

**ESTUDIO SOCIOECONOMICO DEL SUBSECTOR MICRO-EMPRESARIAL DE
EBANISTAS DE LA CIUDAD DE TUMACO**

**MARTIN PEREA VALVERDE
ANGEL ARCESIO SEVILLANO CABEZAS**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ECONOMIA
SAN ANDRÉS DE TUMACO
2003**

**ESTUDIO SOCIOECONOMICO DEL SUBSECTOR MICROECONOMICO DE
EBANISTAS DE LA CIUDAD DE TUMACO**

**MARTIN PEREA VALVERDE
ANGEL ARCESIO SEVILLANO CABEZAS**

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al titulo de
Economista

Presidente:
EUGENIO JACOB ESTUPIÑAN GUERAVA
Economista

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ECONOMIA
SAN ANDRÉS DE TUMACO
2003**

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	21
1. DATOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE TUMACO	23
1.1 LOCALIZACION GEOGRAFICA	23
1.1.1 Limites Municipales	23
1.2 POBLACION TOTAL	24
1.2.1 Población Urbana	24
1.2.2 Población Rural	24
1.3 COMPOSICION ETNICA	25
1.4 NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHA	25
1.5 POBLACION EN MISERIA	25
1.6 EXTENSION TERRITORIAL	25
1.7 ALTURA	25
1.8 TEMPERATURA MEDIA	25
1.9 CUENCAS HIDROGRAFICAS	25
1.10 USOS DEL SUELO Y COBERTURA VEGETAL	25
1.10.1 Vegetación Estuarina	25
1.10.2 Zonas Cultivadas Y/O Intervenidas	26
1.10.3 Cobertura Vegetal Con Bosques	26
1.10.4 Humedad Relativa	26
1.10.5 Precipitación Anual Promedio	26

1.11 DISTANCIA A PASTO	26
2. SINTESIS DEL PROYECTO	27
2.1 DESCRIPCIÓN Y DELIMITACION DEL PROBLEMA	27
2.2 FORMULACION DEL PROBLEMA	28
2.3 OBJETIVOS	28
2.3.1 Objetivo General	28
2.3.2 Objetivos Específicos	28
2.4 JUSTIFICACION	29
2.5 HIPOTESIS	30
2.5.1 Hipótesis Auxiliares	30
2.6 DISEÑO METODOLÓGICO	30
2.6.1 Localización	30
2.6.2 Tipo De Estudio	31
2.6.3 El Método	31
2.6.4 Fuentes Y Técnicas Para La Recolección De La Información	31
2.6.4.1 Fuentes Primarias	31
2.6.4.2 Fuentes Secundarias	32
2.7 TAMAÑO DE LA MUESTRA	32
2.8 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	33
3. ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA	34
3.1 INDUSTRIA Y ECONOMÍA	34
4. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	37

4.1	MEDIANA EMPRESA	38
4.2	PEQUEÑA EMPRESA	38
4.3	MICROEMPRESA	39
4.3.1	Microempresa Según El Nivel De Desarrollo De La Tecnología	42
4.3.2	Microempresa Según Su Relación Con El Mercado	42
5.	ASPECTOS GENERALES DE LA MEDERA	44
5.1	CLASIFICACIÓN	44
5.2	PROPIEDADES FÍSICAS	45
5.3	VETAS Y ESTRUCTURAS	46
5.4	DURACION DE LA MEDERA	47
5.5	SECADO	48
5.6	APLICACIONES DE LA MADERA	48
5.6.1	Contrachapado	48
6.	LA MADERA EN TUMACO	50
7.	HERRAMIENTAS PARA EL TRABAJO DE LA MEDERA	53
7.1	HERRAMIENTAS MANUALES	53
7.2	MAQUINAS PORTATILES	55
7.3	HERRAMIENTAS ELECTRICAS FIJAS	58
8.	EBANISTERIA	59
8.1	TIPOS DE ENSAMBLADURAS	59
9.	PRODUCCIÓN DE MUEBLES DE MADERA	62
10.	CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SUBSECTOR	

MICROEMPRESARIAL DE EBANISTAS DE SAN ANDRÉS DE TUMACO	63
10.1 TECNOLOGÍA	63
10.2 EMPLEO	65
10.3 EDUCACIÓN	68
10.4 SALUD	69
10.5 VIVIENDA	70
10.6 INGRESOS OBTENIDOS	71
10.6.1 Estructura De Costos En La Elaboración De Productos Elaborados En Madera	72
11 COMERCIALIZACIÓN	77
11.1 OFERTA Y DEMANDA DE MADERA	79
11.2 CONSUMO LOCAL DE MADERA	80
12. ESTUDIO DE MERCADO	82
12.1 OFERTA DE PRODUCTOS DE MADERA	82
12.2 COMERCIANTES DE PRODUCTOS DE MADERA EN TUMACO	84
12.3 PRODUCCIÓN DE MUEBLES POR PARTE DE LOS EBANISTAS LOCALES	89
12.4 BIENES SUSTITUTOS DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS EN MADERA	92
12.5. DEMANDA DE PRODUCTOS ELABORADOS EN MADERA	94
12.5.1 DEMANDA EFECTIVA	94
12.5.2 DEMANDA POTENCIAL	95

13. PLAN INTEGRAL DE ESTRAGIAS DE DESARROLLO	102
13.1 SECTOR TECNOLÓGICO TECNOLOGÍA	102
13.2 SECTOR EDUCATIVO	103
13.3 DESARROLLO DE COMPETITIVIDAD DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES PARA EL HOGAR Y LA OFICINA PARA ADECUARLA A LA DEMANDA EN CALIDAD, PRECIO Y OPORTUNIDAD	105
BIBLIOGRAFIA	108

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura No. 1. Mapa Localización Geográfica de Tumaco	24
Figura No. 2. Vetas y Estructuras	46
Figura No. 3. Contrachapado	49
Figura No. 4. Madera En Bloque	51
Figura No. 5. Herramientas Manuales	54
Figura No. 6. Metro	55
Figura No. 7. Taladro Eléctrico	56
Figura No. 8. Fresadora	56
Figura No. 9. Lijadora De Banda	57
Figura No. 10. Sierra De Banco	58
Figura No. 11. Tipos De Ensambladuras	60
Figura No. 12. Secado De La Madera	64
Figura No. 13. Cepillado De La Madera	67
Figura No. 14. Juego De Alcoba	72
Figura No. 15. Estructura De Costos De Producción	74
Figura No. 16. Precio Ventas Vs. Costos Ebanistas	75
Figura No. 17. Precio Ventas Vs. Costos Reales	76
Figura No. 18. Sitio De Llegada De La Madera (Muelle Turístico Tumaco)	83
Figura No. 19. Mueble Isabelina	84
Figura No. 20. Centro De Computo Prensado	85

Figura No. 21. Armario	87
Figura No. 22. Juego De Comedor	88
Figura No. 23. Ingresos Totales	91

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro No. 1. Identificación Tecnológica Del Subsector Microempresarial De Ebanistería De San Andrés de Tumaco	63
Cuadro No. 2. Distribución De Trabajadores Por Ebanisterías	66
Cuadro No. 3. Importancia De Los Conocimientos Para El Microempresario Ebanista.	68
Cuadro No. 4. Temas De Preferencia Para Capacitación	69
Cuadro No. 5. Vinculación Al Sistema General De Salud	70
Cuadro No. 6. Tipos De Viviendas	70
Cuadro No. 7. Factores De Importancia En La Comercialización Del Producto	77
Cuadro No. 8. Movilización De Madera En Metros Cúbicos Brutos En La Costa Pacífica Nariñense	80
Cuadro No. 9. Consumo Promedio De Unidades De Madera A Un Mes Y A Un Año	80
Cuadro No. 10. Consumo De Madera Por Los Ebanistas	81
Cuadro No. 11. Venta De Muebles Isabelina Por Comerciantes Locales	85
Cuadro No. 12. Ventas De Muebles Prensados Por Comerciantes Locales	86
Cuadro No. 13. Ventas De Muebles Tradicionales Por Comerciantes Locales	86
Cuadro No. 14. Oferta De Productos De Madera Por Parte De Los Comerciantes Ambulantes En Un Mes Tipo	89
Cuadro No. 15. Producción De Muebles Por Los Ebanistas Locales	

