vila (2011). *Equipo de protección – Obreros.*

4.4.2 Maquinas para fabricar muebles

4.4.2.1 Maquina Circular

Sirve para cortar la madera, al grosor que se requiera hacerlo, tiene una guía que facilita el corte y la manipulación de esta, existen dos tipos de circulares en el mercado de metal y aluminio. *Maquinas para Empezar a Fabricar Muebles* (2009).

4.4.2.2 Cepilladora

Es una operación mecánica con desprendimiento de viruta en la cual se utiliza una máquina llamada cepillo y el movimiento es proporcionado en forma alternativa, y se usa una herramienta llamada buril. El operador llamado cepillista debe tener conocimientos en materias tales como: matemáticas, mantenimiento, metrología, afilado y ajuste (El Cepillo s.f.).

4.4.3.3 Sierra de Banda

Según G.K. Bayne, Paulina Illanes (s.f), explica: “Que las bandas de sierra verticales se usan en la mayoría de los talleres de carpintería. Estas versátiles herramientas pueden ser usadas para cortar formas en las piezas de madera y volver a cortar los maderos en tablas más pequeñas. Mantener la sierra de banda en su mejor estado es crítico para cortar con precisión. En la mayoría de los casos, la madera acabada puede ser cortada en una sierra de banda con poco retoque en el trozo de madera. Sólo toma algunos minutos darle a la sierra de banda un buen reajuste y, una vez que hayas terminado, puedes estar seguro de que el desempeño de la sierra será el mejor”.

4.4.4.4 Canteadora

Una canteadora es indispensable al fabricar muebles de madera, esta herramienta nos sirve para nivelar los cantos de la madera a una medida establecida y enderezarla si esta curva, pasando la madera varias veces se rectifica el costado y también se endereza.

4.5 Aspecto económico y cultural del Ecuador

4.5.1 Económico

Al igual que muchos países latinoamericanos, no siempre ha sido fácil para el Ecuador la construcción de su desarrollo económico. Los problemas del pasado se solucionan gradualmente para estar a tono con las transformaciones económicas a nivel mundial y a la apertura de los mercados. Se moderniza y libera la economía de los frenos conceptuales que obstaculizaron el progreso (Aura Gutiérrez, 2010).

4.5.2 Cultura

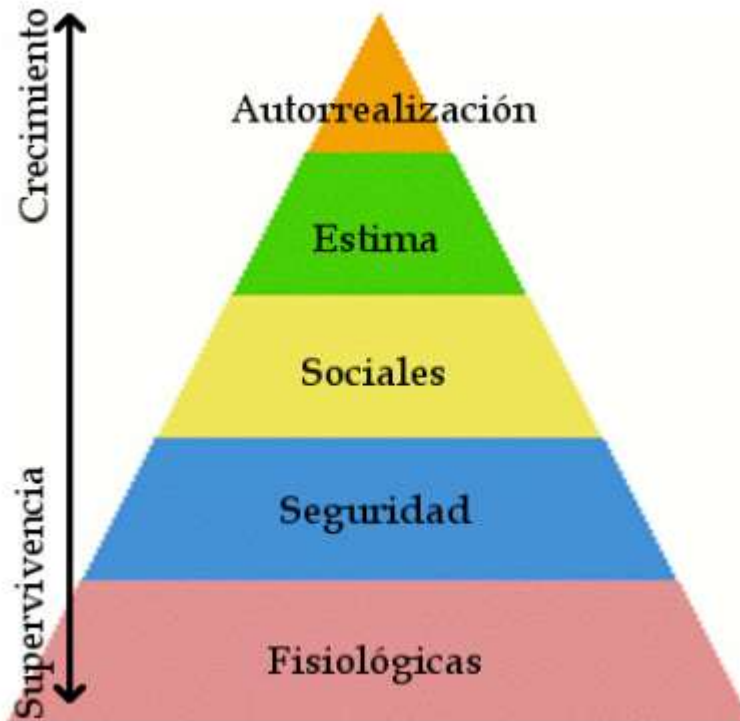
Las posibilidades del desarrollo empresarial se encuentran limitadas, no es por coincidencia que las grandes empresas ecuatorianas, sean muy pequeñas en relación a los patrones mundiales. El término “desarrollo”, ha permanecido asociado sólo con la idea de “crecimiento económico”, paradigma, que en la actualidad está siendo duramente cuestionado desde los ámbitos: social, ambiental, cultural, educativo, económico, y político, en razón de que el crecimiento económico, por sí solo no es ni ha sido medida suficiente para la

significación del desarrollo. Son los seres humanos el centro y la razón de todo proceso de desarrollo, de tal modo que la idea de mejoramiento está íntimamente vinculada con las conceptualizaciones de cambio positivo, innovación, superación, futuro; y, sólo puede ser construida colectivamente, mediante la participación de sus actores. Los factores económicos que se iniciaron como un intuitivo cálculo económico, se han constituido en la actualidad en los elementos de la economía que engloba al sector empresarial, que es el eje fundamental de la vida de las sociedades modernas, el parámetro e indicador del desarrollo y subdesarrollo, de la riqueza, la pobreza, y que mueve al mundo entero (Mauricio Aguirre, Juan Encalada, Pedro Piedra, Salvador Maldonado, 2012).