En Un Mes Tipo	90
Cuadro No. 16. Producción Local De Muebles Isabelina	90
Cuadro No. 17. Oferta total De Productos En Madera En San Andrés De Tumaco	90
Cuadro No .18. Venta mensual De Productos Plásticos	93
Cuadro No. 19. Productos En Aluminio Y Lámina Galvanizada	93
Cuadro No. 20. Demanda Potencial Domiciliaria En San Andrés De Tumaco	96
Cuadro No. 21. Demanda Potencial De Productos Elaborados En Madera De Las Instituciones	97
Cuadro No. 22. Demanda Potencial De Productos Elaborados En Ma	98
Cuadro No. 23. Demanda Potencial De Productos Elaborados En Ma	99
Cuadro No. 24. Demanda Potencial De Productos Elaborados En Ma	100
Cuadro No. 25. Demanda Potencial De Productos Elaborados En Ma	101

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Encuesta Dirigida Al Subsector Microempresarial de Ebanistas De San Andrés De Tumaco	110
Anexo B. Encuesta Dirigida Al Subsector Microempresarial de Ebanistas De San Andrés De Tumaco	112
Anexo C. Encuesta Dirigida Al Subsector Microempresarial de Ebanistas De San Andrés De Tumaco	113
Anexo D. Encuesta Dirigida a la Población Tumaqueña Consumidora de Productos Elaborados En Madera	116
Anexo E. Encuesta Dirigida a Entidades Públicas y Privadas Consumidoras de Productos Elaborados en Madera de la Ciudad de San Andrés de Tumaco	117
Anexo F. Encuesta Dirigida a Comerciantes de muebles de Madera de la Ciudad de San Andrés de Tumaco	118
Anexo G. Encuesta Dirigida a Microempresas de Ebanisterías de la Ciudad de San Andrés de Tumaco	119

AGRADECIMIENTOS

A los microempresarios ebanistas por sus valiosos aportes e incondicional cooperación en todas las entrevistas y encuestas realizadas a ese sector sin ello no hubiese sido posible realizar este trabajo.

Al doctor Eugenio Jacob Estupiñán Guevara por su constante orientación y compromiso y por compartir con nosotros sus valiosos y sabios conocimientos.

Al señor Carlos Palacios por concedernos el tiempo necesario para poder culminar con éxito este importante trabajo de grado.

A la ingeniería acuícola Miriam Mesías Sevillano por su constante apoyo incondicional cada vez que nosotros lo requeríamos.

A la Fundación Edupaz por abrirnos sus puertas hacia la identificación del tema y ser el enlace que permitiera el contacto con los microempresarios.

A los ebanistas José Javinton Segura y Gabriel Ortiz por su constante colaboración en el préstamo de material bibliográfico relacionado con la ebanistería.

Al señor Federico Solís profesor de ebanistería del Instituto Técnico Industrial Nacional por sus valiosos relatos acerca de la ebanistería en Tumaco.

A entidades como el S.E.N.A, CORPONARIÑO, a la biblioteca de la Universidad de Nariño extensión Tumaco por facilitarnos una documentación oportuna y efectiva

A todas aquellas personas que de una u otra forma hicieron posible la realización del presente trabajo.

Y en especial al señor DIOS todo poderoso por darnos las fuerzas para llegar hasta el final.

Nota de aceptación:

FIRMA DEL JURDO

FIRMA DEL JURADO

San Andrés de Tumaco, 21 de noviembre de 2003

DEDICATORIA

A Dios, mi gran amigo, por enseñarme el camino a seguir y ser la luz que guía mi destino

A mi madre Florinda Esther por todo el amor, esfuerzo y dedicación que ha forjado en mi sendero de luz, para poder alcanzar mi formación como persona y profesional.

A mi esposa Gladis por la confianza que deposito en mí para seguir adelante

A mis hijas, especialmente a Ángela Cristina que siempre creyó en mí por encima de todas las dificultades.

A mis familiares, amigos y a todas aquellas personas que han hecho posible mi realización como persona.

Y a una amiga y cuñada muy especial: Amanda Angulo por su amistad y apoyo incondicional.

ANGEL ARCESIO

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi ayudador en todas las actividades realizadas.

A mi padre José Perea, quien siempre fue el más interesado y que nunca ahorro esfuerzo para que yo estudiara, quien consideró suyo cada uno de mis logros. Estoy seguro que en la presencia del señor Jesucristo el se está gozando, de este su logro.

A mi madre Rosa Alina y mis hermanos por su apoyo moral en los momentos de debilidad.

A mi esposa Nidia, mis hijos Martín, Daniel y Nohemi, por soportar todos los momentos que les negué a causa de mi dedicación al estudio.

A todas aquellas personas que de una u otra manera hicieron posible la culminación de esta meta.

MARTIN PEREA V.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo tiene como finalidad, conocer los principales aspectos socioeconómicos del subsector de ebanistas del Municipio de San Andrés de Tumaco, como son: tecnología, equipos y herramientas utilizadas, procesos de transformación de la madera, seguridad industrial, tipos de muebles elaborados, calidad de materia prima e insumos. Educación, salud, vivienda, servicios públicos domiciliarios, tipos de empleo, ingresos y comercialización.

La transformación de la madera se inicia con el secado e inmunizado de esta, que se obtiene en los aserrios y depósitos con un alto grado de humedad, requiere de 30 a 40 días para un secado óptimo, los ebanistas de la región lo hacen entre 8y 15 días por el método de la talanquera, este secado acelerado permite que con el paso del tiempo los artículos presenten desperfectos.

Hay un alto nivel de desperdicio de madera, estimado en un 35%, esto se puede reducir si se recicla y se elaboran otros productos; se cuenta con una gran producción de virutas (aserrín) desaprovechado por microempresarios de aserrios y cepilladoras; son arrojados al mar causando contaminación.

El subsector no solo elabora muebles de estilo tradicional, sino también estilos más avanzados como muebles isabelinas, Luis XV, poltronas y otras variedades.

La competencia utiliza técnicas de comercialización que desfavorecen al subsector de ebanistas.

El subsector no cuenta con ningún tipo de seguridad industrial a pesar de los trabajadores estar expuesto a riesgos y enfermedades de tipo pulmonar por la absorción del polvillo que suelta la madera en el proceso de lijado y cortes finos, además de evaporantes como pintura y disolventes.

El empleo que ofrece el subsector es de carácter informal no se rige por las normas del estado, los trabajadores no gozan de prestaciones sociales, el 36% de los propietarios de los locales de las ebanisterías están vinculados a alguna EPS únicamente en salud.

El subsector no cuenta con un horario establecido para trabajar, se trabaja más de 8 horas debido a que el trabajo no es permanente, se trabaja bajo pedido. Los ebanistas son pagados de acuerdo a la calidad de mano de obra, si es calificada se paga en promedio \$20.000, si es semicalificada se paga en promedio \$15.000 y a la no calificada se le paga entre 8.000 y 11.000 pesos.

Los integrantes del subsector de ebanistas no cuentan en su totalidad con vivienda propia, solo 62 de estos la tienen, de estas 29 son casas de madera, 22 de casas de concreto y las 11 restante son mixtas, es decir de concreto y madera. 22 microempresarios no poseen vivienda propia.

El nivel educativo del subsector es bajo si se tiene en cuenta que solo 37 microempresarios de los encuestados tiene estudios primarios completos, 15 de estos no terminaron la secundaria, 17 han realizado cursos en instituciones como el S.E.N.A, COMFAMILIAR, etc., 7 tiene estudios universitarios en áreas como: contabilidad, ingeniería industrial y educación básica primaria y 13 no les ha dado por hacer nada mas que la primaria. El 36% de los microempresarios ebanistas adquirieron sus conocimientos por tradición familiar, el 50% por interés propio y el 14% por estudios realizados en instituciones como el S.E.N.A y el INSTITUTO TECNICO INDUSTRIAL NACIOANAL.

Los ingresos de los integrantes del subsector están sujetos a la producción por sobrepedido, ya que no se cuenta con un salario por el sistema de trabajo, esto no permite tener una planificación para sus gastos y mucho menos para una inversión afectando el mejoramiento de la calidad de vida. En los meses de junio y Diciembre los ingresos tienden a aumentar por que hay mayor circulación de dinero, esto hace que la demanda de productos elaborados en madera aumente.

La oferta de productos elaborados en madera en la región esta determinada por la producción de los microempresarios ebanistas, los productos ofrecidos por los comerciantes dedicados a la compra y venta de muebles para el hogar y la oficina y por los artículos que venden los vendedores puerta a puerta.

En la actividad productiva se debe estar, muy pendiente de la competencia ya que esta tiende a incrementar la variedad de productos y dinamizar estrategias de comercialización.

INTRODUCCION

Uno de los principales fundamentos y propósito del Gobierno Central, es la generación de empleo, en busca del desarrollo económico y social de las regiones.