Según Abraham Maslow (1943), plantea que las personas se sentirán más motivadas por lo que buscan que por lo que ya tienen. El comportamiento humano puede tener más de una motivación. El comportamiento motivado es una especie de canal que puede ayudar a satisfacer muchas necesidades aisladas simultáneamente. Ningún comportamiento es casual, sino motivado; es decir, está orientado hacia objetivos.

Sus limitaciones tienen que ver con que no ha sido verificado por completo. Las investigaciones no apoyan la presencia de cinco niveles únicos, ni la progresión de un nivel a otro.

Pirámide de Maslow o Jerarquía de Necesidades de Maslow



Figuran 5. Los factores económicos y su incidencia en el desarrollo empresarial (2012).

5. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la realidad del Ecuador actualmente en niveles de capacitación y tecnología de los ebanistas?

¿En qué aspectos se vería afectado el desarrollo económico del país si no se amplía la capacitación técnica y manejo de tecnología en la rama de diseño y comercialización de productos y servicios artesanales?

¿Qué planes de acción deberían tomar el Estado Ecuatoriano para cambiar la realidad en la producción de muebles?

¿Qué políticas públicas debería ejecutar el Estado para incentivar los programas sociales que satisfagan las necesidades básicas del sector ebanista y el desarrollo tecnológico en elaboración de muebles y por ende acelerar el desarrollo económico del país?

5.1 Valoración

Conocer la situación de los ebanistas obteniendo información para la actuación adecuada desde los diversos agentes involucrados (gobierno, gremios, entre otros agentes) en torno a la búsqueda de una mejor calidad de vida de las personas, una mayor competitividad de la ebanistería y su influencia en el desarrollo sostenible de un país con mayor equidad.

Este estudio constituye una de las formas de mejorar la calidad de vida de las personas, una mayor competitividad ligado al desarrollo sostenible, contribuyendo a incrementar el eco-eficiencia reduciendo daños en la sociedad y al ambiente.

Con esta investigación se quiere determinar las necesidades en la comunidad de los ebanistas y el equilibrio en la naturaleza que no sea modificado, siendo el hombre quien debe tener conocimientos sobre prevención de los factores de riesgos derivados de la actividad laboral, esto no es algo que pueda manejar según la voluntad, sino que debe integrarse a la aplicación en medidas de protección para mejorar este arte.

Ante esta problemática como futuros profesionales se considerará impartir determinados conocimientos necesarios en la comunidad de artesanos, modificando cultura y disminuyendo riesgos a los que están expuestos en su práctica ocupacional.

6. MARCO LEGAL

Las leyes de nuestro país no se enfocan en un reglamento específico para el ebanista sino que esta adherido a las leyes de los artesanos. A pesar de los diversos beneficios como la Afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices, el acceso a las prestaciones del seguro social, la extensión del seguro social al grupo familiar y el no pago de fondos de reserva, no logra abarcar todo lo necesario como en otras profesiones. Los ebanistas no tienen otros beneficios como décimo tercero, décimo cuarto sueldo y utilidades a los operarios y aprendices (Plan Nacional Para el Buen Vivir SEMPLADES 2013).

6.1 Ley de fomento artesanal

Art. 1.- Ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto de trescientos sesenta salarios mínimos vitales generales.

Art. 7.- Para gozar de los beneficios establecidos en esta Ley, el artesano maestro de taller requiere de la calificación conferida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, o del carnét de agremiación expedido por las diferentes organizaciones o instituciones artesanales clasistas con personería jurídica, en los casos de los artesanos miembros de asociaciones simples o compuestas, gremios, cooperativas, uniones de artesanos, cámaras artesanales u otras que se crearen de conformidad con la Ley.

6.2 Código de Trabajo

Como lo describe el artículo 115 del actual Código de Trabajo del Ecuador la exclusión de operarios y aprendices artesanales con respecto al pago de los décimos tercero y cuarto sueldos y utilidades. El planteamiento del nuevo Código Laboral la equiparación de los derechos y beneficios de los operarios y aprendices artesanales, con el resto de trabajadores. Diario El Telégrafo “Los artesanos tienen su espacio en el nuevo Código Laboral” (2013).

Al respecto, Luis Quishpi Vélez (2013), presidente de la Junta Nacional de Defensa del Artesano, indica: “Que los artesanos no reciben estas gratificaciones pero cuentan con un salario básico y están afiliados al Seguro Social que los décimos terceros y cuartos sueldos, y las utilidades, se generarían solo en base a los ingresos que tenga cada artesano. El sector artesanal está completamente limitado, porque si no hay producción, no hay ingresos y si no hay ingresos, peor aún habrá cómo pagar estas gratificaciones”.

Además, la Junta Nacional de Defensa del Artesano (2013), resalta que Hay cerca de 400 mil personas que están directamente relacionadas con la actividad

artesanal y más de un millón y medio de manera indirecta. Cada taller artesanal debe contar máximo con 15 operarios artesanales y 5 aprendices. El sector artesanal comprende 184 especialidades o ramas de trabajo, con más de 3 mil variaciones. Las más destacadas son panadería, elaboración de derivados de caña de azúcar, artículos de confitería, productos de hilado y tejido, producción de productos de cuero y afines (curtidores), carpintería, ebanistería, artículos de vidrio, herrería, cerrajería, hojalatería, orfebrería, sastrería, zapatería, cerámica, artículos de hueso y tagua, entre otras.

6.2.1 Beneficios

La Ley de Defensa del Artesano concede a los Artesanos Calificados los siguientes beneficios. Junta Nacional de Defensa del Artesano (2013).

6.2.1.1 Laborales

- Exoneración de pago de decimotercero, decimocuarto sueldo y utilidades a los operarios y aprendices.
- Protección del trabajo del artesano frente a los contratistas.

6.2.1.2 Sociales

- Afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices.
- Acceso a las prestaciones del seguro social.
- Extensión del seguro social al grupo familiar.

- No pago de fondos de reserva.

6.2.1.3 Tributarios

- Facturación con tarifa 0% (I.V.A.)
- Declaración semestral del I.V.A
- Exoneración de impuesto a la exportación de artesanías.
- Exoneración del pago del impuesto a la renta.
- Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos.
- Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal.

7. MARCO TEMPORAL

A partir de los años noventa varios organismos internacionales como las Naciones Unidas promueven cambios en los conceptos básicos del desarrollo. J. Oriol Prats (2006) coloca a la expansión de las potencialidades de la persona “Como el objetivo central del desarrollo, y establece que el crecimiento económico es solamente un medio para expandir las potencialidades”. Este enfoque de desarrollo, integra a la atención social como elementos centrales, entre ellos se destacan la satisfacción de las necesidades básicas en educación, salud, vivienda, empleo y la gradual eliminación de las inequidades sociales y económicas. Cito J. Oriol Prats (2006), Teoría y práctica del

desarrollo. Cambios en las variables de la “ecuación del desarrollo” en los últimos 50 años.

Se promueve la participación ciudadana en las decisiones sociales para el desarrollo, superando de esta manera estadísticas frías que han privilegiado las estrategias económicas sobre las políticas de beneficio social.

Por otro lado la noción de desarrollo en los últimos tiempos, proviene de la sustentabilidad de toda acción y proyecto, ante el deterioro pronunciado del ecosistema, como resultado de fenómenos globales como el efecto invernadero, la pérdida de la biodiversidad, y de las tendencias al deterioro ambiental en múltiples aspectos. Toda actividad tiene la necesidad de buscar la satisfacción de las necesidades humanas de las generaciones presentes, sin perturbar los requisitos para la satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras.

Partiendo del enfoque se conceptualiza a la ebanistería como una especialización de la carpintería orientada a la construcción de muebles. La ebanistería se distingue de la carpintería en que produce muebles más elaborados, generando nuevas técnicas y complementándolas con otras para la manufactura de algunas piezas, tales como la marquetería, la talla, el torneado y la taracea, entre otras técnicas. Aún sin ser característica propia el uso de algún material específico, la ebanistería busca desarrollar muebles de mejor calidad y diseño. Este es el oficio que acompaña el proceso de diseño del mobiliario, ya sea comercial o doméstico.

La ebanistería tuvo sus inicios en el trabajo con madera de ébano –de ahí su nombre–, que antiguamente era muy rara y costosa, proveniente sobre todo de Córcega y del norte de África. Por ello, la confección de muebles con esta madera se convirtió en un oficio de calidad artesanal, donde junto a la técnica

se valoraba la habilidad del ebanista, así como la artísticidad de la decoración elaborada en ellos.

En el siglo XVII, el ébano comenzó a ser sustituido por maderas teñidas. Desde entonces se entiende la ebanistería como la confección de muebles con maderas valiosas, que pueden estar recubiertas de diversos elementos como paneles lacados, planchas de cerámica, apliques metálicos o piedras preciosas.