El Municipio de San Andrés de Tumaco, por formar parte del territorio colombiano sobre la costa pacífica, se constituye en territorio estratégico hacia donde el Estado debe orientar políticas y nuevas formas de desarrollo.

El territorio del municipio posee una gran riqueza de recursos naturales, de flora, fauna y de bosques, marinos, así como de suelos que posibilitan la implementación de una estrategia de desarrollo ambientalmente sostenible.

De igual manera cuenta con una gran riqueza étnica y cultural, que se ha potenciado gracias al proceso organizativo de las comunidades negras, mediante el desarrollo de la ley 70/93 principalmente en lo que tiene que ver con la titulación colectiva de las tierras, con la defensa y apropiación del territorio; el manejo y aprovechamiento de los recursos naturales; con la protección y desarrollo de los derechos y de la identidad cultural.

Lo que es preocupante entre la relación territorio –hombre – medio ambiente, es el acelerado cambio que están sufriendo los ecosistemas, como los manglares, las cuencas hidrográficas, los bosques, el mar y las zonas estuarinas a causa de los malos usos y manejos, lo que está trayendo una lógica alteración del entorno ecológico ambiental.

Las actividades económicas básicas del Municipio de San Andrés de Tumaco, están relacionadas directamente con la agricultura, la pesca, la transformación y comercialización de la madera.

La producción maderera en Tumaco, ha decaído, pero sigue siendo uno de los sectores generadores de empleo en la región, permitiendo a algunas familias devengar su sustento de la transformación de esta, como es el caso de los ebanistas.

Siendo Tumaco una zona productora de madera se ve con preocupación que la producción de muebles para el hogar y oficina es baja, lo que da pie para que comerciantes invadan el mercado local con productos elaborados en el interior del país, pero muchos de ellos fabricados con maderas extraídas de esta región.

Es por esto que se realiza esta investigación, con el ánimo de conocer a fondo la problemática de este subsector, en sus áreas productiva, social y económica.

Esta investigación pretende proponer alternativas que conduzcan al fortalecimiento de la capacidad productiva, tecnológica, comercial y gremial del subsector ebanistas del Municipio de San Andrés de Tumaco.

Por otro lado, se busca ofrecer un aporte para investigaciones futuras de aquellas instituciones y personas interesadas en desarrollar estudios relacionados con la transformación de la madera como parte de la estructura económica del Municipio de Tumaco.

1. DATOS GENERALES DEL MUNICIPIO DE TUMACO

El Municipio de Tumaco fue fundado el 30 de Noviembre de 1640 por fue el Padre Francisco Ruñi (fecha adoptada mediante Acuerdo No. 013 de 1988).

1.1 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

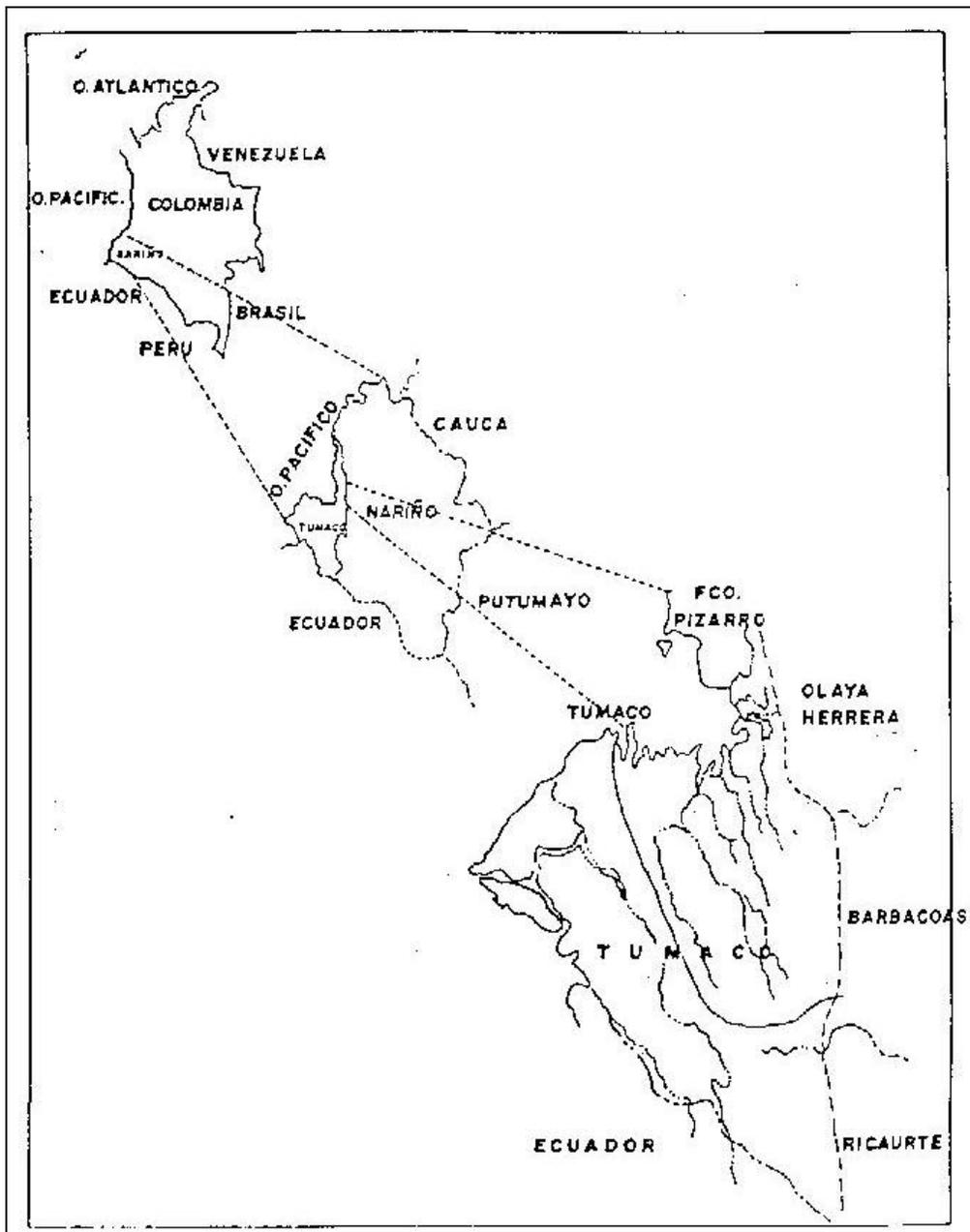
El Municipio de Tumaco está situado en el extremo sur - Occidental de Colombia y del Departamento de Nariño, formando parte integral de los territorios bajos que conforma la llanura del Pacifico, región colindante con el Ecuador, convirtiendo a Tumaco en Municipio fronterizo.

1.1.1 Límites Municipales. Norte: con Francisco Pizarro (Salahonda); Sur: Con la Republica del Ecuador; Occidente con el Océano Pacífico; Oriente: Con los municipios de Roberto Payan y Barbacoas.

Delimitación urbana: Hasta 15 kilómetros de distancia del medio de la cabecera municipal, sector denominado el Tigre (acuerdo Municipal No. 132 de 1994)*

* Plan de desarrollo municipal San Andrés de Tumaco 1998-2001

Figura No.1 Mapa Localización geográfica de Tumaco



1.2 POBLACIÓN TOTAL (2005)

168.454 habitantes (Proyección Oficina de Planeación Municipal).

1.2.1 Población Urbana. 81.196 (48.20 %)

1.2.2 Población Rural. 87.259 (51.80 %)

1.3 COMPOSICIÓN ÉTNICA

95% Negra; 3% Mestiza y 2% Indígena

1.4 NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS (NBI)

56.2 % de la población.

1.5 POBLACIÓN EN MISERIA

24.1%

1.6 EXTENSIÓN TERRITORIAL

3.857 kilómetros cuadrados distribuidos en cuencas hidrográficas así:

Río Mira	: 25%
Río Rosario	: 19%
Río Patía	: 16%
Río Chagüi	: 11%
Sistema de Esteros	: 16%
Río Mejicano	: 7%
Río Curay	: 4%
Río Mataje	: <u>2%</u>

100%

1.7 ALTURA

2 metros de altura sobre el nivel del mar

1.8 TEMPERATURA MEDIA

28° C

1.9 CUENCAS HIDROGRÁFICAS

Río mira, mataje, mejicano, chagüi, curay, patía, rosario.

1.10 USOS DEL SUELO Y COBERTURA VEGETAL

1.10.1. Vegetación Estuariana. Manglar intervenido, manglar en sus estratos mas consolidados; bosque de guandal, bosque de natal; sectores de pantanos de agua dulces, playas y bancos de arena. Esta cobertura es típica del Anden Litoral y característica de los terrenos de bajamar.