En el siglo XXI el sector artesanal se encuentra en una etapa de expansión, especialmente en la rama de la ebanistería. La industria de fabricación de muebles, se califica por participar en un mercado altamente competitivo pero poco saludable existiendo empresas tanto nacionales como internacionales en el mercado ecuatoriano. Esto implica que las empresas cada día deben darle un valor agregado a los productos y servicios, obligando a las empresas a diversificar su producción, añadiéndole nuevos estilos y formas como lo es en el caso de los enseres al momento de ser diseñados y fabricados con la finalidad de cumplir el requerimiento de sus compradores.

8. METODOLOGÍA

8.1 Método

Dentro de los objetivos de este trabajo y como pregunta de investigación se plantea conocer la realidad de los negocios de los ebanistas para después partir con la investigación. Para realizarlo, y expandir lo antes expuesto, se propone un estudio bibliográfico en la internet, consultas a bases de datos de los centros de investigación existentes y demás fuentes secundarias de información.

Lo que se busca es hacer un estudio de carácter cualitativo de esa manera es importante realizar una etnografía. Este método cualitativo permite realizar una observación participante en la cual como investigador debe intervenir, es decir nos hacemos parte de la comunidad.

8.1.1 Etnografía

Según el estudio Método etnográfico aplicado al estudio de las comunidades virtuales (2012), se describe comúnmente a la etnografía como uno de los métodos posibles de utilizar en la investigación cualitativa aplicada a la bibliotecología “etnografía estudio que tratan con la descripción cultural basada en la participación del investigador en la vida diaria de un grupo cultural definido sobre un periodo de tiempo prolongado, describe la cultura como conocimiento compartido y entendimiento de sentido común de los miembros de un grupo determinado apropiado a tal escenario.

La dificultad en la evaluación del diseño etnográfico (entendiendo la etnografía como un proceso de investigación y como el producto de dicho proceso) lleva al etnógrafo a plantearse diversos problemas que tienen que ver con la fiabilidad y la validez de sus investigaciones, destacando aquellos relacionados con los distintos enfoques teóricos que puede adoptar, los factores naturalistas y fenomenologistas y la participación del investigador como instrumento, entre otros. De esta mentalidad nacen dos corrientes muy importantes: Consideración de la fiabilidad y la validez como problemas que pueden invalidar una etnografía y cualquier investigación social debe contener cinco atributos que van a determinar su calidad: propiedad, claridad,

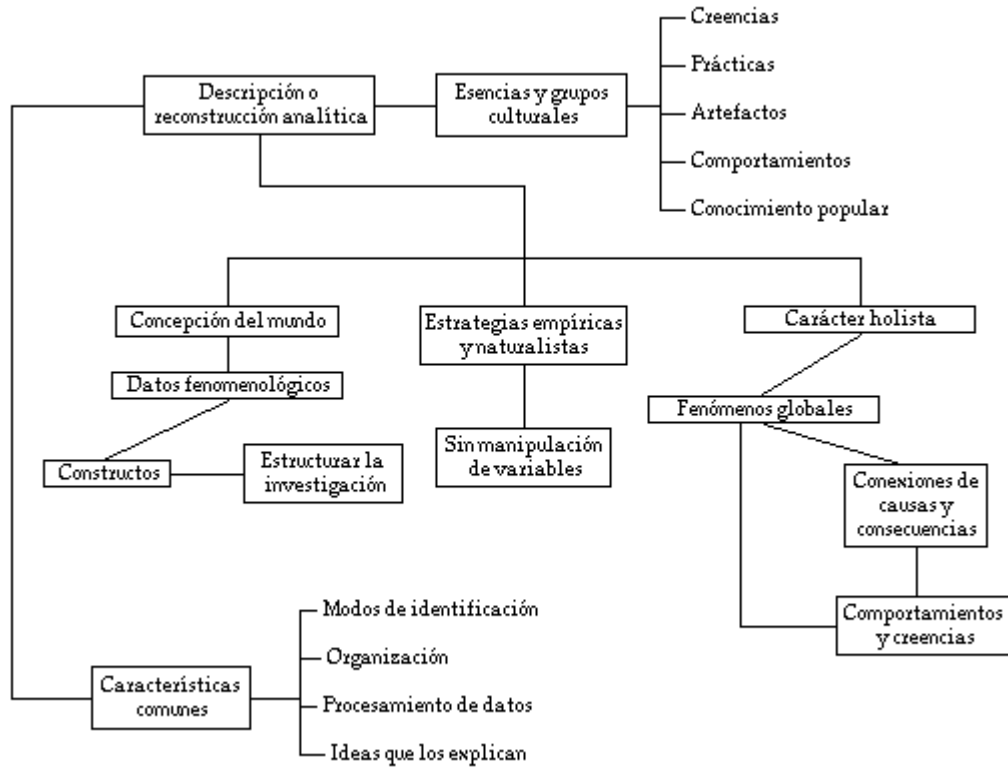
comprensividad, credibilidad y significación. (Goetz, J.P. y LeCompte, M.D. 1988).