1.10.2 Zonas Cultivadas y/o Intervenidas. Unidades agrícolas con cultivos tecnificados, pastos naturales, rastrojos bajos y zonas en vía de colonización.

1.10.3 Cobertura vegetal con bosques. Húmedo tropical con distintas unidades; bosque muy húmedo premontano y bosque muy húmedo tropical.

1.10.4 Humedad relativa. 83.86 %

1.10.5 Precipitación anual promedio. 2.400 mm

1.11 DISTANCIA A PASTO (CAPITAL DEPARTAMENTAL)

304 kilómetros

2. SINTESIS DEL PROYECTO

2.1 DESCRIPCIÓN Y DELIMITACION DEL PROBLEMA

En la costa pacífica de Nariño existe una mediana industria de la transformación primaria de productos forestales, es decir, la obtención de productos a partir de las trozas, de las cuales se obtienen bloques tablonos, tablas, palos de escoba, triplex, entre otros. Esta actividad se realiza en los aserríos ubicados en las desembocaduras de los ríos, a lo largo de la costa pacífica nariñense.

Para el caso del municipio de Tumaco, este cuenta con 8 aserríos, Mosquera con 4, Olaya Herrera (Satinga) 24, el charco 5, Iscuandé 8 y la Tola 5. Estos aserríos son de sierra circular y se encuentran en un estado obsoleto, caracterizándose por producir o generar un alto porcentaje de desperdicio (aserrín). La transformación secundaria es la que se realiza generalmente en los depósitos de madera y bodegas, en donde a partir de bloques o tablonos se hace el reaserrado para obtener molduras, parquet, listones, machimbre, etc. La otra parte en donde se trabaja la madera es en los talleres de ebanistería o carpintería, allí se fabrican muebles para el hogar y la oficina, puertas, ventanas, armarios closets, camas etc.

El acabado de estos productos va de acuerdo a la habilidad y experiencia que tenga el empleado o dueño de taller.

Siendo el municipio de Tumaco una zona productora de madera, la elaboración de productos terminados (muebles para el hogar y oficina) es muy baja, ya que los talleres de ebanistería existentes en Tumaco se dedican de una forma artesanal a la transformación de la madera, no abasteciendo la demanda local.

En la región existen instituciones como El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y el Instituto Técnico Industrial Nacional (ITIN) que brindan capacitación en la transformación de la madera, pero esto lo hacen de manera introductoria, es decir enseñan las bases, como es corte, torneado, taponado, tallado y ensamble, pero no técnicas de trabajo que conduzcan al mejoramiento tanto de la calidad como en la reducción de los costos de elaboración de dichos productos que los haga competitivos frente a los productos importados del interior del país.

El subsector micro empresarial de ebanistas de Tumaco no cuenta con herramientas y tecnologías adecuadas para la transformación de la madera, realizando dicha labor de una forma artesanal.

La producción de muebles y otros artículos elaborados en madera por parte de los productores locales es limitada, y esta sujeta a encargos ya que no cuentan con un capital de trabajo que les permita mantener una oferta de productos y esperar

la demanda del cliente, estas circunstancias llevan al subsector a no aprovechar en un 100% la materia prima que le ofrece el medio.

Debido a la alta demanda de los productos terminados en madera provenientes del interior del país, el subsector se ve amenazado y con tendencias a desaparecer ya que los productos introducidos tienen un menor precio, además, se pueden obtener con mayor facilidad por las estrategias comerciales que estos utilizan.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Por qué siendo Tumaco una zona altamente productora de madera, la producción y la calidad de muebles para el hogar y oficina es baja?

2.3 OBJETIVOS

2.3.1 Objetivo General. Analizar, determinar y evaluar las condiciones sociales básicas de las familias y personas dedicadas a la actividad de la ebanistería en el municipio de Tumaco.

2.3.2 Objetivos Específicos

- ✚ Reconocer las características tecnológicas del subsector de ebanistas del Municipio de San Andrés de Tumaco.
- ✚ Realizar una comparación de precios y formas de venta de productos similares ofrecido por la competencia frente a los productos ofrecidos por el subsector micro empresarial de la ciudad de San Andrés de Tumaco.
- ✚ Identificar los tipos de empleo que ofrece el subsector.
- ✚ Determinar si los ingresos obtenidos por el subsector de ebanistas de la ciudad de San Andrés de Tumaco, esta satisfaciendo las necesidades básicas de las familias que dependen de esta actividad.
- ✚ Analizar la oferta y la demanda de productos elaborados en madera en la ciudad de San Andrés de Tumaco.
- ✚ Identificar y proponer alternativas viables social y económicamente, para el fomento de ebanistería en el municipio de Tumaco.

2.4 JUSTIFICACIÓN

La necesidad de cambiar estructuras organizacionales y de trabajo esta en el primer lugar en el orden del día en la mayoría de las organizaciones de la actualidad.

La necesidad de elevar los niveles de rendimiento, exigen nuevas formas y métodos de trabajo, con frecuencia de forma radical diferentes a las actuales.

Debido a que el recurso humano conformado por los integrantes del subsector micro-empresarial de ebanistas de San Andrés de Tumaco, para el presente caso, es considerado el recurso mas importante de cualquier tipo de organización, es mas justificable conocer las características, actitudes, conocimientos, valores del microempresario que le han permitido y seguirán contribuyendo al emprendimiento y desarrollo de su actividad empresarial sin lo cual la microempresa no podría existir y proyectarse como hoy en día lo pretende hacer.

Por ello este tema se concibe como un medio que permite obtener información sobre los diferentes rasgos y características de las familias, las personas, las tecnologías, los términos de intercambio, el contexto económico y social donde se desenvuelve el subsector micro-empresarial de ebanistas de Tumaco, sus expectativas ante el futuro, las dificultades y logros a lo largo de su labor, las acciones para alcanzar sus objetivos, y en si todo aquello que pueda incidir en la condición socioeconómico del subsector.

Lo anterior determina la utilidad de la presente investigación, dado que sus resultados tendrán una aplicación práctica y serán de gran valor e interés para instituciones de apoyo y formación micro-empresarial, como es el caso del SENA y EDUPAZ, quienes requieren conocer la caracterización socioeconómico y empresarial de la ebanistería en Tumaco, con el objetivo de orientar y/o crear programas y proyectos de asistencia y ayuda a este subsector.

Esta investigación busca además, establecer cual es el tipo de necesidades mas apremiantes de los integrantes del subsector de ebanistas, encontrar explicaciones que permitan entender el tipo de problemática y poder determinar planes de acción mediante el análisis de síntomas y causas de la situación socioeconómica de sus integrantes.

Por otro lado, se pretende crear conciencia entre los integrantes del subsector de ebanistas para forjar estrategias de aprovechamiento de la materia prima que se tiene en gran volumen en la región, con el fin de obtener los mayores beneficios sociales y económicos de ella, con criterios de sustentabilidad y sostenibilidad.

De igual forma se busca ofrecer un insumo de información más real del subsector, de tal forma que se constituya en un marco de referencia de nuevas ideas, propuestas o proyectos que se pretendan implementar para el subsector en el Municipio de Tumaco.

2.5 HIPÒTESIS

“La creciente competencia por parte de las empresas comercializadoras de muebles para el hogar y oficina, unida a la falta de estrategias de mercadeo, los altos costos de producción y la falta de capital tecnológico, impiden el crecimiento y desarrollo del subsector micro empresarial de ebanistas de la ciudad de San Andrés de Tumaco, a pesar de contar con gran cantidad de materia prima (madera) y la disponibilidad de insumos”.

2.5.1 Hipótesis Auxiliares

- ✚ El tamaño de los talleres de ebanistería de la ciudad de San Andrés de Tumaco, esta determinado por el bajo nivel educativo que presentan sus integrantes, lo cual no les permite tener una visión empresarial, dedicándose a la producción por pedido.
- ✚ Los bajos ingresos percibidos por los productores locales del subsector micro empresarial de ebanistas de la ciudad de San Andrés Tumaco, no son suficientes para satisfacer las necesidades básicas, presentándose bajo nivel educativo, carencia de vivienda propia, dificultades en el acceso a seguridad social y la no participación en eventos de recreación y esparcimiento social.
- ✚ La limitada tecnología utilizada en el subsector micro empresarial de ebanistas de la ciudad de San Andrés de Tumaco, ocasiona incrementos en los costos de producción y baja calidad en la elaboración de muebles para el hogar y la oficina, perdiendo de esta manera competitividad frente a los productos similares traídos desde el interior del país.
- ✚ La falta de organización del sector micro empresarial de ebanistas de la ciudad de San Andrés de Tumaco, hace que el empleo en esta actividad se caracterice por ser informal

2.6 DISEÑO METODOLÒGICO

2.6.1 Localización. El proyecto de investigación se desarrolló en el municipio de Tumaco, más propiamente en su cabecera municipal (San Andrés de Tumaco), el cual se encuentra ubicado en el sur occidente colombiano, sobre la costa pacífica, en el departamento de Nariño, a 240 Km. de su capital la ciudad de San Juan de

Pasto, con una humedad relativa del 80%, una precipitación anual de 2000 mm, un clima cálido y húmedo y con una temperatura promedio de 27° C.

2.6.2 Tipo De Estudio. El tipo de estudio realizado es de tipo descriptivo ya que esta investigación pretende identificar la situación socioeconómica de los ebanistas de San Andrés de Tumaco. Esto se hizo mediante el análisis de las características demográficas de miembros del subsector y la relación de las variables a estudiar para luego poder dar un diagnóstico de la situación actual de este.

2.6.3 El Método. En la investigación se utilizaron diferentes técnicas, debido a que se inicio conociendo la situación real del subsector de ebanistas de Tumaco, mediante la observación, la que se centro en conocer la calidad de vida, el aspecto financiero, el aspecto productivo y tecnológico, el aspecto organizacional, de igual manera se realizaron charlas y entrevistas con los productores del subsector, además se tubo en cuenta el conocimiento o la experiencia personal que el grupo investigador tiene del tema.

Por otro lado el grupo investigador se apoyó en el método de análisis y síntesis para analizar todas las partes que conforman el subsector de ebanistas en Tumaco y sus relaciones, para llegar a identificar la verdadera situación de este, lo cual condujo a explicar a explicar el problema de investigación y formular estrategias de desarrollo y/o recomendaciones factibles a implementar.

2.6.4 Fuentes Y Técnicas Para La Recolección De La Información

 **Fuentes primarias.** Para recoger la información de la presente investigación se acudió a técnicas como la: observación, entrevistas, encuestas y charlas.

- ❖ **Encuestas.** Fueron dirigidas a microempresarios y empleados de los talleres de ebanistería. Con este método se pretendió identificar las condiciones laborales en los talleres de ebanistería, identificar el tipo de tecnología utilizado en la elaboración de muebles para el hogar y oficinas; identificar el tipo de trabajo, conocer las condiciones de vida de los integrantes del subsector de ebanistas de la ciudad de San Andrés de Tumaco.
- ❖ **Entrevistas.** Fueron dirigidas a los distribuidores e importadores de muebles para el hogar y oficina en el municipio de Tumaco. Con ello se pretende conocer las diferentes modalidades de venta utilizadas, como precios, formas de ventas y demás. Se busco identificar los

costos de los muebles para ser comparados con los producidos por los ebanistas en la ciudad de San Andrés de Tumaco. Por otro lado se realizaron entrevistas con los diferentes proveedores de productos sustitutos de la madera como son los productos plásticos (sillas, mesas, escritorios, estanterías, sillas universitarias, etc.).

De igual manera fueron aplicadas a propietarios de talleres para identificar la variedad de muebles que se elaboran y bajo que condiciones, si es sobre pedido o para ofertar. Por otro lado, conocer los tipos de madera y los insumos utilizados en su elaboración.

❖ **Charlas.** Fueron realizadas con propietarios y trabajadores de los talleres, para intentar conocer las formas de organización utilizada en la administración de los talleres por parte de los propietarios, el tiempo de experiencia y la especialidad de los trabajadores.

✚ **Fuentes secundarias.** Para esta investigación se hizo uso de fuentes bibliográficas y archivos existentes (algunos de los cuales se relacionan en la bibliografía), de ellos se extractó la información que describe claramente los aspectos generales de las variables socioeconómicas a evaluar, como también las reglamentaciones y regulaciones para la tala de bosques.

2.7 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para esta investigación se tomo como población de estudio el subsector de ebanistas de la ciudad de San Andrés de Tumaco, población que corresponde a un total de 84 ebanisterías. Para la aplicación de encuestas y entrevistas al subsector de ebanistas no se acudió a la elaboración de cálculos estadísticos para determinar la muestra ya que se tomo la población total por ser un número relativamente pequeño.

Para el análisis de la demanda de productos elaborados en madera por parte de la población tumaqueña se procedió a calcular la muestra mediante la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 N p.q}{E^2 N + Z^2 .pq}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N = población

Z = Coeficiente de confiabilidad para un nivel de confianza del 95%(1.96)

p = q = proporciones

$$E = \text{error admitido en el estudio } (0,05)$$

$$(1,96)^2 (9054)(0,50) (0,50)$$

$$n = \frac{(0,05)^2 (9.054) + (1,96)^2 (0,50) (0,50)}{n = 385}$$

2.8 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Una vez recolectada la información, se procedió a organizar y analizar las diferentes fuentes para poder obtener los resultados que condujeron al diagnóstico de la situación socioeconómica del subsector..

Para la recolección de la información se realizaron 84 encuestas a los 84 propietarios de microempresas de ebanisterías existentes en la ciudad de San Andrés de Tumaco; se realizaron charlas con algunos propietarios y trabajadores de ebanisterías.

3 ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA

En el sentido más amplio, industria es cualquier trabajo que se realiza con ánimo de lucro y que genera puestos de trabajo. Este término se puede aplicar a un amplio abanico de actividades, desde la ganadería hasta el turismo, pasando por la manufacturación. Engloba la producción a cualquier escala, desde la local, a veces conocida como industria artesanal, hasta la multinacional o transnacional.

En sentido más limitado, el término industria hace referencia a la producción de bienes, sobre todo cuando esta producción se realiza con máquinas. Es esta definición limitada de industria la que engloba el concepto de industrialización: la transición a una economía basada en la producción a gran escala con máquinas, llevada a cabo por un número reducido de trabajadores, normalmente de las ciudades. Manufacturar, que literalmente quiere decir "fabricar con las manos", ha llegado a utilizarse para describir la producción mecánica en las fábricas, molinos y otras instalaciones industriales.

3.1 INDUSTRIA Y ECONOMÍA

La economía ha otorgado a la industria un papel clave en el desarrollo de las naciones; de hecho, se emplea el término "país industrializado" como sinónimo de "desarrollado". Tampoco puede considerarse casual que la ciencia económica naciera como tal en el mismo momento histórico y país que la revolución industrial: la Inglaterra del último cuarto del siglo XVIII.

Se suele considerar a la industria como el segundo de los tres sectores básicos en los que se divide la actividad económica. El sector puede ser subdividido en muchos tipos. La primera clasificación la realizó el economista francés Jean Baptiste Say (1767-1832), que distinguía entre industrias extractivas, manufactureras y comerciales; las primeras transformaban recursos naturales en productos utilizables por el resto de la industria, las segundas convertían estos productos en bienes de consumo o inversión y las terceras los distribuían a los consumidores. En la actualidad, para la clasificación se emplean diversos sistemas codificados y normalizados internacionalmente, como los empleados por las Naciones Unidas, el Banco Mundial o la Unión Europea.

Durante mucho tiempo los economistas consideraron que sólo la industria y la agricultura, al implicar una transformación material, podían generar valor. Esta idea, planteada por Adam Smith (1723-1790), fue rechazada a finales del siglo XIX, pero cristalizó en la obra de Karl Marx (1818-1883) y el pensamiento que le continuó.

La industria se ha organizado de diversos modos desde sus orígenes. Hasta el siglo XVIII predominaban dos formas: el taller artesanal, durante muchos siglos organizado en gremios, y la industria domiciliaria, microtalleres controlados por comerciantes que suministraban materiales a trabajadores agrícolas, que así obtenían un complemento de renta.

Tras la Revolución Industrial se generalizó la fábrica, lugar en el que se persigue aumentar la producción para ganar economías de escala aplicando grandes cantidades de capital, trabajo y tecnología. El sistema fabril permitió la generalización de la división del trabajo. Las sucesivas mejoras organizativas permitieron la especialización de funciones, la estandarización de procedimientos (**taylorismo**) y la producción en cadena (**fordismo**). Durante más de 150 años, estas mejoras se tradujeron en una reducción tal del coste por unidad producida que aumentaron los salarios reales, se redujeron los precios de los bienes, aumentó el consumo de la sociedad y el número de trabajadores empleados.