Para evaluar la claridad y significación de un estudio es imprescindible articular claramente el fin y las cuestiones que se plantea la investigación. Un estudio etnográfico requiere una conceptualización del mismo, de manera que los conceptos y constructor que modelan el estudio sean claros. En lo que respecta al informe final, independientemente de su presentación, la cualidad que han de cumplir los resultados es ser claros y creíbles. La importancia de la adecuación del modelo de la investigación a los fines que la misma propone y la importancia de la adecuación de los participantes y circunstancias del estudio al fin último de éste son un aspecto decisivo en la evaluación de un estudio etnográfico, además constituye la necesidad de explicitar los roles que ha adoptado el investigador, por su influencia que pueden tener en la información obtenida (LeCompte, M.D, 1988).

El término como una referencia que alude principalmente a un método concreto o a un conjunto de métodos. Su principal característica es que el etnógrafo participa, abiertamente o de manera encubierta, en la vida diaria de las personas durante un periodo de tiempo, observando qué sucede, escuchando qué se dice, haciendo preguntas; de hecho, haciendo acopio de cualquier dato disponible que pueda arrojar un poco de luz sobre el tema en que se centra la investigación. Hammersley y Atkinson (2005).

Serra (2004), lo expresa perfectamente "El término etnografía se refiere al trabajo, el proceso o la forma de investigación que nos permite realizar un estudio descriptivo y un análisis teóricamente orientado de una cultura o de algunos aspectos concretos de una cultura".

(Goetz, J.P. y LeCompte, M.D.1988)



8.2 Diseño de la investigación

En esta investigación no se usará población y muestra debido al método utilizado se usarán participantes los cuales serán los ebanistas propietarios de talleres, las mueblerías, las personas que tienen negocios donde venden los productos a los clientes y en lo posible entrevistar a los proveedores de estos lugares.

Los criterios de selección de los participantes, serán los ebanistas que fabrican muebles, enseres, talleres de enchapado, talleres de laqueado, los ebanistas también conocidos como carpinteros quienes por su afinidad venden productos a los clientes y los proveedores que entregan los productos a los almacenes. Este proceso de realizar una etnografía fue tomado del trabajo de estos autores Gregorio Rodríguez Gómez, Javier Gil Flores, Eduardo García Jiménez, Metodología de la investigación cualitativa en la cual presentan estos pasos para realizar una buena etnografía:

8.2.2 Técnicas de recogida de datos

Técnicas que serán utilizadas en esta investigación cuando sea aplicada:

8.2.2.1 Observación del participante

El investigador deberá involucrarse y participar en las actividades cotidianas, este deberá tener distintos niveles de participación en el cual será mejor experimentar en primera persona donde será necesario participar más que observar.

8.2.2.2 Observación no participante

El investigador deberá encontrarse en el lugar conveniente, pero sin participar en las actividades laborales, podría pasar desapercibido en lo posible, aquí es mucho mejor observar más que participar.

8.2.2.3 Entrevistas de campo

Dependerá del investigador o de la situación en que se encuentre debido a que es mi primer trabajo investigativo comenzaré con una entrevista semiestructurada con un guión completo pero que siempre permitirá al entrevistado o al informante desviarse un poco del tema.

8.2.2.4 Informantes clave

Debemos saber seleccionarlos y como este estudio requerirá tiempo pues nos daremos cuenta si este nos habla con honestidad o no, para así generar información provechosa.

8.2.2.5 Encuestas de pequeña escala

Estas servirán para mejorar la comprensión del objeto de estudio en este caso a los clientes de las ebanisterías y a la vez nos facilita situando hallazgos de manera más amplia.

8.2.2.6 Grabaciones

Mediante las grabaciones se pueden recoger testimonios y discursos de los informantes en sus palabras a su manera, que luego las citaremos como hallazgos importantes. Esto sirve para obtener evidencia cualitativa.

8.2.3 Técnicas y modelos de análisis de datos

Las técnicas y modelos de análisis de datos que se utilizarán será el mismo realizado por investigaciones de este tipo en el campo etnográfico, además se replicará el modelo usado por investigadores colombianos el cual es el Método PRODIN (Prospectic Dialectic Interpersonal Method) el cual ha sido propuesto por Bergadía y citado por Páramo a lo largo de sus aportes investigativos que se componen de diversas etapas entre ellas: Aproximación exploratoria: en el cual se recogerá información obtenida de los almacenes de muebles de Guayaquil lugar donde acuden los clientes a realizar sus compras. Entrevistas exploratorias: en la cual al ya conocer a la comunidad se dará relevancia a los ebanistas y a informantes claves quienes ya habrán pasado por una encuesta de pequeña escala y se pueda determinar rasgos o un perfil del consumidor.