Desde la década de 1970 la industria entró en crisis. Los cambios en la demanda y las innovaciones tecnológicas están forzando transformaciones radicales en su organización. Por una parte, se demandan productos diferentes y personalizados; por otra, las nuevas tecnologías informáticas y la robótica permiten la sustitución casi completa del factor trabajo; por último, estos dos fenómenos fuerzan la adopción de sistemas productivos en tiempo real (just-in-time), que reducen la necesidad de almacenamiento pero incrementan la demanda de transportes.

Esto está dando lugar a nuevos procedimientos de articulación de la actividad que dejan atrás los grandes **trusts** para dar paso a redes interconectadas de pequeñas y medianas empresas en distritos industriales, con una mayor capacidad de adaptación a cambios bruscos de la demanda. Las grandes corporaciones asumen estos cambios introduciendo tecnologías flexibles que permiten rentabilizar las series cortas con sistemas de producción conjunta, cediendo a las pequeñas empresas la producción de ciertos componentes o partes determinadas del proceso productivo.

Las consecuencias sociales de estos cambios se están observando ahora al ver cómo las altas tasas de desempleo son estructurales y las perspectivas no apuntan a su reducción, a pesar de las tasas de crecimiento de la economía. Además, es ahora cuando se comienza a valorar el serio deterioro ambiental que la industria ha generado, por contaminación de la atmósfera, de las aguas o del suelo.

En la actualidad, la industria se ha reorganizado en torno a principios de calidad integral, que son aplicados a todos los elementos que intervienen en la producción industrial. Estos criterios están asociados a la “gestión de la calidad”; es decir, la calidad no se controla, si no que se gestiona en cada una de las fases y elementos que intervienen en la cadena productiva.

La industria, estimulada en la década de 1950 por medio del establecimiento de impuestos muy altos sobre las importaciones, está formada generalmente por empresas de pequeña escala que producen para el mercado nacional y andino, principalmente. Todas juntas representan cerca del 20% de la producción anual. También son de gran importancia los establecimientos industriales donde se producen hilados de algodón, situados sobre todo en las ciudades de Barranquilla, Manizales y Medellín. Otras industrias destacadas son las dedicadas a la elaboración de alimentos, productos de tabaco, hierro y acero, y equipos de transporte, así como la industria editorial. Los productos químicos están adquiriendo un auge creciente, así como el calzado, la industria textil y la petrolífera. Se trabajan sombreros de palma y cristalería.

La política de apertura de la economía colombiana, en ejecución desde principios de la década de 1990, se centro principalmente en la liberación del comercio exterior, que ha producido efectos importantes sobre las industrias nacionales en términos de reestructuración, reconversión, modernización, alianzas, fusiones, ventas a consorcios internacionales, ingreso de capitales, modificaciones en la estructura financiera y aceleración de obras de infraestructura para potenciar al país como plataforma competitiva a nivel internacional. Las exportaciones de combustible supusieron en 1999 el 40,6% del total exportado; las de productos manufacturados, el 29,7%; y las de alimentos, el 23,8%; estas últimas en 1980 representaban el 71,8% de la exportación colombiana.

4 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)

PYMEs, siglas de Pequeñas y Medianas Empresas. Se consideran pequeñas empresas aquellas que tienen menos de 20 trabajadores, y medianas los que tienen entre 20 y 500 empleados aunque, como es natural, esta definición es susceptible de variar en función de los distintos contextos económicos e históricos. Por ello, no existe una definición única de la empresa en función de su dimensión, sino que, por el contrario, se utilizan diversos criterios diferenciadores del tamaño.

Según el Banco Europeo de Inversiones (BEI), se consideran pequeñas y medianas empresas aquellas con menos de 500 trabajadores y con una participación máxima de un tercio del capital en manos de una empresa de grandes dimensiones.

Siguiendo la definición adoptada por la cuarta directiva de sociedades de la Unión Europea (UE), se considera que una empresa es pequeña cuando cuenta con menos de 50 empleados, su activo neto no sobrepasa los 200 millones de pesetas, y sus ventas en millones de pesetas no alcanzan los 850 millones. Las empresas medianas son aquellas que cuentan con una plantilla comprendida entre 50 y 250 empleados, tienen un activo neto comprendido entre los 200 y los 450 millones de pesetas y un volumen de ventas que oscila entre los 850 y los 1.750 millones de pesetas. Las grandes empresas, según esta misma directiva, son aquellas que tienen en plantilla, al menos 250 trabajadores, un activo neto superior a los 450 millones de pesetas y un volumen de ventas que supera los 1.750 millones de pesetas.

Tales descripciones son arbitrarias y no permiten establecer una definición precisa y categórica de lo que en realidad engloba el concepto de 'PYME'. Con frecuencia, se utilizan otros criterios para definir la dimensión de la empresa en función de: 1) la plantilla de empleados; 2) el volumen de ventas y 3) el valor añadido, definido éste como la suma de gasto en personal, amortizaciones, gastos financieros, beneficios netos e impuestos.

La importancia de las PYMEs puede reflejarse con el siguiente ejemplo: atendiendo al criterio de tamaño de la empresa, entre el 90 y el 99% del sector empresarial español y latinoamericano está constituido por pequeñas y medianas empresas. Además, son las PYMEs las empresas con mayor capacidad de creación de empleo, sobre todo durante los últimos años, tras la crisis de principios de la década de 1990.

Por otra parte, hay que señalar que las PYMEs son mucho más vulnerables a las condiciones del mercado que las grandes empresas, pues no tienen la capacidad que tienen estas últimas de resistir a dichas condiciones, imponiendo precios o

cantidades, como ocurre en los mercados oligárquicos dominados por unas pocas grandes empresas. Pero esto, que a primera vista puede parecer una desventaja competitiva de las PYMEs frente a las grandes empresas, es al mismo tiempo uno de sus puntos fuertes, porque las obliga a ser más dinámicas y flexibles para adaptarse a las condiciones cambiantes que rigen en los mercados. Esto les permite tener una estructura menos rígida que la de las grandes empresas, y un margen de maniobra y una capacidad de reacción mayor.

Por último, es necesario referirse al comportamiento exterior de las PYMEs. Al tener un tamaño más o menos reducido las PYMEs tienen mayor dificultad para expandirse y poder llegar a mercados alejados de su punto de residencia. Por ello, la mayoría de las PYMEs se concentran en mercados locales, regionales o, como mucho, nacionales. Sin embargo, en los últimos años existe una clara tendencia a la internacionalización de la actividad económica de las pequeñas y medianas empresas que, mediante acuerdos con otras PYMEs alejadas de sus mercados de origen, consiguen ampliar su alcance y su actividad a territorios y mercados exteriores a los que, de otra forma, no podrían acceder.

Desde principios de la década de 1990 se ha hecho patente que las grandes corporaciones multinacionales tienen cada vez mayores problemas para innovar y adaptarse a una economía en cambio continuo, mientras que las pequeñas y medianas empresas se adaptan con gran rapidez, por lo que han crecido en importancia tanto por volumen de negocios como por personal laboral contratado. Este fenómeno ha ido acompañado de un aumento del autoempleo en los países capitalistas occidentales.

En Colombia, se entiende por pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

4.1 MEDIANA EMPRESA

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores.
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

4.2 PEQUEÑA EMPRESA

- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores.
- b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil uno (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

4.3 MICROEMPRESA

Se trata de una unidad socioeconómico permanente, de producción de bienes o servicios orientados prioritariamente al mercado, frente al cual tiene un mínimo de regularidad, en la que no existe separación clara entre la propiedad sobre los medios de producción y la fuerza de trabajo aportada por el propietario y en la que una parte de las actividades del proceso de producción son realizadas por operarios, que en su mayoría ejecutan mas de una de ellas.

La calidad el producto o servicio depende básicamente de la habilidad del trabajador. Los procesos de su actividad son individualizados o en pequeñas series y sus volúmenes de producción para la venta son reducidos, lo cual le permite a la microempresa adaptarse a las modificaciones en los hábitos y requerimientos individuales de la demanda, ya que producen en pequeña escala, cuentan con una tecnología fácilmente adaptable y montos reducidos de inversión. Además cuentan con una baja capacidad de acumulación de capital debido a condicionamientos tecnológicos – de acceso al mercado, de fuentes de financiación y de fragilidad frente a las contingencias laborales e incluso, las relaciones Inter-empresariales son complejas.

Estadísticamente se considera microempresa aquella unidad económica que posee hasta 10 trabajadores permanentes y poseen activos inferiores a \$154.000.000(Año 2001). Se estima que ocupa el 26 % de los trabajos asalariados, el 93% de los trabajadores independientes y el 33% de los patronos. En el caso de las actividades comerciales y servicios se consideran microempresas aquellas unidades hasta de 5 trabajadores permanentes.

De otra parte, la microempresa hace parte de la relación contradictoria que se da entre lo que los países tercermundistas consideran que debe ser su estado de desarrollo y su real situación de atraso socioeconómico. Como tal ejercen la función de ocupar espacios sociales y económicos que deja la gran empresa, remplazan los objetivos empresariales que el sector moderno de la economía es incapaz de cumplir y sirven como puente del flujo migratorio de un gran torrente de mano de obra compuesta por jóvenes desocupados que se capacitan empíricamente con potencial de vincularse a la gran industria y por mano de obra veterana que es expulsada o retirada de la gran empresa.

La microempresa adquiere cada día mayor trascendencia en la vida económica del país y del mundo. Ella se ha convertido en un fenómeno socio empresarial con características muy específicas, resultado de las necesidades propias del proceso de desarrollo y progreso de una región.

Con las nuevas líneas de desarrollo (informática, robótica, biotecnología, genética, etc.), y de otra parte la necesidad de reducir costos que dirige la gran tendencia a

la gestación del proceso de descentralización de la producción están determinando un nuevo tipo de empresa que tiende progresivamente a ocupar menos personal directamente lo cual genera una mayor tasa de desempleo. Gran parte de esta mano de obra desocupada se ha desplazado, y lo seguirá haciendo, hacia el llamado sector informal aprovechando su experiencia y conocimientos del micro proceso de producción enriquecerán y ampliarán el campo micro empresarial mediante el establecimiento de producción descentralizada. Las unidades micro empresariales son proveedoras de bienes de consumo masivo, grandes industrias se sirven del trabajo micro empresarial, ya que fabrican partes y piezas por medio de contratos satélites que día a día proporcionan mas servicios.

Colombia no escapa a estos movimientos mundiales. En el ámbito nacional se observan algunas tendencias, correspondientes a los factores mencionados anteriormente, que exigen una mayor atención al proceso de creación de empresa y fomento al espíritu empresarial.

“Dentro de la economía colombiana las microempresas participan activamente en una compleja red de relaciones económicas y sociales, por tanto son parte integral de la estructura económica e inciden sobre el desarrollo del país.

En la actual composición y dinámica empresarial de Nariño, es muy importante la representatividad de la microempresa en cuanto a su estructura, nivel de activos, numero de empresa, de ello se percibe la capacidad de generación de empleo, la actividad económica y su participación en la producción de bienes y servicios”

El proceso de formación de empresa, que es la pieza básica del desarrollo socioeconómico de una comunidad tiene como uno de sus pilares fundamentales al hombre de empresa con espíritu empresarial conocido tradicionalmente como EMPRESARIO. Este concepto ha venido cambiando de significado y de alcance a lo largo del tiempo y en muchas ocasiones ha llegado hasta a desaparecer de la terminología del desarrollo socioeconómico y en otros casos se ha asociado erradamente con el concepto de gerente, administrador, ejecutivo, inversionista o inventor.

Hasta no hace mucho tiempo, en la lógica de las concepciones económicas tradicionales, el mundo de las pequeñas unidades de producción no hacia parte del diseño de los modelos y planes de desarrollo y se les consideraba como sectores rezagados que no se integraban plenamente a la economía.

Desde mediados de la década de los 50s, a partir de las inconsistencias que persistían en la implantación de las estrategias de desarrollo se buscaron distintas explicaciones al fenómeno de esos sectores por medio de teorías que como el

“DUALISMO” lo explicaron en término de la dicotomía sector moderno versus sector tradicional.

Así, a nivel de las unidades productivas, lo “moderno” correspondería a lo organizado, y con tecnologías avanzadas. Lo “tradicional”, por el contrario sería incapaz de asimilar nuevas tecnologías y por ello, refugio de la fuerza de trabajo con baja calificación. De esta manera, los sectores atrasados no podían superar su condición. Además, según esta teoría, los distintos tipos de tecnologías empleado en los procesos productivos, estarían determinando no solo la diferencia entre sectores sino también entre países.

Como respuesta a este enfoque que acepta la predestinación y modernización impuesta por las economías centrales, surge en América Latina la teoría de la “marginalidad”. Desde óptica política los marginados son el resultado de la expansión del capitalismo, que en un proceso de concentración contribuye a una mayor marginalidad. Enfoque que también es dualista en el sentido de enfrentar a lo “marginal”, lo integrado en las mismas condiciones de diferenciación de lo moderno frente a lo tradicional.

Durante la década de los años 70s, la literatura económica y social planteo como alternativa a los enfoques anteriores una nueva dicotomía: lo formal y lo informal. Así la informalidad en el mercado de trabajo se asocia con dos significados: “la pequeña escala” y “la sensibilidad a las fuerzas del mercado por el alcance limitado de las reglamentaciones de todo tipo”.

Bajo el primer significado, se incluyen las unidades económicas de menos de 10 trabajadores y los individuos asociados a ellas y el segundo, define la informalidad como el no cumplimiento de las reglamentaciones legales que rigen la economía moderna.

El origen del termino sector informal se desprende del esfuerzo por caracterizar una gran franja de la población económicamente ocupada que no cabía dentro de los parámetros clásicos de las teorías del desarrollo capitalista, dadas algunas características que además de propias, permanecían a través del tiempo.

El programa de empleo para América Latina y el Caribe, PREAL, LO UTILIZO EN América Latina en la década de los años 70s como un sustituto del concepto de marginalidad, buscando designar aquellas actividades económicas que por su tamaño pequeño no permitían incluirlas en los conceptos tradicionales de pequeña y media empresa. Así, con esa expresión se fue caracterizando a una gran fuerza laboral compuesta por trabajadores familiares sin remuneración, trabajadores domésticos, trabajadores independientes o por cuenta propia, patronos no profesionales ni técnicos y asalariados vinculados a actividades económicas de pequeña escala.

No obstante, el enfoque dualista se rompe, en el sentido de que no son dos sectores antagónicos sino complementarios: “el sector informal surge y permanece por el echo de mantener relaciones funcionales con las unidades de producción capitalista, ayudando a estas y al sistema global a generar excedentes y en consecuencia a acumular”.

La expresión “sector informal” surge como mecanismo de comparación, frente a la existencia de un sector formal de la economía que permanece como modelo hacia el cual debe orientarse el progreso o el desarrollo de la sociedad en los diversos ordenen, particularmente en el campo laboral: Tipo y calidad del empleo, orden tributario, marco legal, nivel de ingresos, seguridad social, etc.

4.3.1 Microempresa Según el Nivel de Desarrollo de la Tecnología. Para evaluar en forma ágil el potencial de desarrollo de las microempresas es necesario combinar la variable “capacidad gerencial” con la variable “nivel de desarrollo tecnológico” de la producción, medido por la cantidad y el nivel de desarrollo tecnológico de las maquinas, equipos, y herramientas disponibles en la microempresa.

Para la actividad económica es posible definir tres niveles de desarrollo de las microempresas: mínimo, medio y avanzado. Estos niveles podrían estandarizarse, por ejemplo, por el numero de maquinas con el que cuenta cada empresa de idéntica actividad económica. En el caso del sector metalmecánico podría efectuarse la siguiente clasificación:

- A. Nivel mínimo: de tres a siete maquinas.
- B. Nivel medio: de ocho a quince maquinas
- C. Nivel avanzado más de 16 maquinas.

4.3.2 Microempresa Según su Relación con el Mercado.

- ✚ Inducida. Es la microempresa creada por una empresa de mayor tamaño y cuya producción es exclusivamente para esta, de la cual recibe toda o parte de la tecnología requerida. Generalmente ejecutan unas pocas fases del proceso educativo, son intensivas en mano de obra y tienen un bajo nivel tecnológico.
- ✚ Satélite. Es la microempresa que ha sido gestada por iniciativa de su dueño pero la mayor parte de su producción es realizada por contratación permanente, para una o varias empresas de mayor tamaño, y de las que puede o no recibir la materia prima y algún tipo asistencia tecnológica.

Al igual que las microempresas las microempresas satélites en cierta medida tienen garantizada la comercialización de su producción. Sin embargo, las relaciones de

dependencia de pocos contratistas puede tener el riesgo de contar con baja capacidad de negociación en detrimento de los ingresos de la microempresa.

- ✚ Trabajo por encargo. Solo producen o distribuyen bienes o servicios previa contratación con el cliente, del cual generalmente logran un anticipo que cubre el costo de las materias primas. Dentro de este grupo se pueden distinguir dos tipos de contratación, las que se realizan con el consumidor final (modistas, reparaciones, mecánica industrial, carpintería metálica, servicios personales etc.) y las partes que se hacen con entidades públicas o privadas.
- ✚ Autónoma. Es la microempresa que produce para un mercado abierto y comercializa su producción directamente (panaderías, ebanisterías, carpintería metálica etc.) O a través de distribuidores detallistas (confecciones, calzados, etc.). Estas microempresas al igual que las que contrata con entidades públicas y privadas se ven muy expuestas a la competencia.