Validez: las entrevistas deberán ser transcritas y se verificarán con el audio obtenido de las grabaciones, luego se realizarán retratos de los entrevistados los cuales ya estructurados deberán ser presentados a los entrevistados para que ellos den su conformidad sobre el contenido del mismo, siguiendo estos parámetros se da validez a la investigación. Al finalizar se podrá hacer una categorización de los clientes y ebanistas creando un perfil o retrato en el cual se detalle sus características culturales, sus pensamientos, sus motivaciones, su nivel de estudio.

9. CONCLUSIONES

Una vez finalizado este trabajo de graduación se puede llegar a diversas conclusiones.

El ebanista guayaquileño ha sido tomado en cuenta en este estudio para evaluar diversas problemáticas como lo son los métodos utilizados para la fabricación, la relación entre el ebanista y su comprador, y las estrategias de marketing establecidas por los ebanistas, además pone de manifiesto como este tipo de negocios siguen presentes en la actualidad.

La conclusión de este estudio indica que el ebanista guayaquileño sigue en este tradicional trabajo pero no posee técnicas específicas, ni sigue un patrón, que la falta de investigación ha repercutido a tal punto que son vulnerables y desvalorizados, que este mercado de trabajo es sacrificado y muy competitivo, que muchas veces el ebanista debe valerse del ingenio y la creatividad ya que en algunos caso su experiencia no es tomada en cuenta.

Este estudio de investigación será un punto de referente para futuras exploraciones, para descubrir lo que motiva al ebanista a seguir este trabajo que no es apreciado de forma adecuada y por ultimo para crear estrategias eficaces que puedan aplicarse fácilmente para que esta labor no se olvide ni sea desplazada por lo barato, simple y de baja calidad.

10. RECOMENDACIONES

Con el fundamento anterior se detalla las siguientes recomendaciones:

Que se impartan capacitaciones continuas sobre manejo de tecnología actual, diseño y comercialización de productos y servicios por parte de las instituciones competentes en Guayaquil.

Que se amplíe los programas sociales que satisfagan necesidades básicas del sector: formación técnica, educación, crédito solidario, centros de exposiciones de productos de los ebanistas en todo el territorio nacional.

Que las políticas del sector sean elevadas a políticas de Estado y que se ejecute los programa educativo dirigido a los ebanistas respecto a las capacitaciones técnicas la utilización adecuada de equipos y protección personal en la “asociación interprofesional de artesanos” en la ciudad de Guayaquil diseñado en la propuesta planteada.

REFERENCIA BIBLIOGRAFIA

Melo, I. (30 de Abril de 2013). Se inauguró en Balzar Centro de Desarrollo Empresarial. Obtenido de Ministerio de Industrias y Productividad : <http://www.industrias.gob.ec/2013/04/>

Ocampo Márquez, C. (30 de Abril de 2013). Se inauguró en Balzar Centro de Desarrollo Empresarial. Obtenido de Ministerio de Industrias y Productividad : <http://www.industrias.gob.ec/2013/04/>

Christian Benavente, Edwin Ramos, Daniel Bravo de Rueda. (2009). Costos en la producción de muebles y carpintería en madera. Perú: 1era Edición.

García, L; Guindeo, A; Peraza, C & de Palacios, P. Ed. (2009). La madera y su tecnología. Madrid: Fundación Conde del Valle de Salazar y Ediciones Multiprensa. AITIM.

Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines (AIDIMA). (2009). Guía de mejores técnicas disponibles para el sector de fabricación de muebles de madera. España-Valencia: Edición Centro de Tecnologías Limpias

Luis (2009, 8 de julio). Maquinas para Empezar a Fabricar Muebles. Madera Fina decoración en madera. Recuperado de: <http://madera-fina.blogspot.com/2009/07/maquinas-para-empezar-fabricar-muebles.html>

Gerardo Rodríguez-Ortiz, Héctor M., Víctor A. González, Arnulfo Aldrete¹, Armando Gómez-Guerrero y Aurelio M. Fierros-González. (2010). Modelos de biomasa aérea y foliar en una plantación de pino de rápido crecimiento en Oaxaca. *Madera y Bosques* 18(1), 2012:25-41
Recuperado de:
[http://www1.inecol.edu.mx/myb/resumeness/18.1/MyB18\(1\)2541.pdf](http://www1.inecol.edu.mx/myb/resumeness/18.1/MyB18(1)2541.pdf)

Róger Moya Roque. (2009). Industrialización y comercialización de madera proveniente de plantaciones forestales en Costa Rica. *Recursos Naturales y Ambiente*/no. 49-50:154-152
Recuperado de:
<http://web.catie.ac.cr/informacion/RFCA/rev49-50/Pages%20154-162.pdf>

Alejandro Galarza Verkovitch (Estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, PUCE Quito), Andrés Galarza (Asistente del Centro de Información e Inteligencia Comercial – CICO de CORPEI), Año 2009, Título: Perfil del Mueble. Recuperado de: http://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_de_muebles_2009.pdf

María José Villacis Molina (Ingeniera en Gestión y Negocios Internacionales de la Universidad Casa Grande), Año 2012, Título: "La Informalidad en Guayaquil como fenómeno de emprendimiento y su contribución al crecimiento". Recuperado de: <http://186.3.0.87/jspui/bitstream/123456789/229/1/villacis%20maria%20g%20y%20ni%202012.pdf>

Verónica Cabascango, (2013,09 Marzo), Artesanos buscan impulsar al sector. PP el Verdadero. Recuperado de:
<http://www.ppelverdadero.com.ec/economia-solidaria/item/artesanos-buscan-impulsar-al-sector.html>

Industrias, (2013, 30 de Abril). Se inauguró en Balzar Centro de Desarrollo Empresarial. Ministerio de Industrias y Productividad. Recuperado de:
<http://www.industrias.gob.ec/2013/04/>

SHALOOM. (s.f.). Ebanisteria y Muebleria Shaloom.
<http://ebanisteriaymuebleriashaloom.jimdo.com/historia-de-la-ebanisteria/>
Wachter, T. v. (11 de Julio de 2012). diseño en venezuela.
<http://disenoenvenezuela.blogspot.com/2012/07/un-ingeniero-al-rescate-de-la.html>

Junta nacional de defensa del artesano (2010). Ley de defensa del artesano. Quito. Recuperado de
http://issuu.com/jnda2012/docs/ley_de_defensa_del_artesano?e=4276965/2646658

Figuroa, L. T., & Orrala, D. G. (2012). Prevención de afecciones respiratorias a las que están expuestos los ebanistas de la parroquia Atahualpa 2011-2012. Libertad.

Ciudadana, P. (2009 - 2013). Plan Nacional Para el Buen Vivir semplades. Obtenido de <http://plan.senplades.gob.ec/web/guest/resumen7>

Josse, V. S. (2013). El desarrollo industrial y la integración con las industrias básicas. País Productivo ministerio de industria y productividad, 10.

Aguirre, S. (2013). Hay que estar abierto a nuevas oportunidades. Líderes.ec.
http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/Muebles_Ashley-Santiago_Aguirre-Muebles_0_1023497657.html

Serrano, D. (2013). La producción de bienes incrementa su ritmo. Líderes.ec.
http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/economia-Ecuador-industrias_0_964703524.html

Zambrano, A. (2011). Crecen Exportaciones. Revista El Agro.

Ecuador Forestal. (23 de Diciembre de 2011). Estadísticas de importaciones y exportaciones de productos maderables.
<http://ecuadorforestal.org/estadisticas/estadisticas-de-importaciones-y-exportaciones-de-productos-maderables/>

Pitchbull. (8 de junio de 2013). Diamante de PORTER.
<http://www.pitchbull.com/cms/resources/el-diamante-de-porter-una-joya-estrategica-para-las-pymes-2/>

Morffe, A. (4 de Julio de 2013). Apuntes sobre Marketing, Gerencia Estratégica y Competitividad.
<http://sobregenerenciayempresa.blogspot.com/2013/07/modelo-del-diamante-de-porter.html>

Gordon, P. (1999). Robert Owen. Reino Unido: UNESCO.
<http://www.ibe.unesco.org/publications/ThinkersPdf/owens.pdf>

Owen. R. (1813-1814). A new view of society, or essays on the principle of the human character [Un Nuevo punto de vista sobre la sociedad o ensayos sobre la formación del carácter humano]. Londres, Cadell & Davis

Rodríguez, O. (Septiembre 2013). IT Management Blogging la Salle. Obtenido de Estudio de cómo generar ventajas competitivas desde una base

Innovadora: <http://blogs.salleurl.edu/itmanagement/2012/09/13/estudio-de-como-generar-ventajas-competitivas-desde-una-base-innovadora/>

Parra Valenzuela, P. N., Rascón Larios, D., Espinoza Morales, F., & Caballero Gutiérrez, R. d. (Diciembre de 2013). Responsabilidad social empresarial como ventaja competitiva. Revista del Coloqui sobre Cultura

Fiallega Serret, I. (2011). La Suma de Todos Comunidad de Madrid. Obtenido de estudio de mercado: <http://www.exportmadrid.com/documents/10157/60756/revisado+-+estudio+de+mercado+del+mueble+de+hogar+en+italia.pdf>

Industria Florestal. (23 de Abril de 2010). la industria forestal. Obtenido de <http://industriaforestal-jorge.blogspot.com/>

Giesecke & Devrient. (Julio de 2010). Capacitación técnica Profesional y orientada a la práctica. Obtenido de http://www.gide.com/gd_media/media/es/documents/brochures/processing_1/Technical-Training.pdf

Salinas Allendes, C. (12 de Mayo de 2008). La formación técnica que necesitamos. Obtenido de <http://claudiosalinas.bligoo.com/content/view/186087/La-formacion-tecnica-que-necesitamos.html>

Gloag, J. (1965). A Short Dictionary of Furniture. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Real Academia Española . (1984). Diccionario de la lengua española. Obtenido de <http://buscon.rae.es/drae/srv/search?val=ebanista>

Ramis, F., Neriz, L., Cepeda, C., & Rosales, V. (2001). Costeo de productos en la industria del mueble mediante método ABC. Maderas, Ciencia y tecnología. v.3, 14-26.

Amat, O., & Soldevilla, P. Sistemas de costes ABC. Obtenido de Contabilidad de Gestión c. 6 157–178: https://campus.unir.net/cursos/lecciones/archivos_comunes/versiones_para_imprimir/gade20/tema6.pdf

Real Academia Española . (1984). Diccionario de la lengua española. Proveedor. Obtenido de <http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=kbywittsfdxx2pcaedxs>

Artesano, J. N. (2011). Beneficios. Obtenido de http://www.jnda.gob.ec/pdf/LEY_DE_DEFENSA_DEL_ARTESANO.pdf

Quishpi Vélez, L. (5 de Junio de 2013). Los artesanos tienen su espacio en el nuevo Código Laboral. Obtenido de Diario El Telegrafo: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/los-artesanos-tienen-su-espacio-en-el-nuevo-codigo-laboral.html>

Goetz, J.P. y LeCompte, M.D. (1988). Etnografía y diseño cualitativo en investigación educativa.

Álvarez Álvarez, C. (11 de Enero de 2008). La etnografía como modelo de investigación en educación. Obtenido de http://www.ugr.es/~pwlac/G24_10Carmen_Alvarez_Alvarez.html

Vila, J. (29 de Septiembre de 2011). Equipo de Protección - Obreros. Obtenido de http://dihargentina.blogspot.com/2011_09_01_archive.html

Bayne, G. Consejos para usar sierras de banda. Obtenido de eHow en español: http://www.ehowenespanol.com/consejos-sierras-banda-manera_51903/

Aguirre, M., Encalada, J., Piedra, P., & Maldonado, S. (2012). Los factores económicos y su incidencia en el desarrollo. Obtenido de universidad nacional de loja: <http://www.unl.edu.ec/juridica/wp-content/uploads/2010/03/m%c3%b3dulo-2-los-factores-econ%c3%b3micos-y-su-incidencia-en-el-desarrollo-empresarial1.pdf>

Socha, k. (21 de Septiembre de 2012). Ebanistería. Definición: <http://kristianebanisteria.blogspot.com/2012/09/la-ebanisteria-una-especializacion-de.html>

Padgett, C. (s.f.). eHow en Español. Obtenido de Educación y Ciencia ¿Cuál es el significado de aprendiz?: http://www.ehowenespanol.com/significado-aprendiz-hechos_372375/

Industria. (s.f.). La producción de bienes incrementa su ritmo de Revista Líderes.ec. Recuperado de http://www.revistalideres.ec/informe-semanal/economia-Ecuador-industrias_0_964703524.html

GLOSARIO

EBANISTERÍA: La ebanistería se distingue de la carpintería en que produce muebles más elaborados, generando nuevas técnicas y complementándolas con otras para la manufactura de algunas piezas, tales como la marquetería, la talla, y el torneado entre otras técnicas. El término procede de un tipo de madera, el ébano, considerada preciosa desde la antigüedad, procedente de un árbol angiospermo dicotiledóneo de origen africano (*Diospyros ebenum*).

CARPINTERÍA: Se define como el arte de trabajar y labrar la madera. Un carpintero puede ocuparse del estudio de modelos, planos y bosquejos de edificios; estiman los costos de trabajo según lo materiales y la labor que se requiere; ordenan y seleccionan materiales; miden distancias y materiales; refuerzan formas y las anclan; construyen y reparan objetos como puertas, ventanas, gabinetes, incluso pisos y otros objetos de madera.

EBANISTA: Es una persona que construye muebles, en madera. Es sobre todo, un artesano. Sus creaciones pueden ser de estilo antiguo o contemporáneo.

MUEBLERÍA: Es un establecimiento que se dedica a vender diferentes tipos de mobiliarios que pueden ser utilizados para ambientar espacios tales como una casa, una oficina, un negocio, un consultorio y muchos otros. Por lo general, las mueblerías incluyen entre sus opciones todo tipo de muebles, aunque algunas mueblerías se especializan en determinados tipos de muebles.

APRENDIZ: Se define como una persona que continúa su educación mediante un entrenamiento de trabajo con un maestro de taller. Un aprendiz es normalmente una persona joven empleada por un maestro artesano para aprender una especialidad o una habilidad.