En Colombia, se entiende por microempresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores.

Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

5. ASPECTOS GENERALES DE LA MADERA

Las características especiales de la madera la han convertido en un material básico para construir viviendas, muebles, herramientas, vehículos y otros muchos productos a lo largo de la historia. De hecho, el oficio de carpintero es uno de los más antiguos de la humanidad. Al principio se utilizó para hacer garrotes y flechas, después canoas, arados, herramientas, bancos y sillas de una sola pieza, y más tarde complejos adornos de ebanistería.

Se observó que cada variedad de madera tenía una textura, color, fragancia y propiedades especiales, y según ellas se utilizaron en unas aplicaciones u otras. Por ejemplo, la madera de roble, rígida y duradera, se utilizó para construir barcos, barandillas, peldaños, toneles, estacas para vallas, suelos y paredes. El nogal americano, por su resistencia, se utilizó para hacer los mangos de muchas herramientas y los radios de las ruedas de los carros. La acacia de tres púas era muy valiosa para hacer clavijas. La caoba se utilizaba para hacer los muebles de mayor calidad.

La reducción de las reservas forestales desde la edad media ha aumentado el coste de la madera. Esto ha hecho que hoy se utilicen productos compuestos, como el contra chapado o chapado de madera, el aglomerado y otros en las industrias de fabricación y construcción con madera. Estos nuevos materiales son estables, no se contraen y expanden como la madera natural. No requieren largos periodos de secado y pueden someterse a tratamientos químicos para hacerlos impermeables e ignífugos. El chapado es muy valioso en carpintería, pues permite recubrir grandes tableros en poco tiempo.

A excepción del contra chapado, estos productos compuestos no son tan fuertes como la madera natural. No se pueden curvar o dar forma, por lo que los muebles suelen resultar demasiado cuadrados. Los tornillos y los clavos no los sujetan bien, a no ser que se empleen accesorios de plástico y otros materiales en las ensambladuras.

5.1 CLASIFICACIÓN

Las maderas se clasifican en duras y blandas según el árbol del que se obtienen. La madera de los árboles de hoja caduca se llama madera dura, y la madera de las coníferas se llama blanda, con independencia de su dureza. Así, muchas maderas blandas son más duras que las llamadas maderas duras. Las maderas duras tienen vasos largos y continuos a lo largo del tronco; las blandas no, los elementos extraídos del suelo se transportan de célula a célula, pero sí tienen conductos para resina paralelos a las vetas. Las maderas blandas suelen ser

resinosas; muy pocas maderas duras lo son. Las maderas duras suelen emplearse en ebanistería para hacer mobiliario y parqués de calidad.

Los nudos son áreas del tronco en las que se ha formado la base de una rama. Cuando la madera se corta en planchas, los nudos son discontinuidades o irregularidades circulares que aparecen en las vetas. Donde nacen las ramas del árbol, los anillos del nudo continúan las vetas del tronco; pero según sale a la superficie, las vetas rodean al nudo y la rama crece aparte.

Durante la fase de secado de la madera, ésta se encoge según la dirección de la veta, y los nudos se encogen con más rapidez que el resto. Los nudos superficiales suelen desprenderse de las planchas y dejan agujeros. Los nudos de la base no se desprenden, pero deforman la madera que los rodea debido a su encogimiento más acusado, y debilitan las tablas incluso más que los agujeros que dejan los otros nudos. Los nudos de la madera no son deseables por consideraciones estéticas, además de su efecto debilitador. Sin embargo algunos tipos de madera con nudos, como el pino, sí resultan vistosos por el dibujo de su veta y se utilizan para decoración y revestimiento de paredes.

El aspecto de la madera es una de las propiedades más importantes cuando se utiliza para decoración, revestimiento o fabricación de muebles. Algunas maderas, como la de nogal, presentan vetas rectas y paralelas de color oscuro que le dan una apariencia muy atractiva, lo que unido a su dureza la sitúan entre las más adecuadas para hacer chapado. Las irregularidades de las vetas pueden crear atractivos dibujos, por lo que a veces la madera se corta a propósito en planos oblicuos para producir dibujos ondulados y entrelazados.

Muchos chapados se obtienen cortando una fina capa de madera alrededor del tronco, haciendo un rollo. De esta manera, los cortes con los anillos se producen cada cierta distancia y el dibujo resultante tiene vetas grandes y espaciadas.

5.2 PROPIEDADES FÍSICAS

Las principales propiedades de la madera son la resistencia, dureza, rigidez y densidad. Ésta última suele indicar propiedades mecánicas puesto que cuanto más densa es la madera, más fuerte y dura es. La resistencia engloba varias propiedades diferentes; una madera muy resistente en un aspecto no tiene por qué serlo en otros. Además la resistencia depende de lo seca que esté la madera y de la dirección en la que esté cortada con respecto a la veta. La madera siempre es mucho más fuerte cuando se corta en la dirección de la veta; por eso las tablas y otros objetos como postes y mangos se cortan así. La madera tiene una alta resistencia a la compresión, en algunos casos superior, con relación a su peso a la del acero. Tiene baja resistencia a la tracción y moderada resistencia a la cizalladura. La alta resistencia a la compresión es necesaria para cimientos y soportes en construcción. La resistencia a la flexión

es fundamental en la utilización de madera en estructuras, como viguetas, travesaños y vigas de todo tipo.

Muchos tipos de madera que se emplean por su alta resistencia a la flexión presentan alta resistencia a la compresión y viceversa; pero la madera de roble, por ejemplo, es muy resistente a la flexión pero más bien débil a la compresión, mientras que la de secuoya es resistente a la compresión y débil a la flexión.

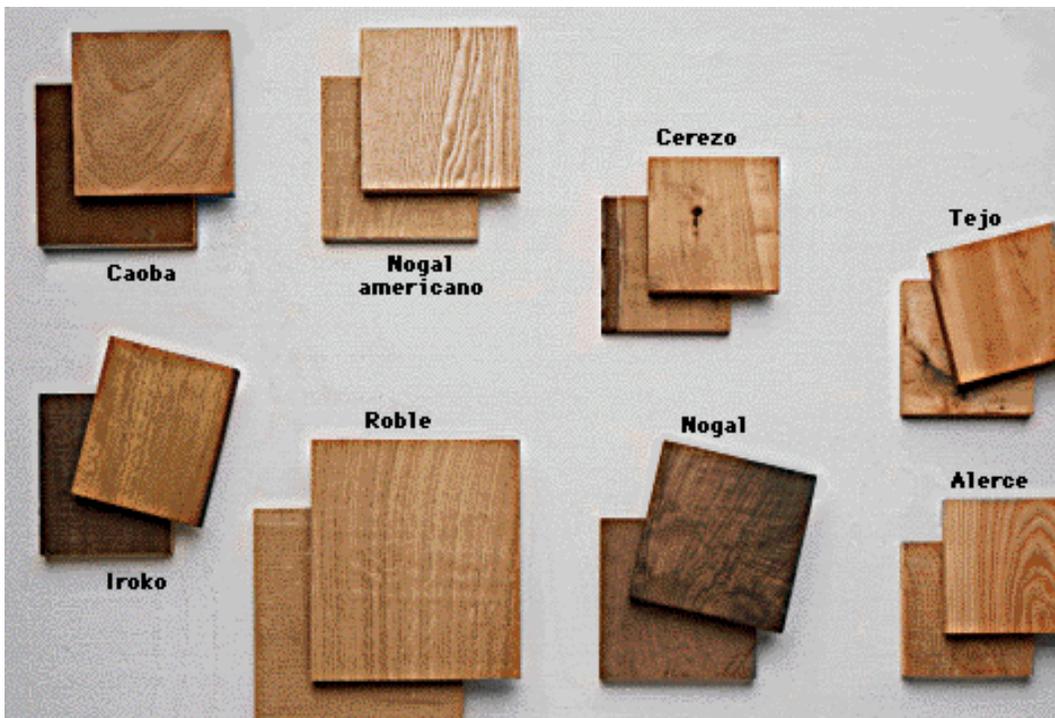
Otra propiedad es la resistencia a impactos y a tensiones repetidas. El nogal americano y el fresno son muy duros y se utilizan para hacer bates de béisbol y mangos de hacha. Como el nogal americano es más rígido que el fresno, se suele utilizar para mangos finos, como los de los palos de golf.

Otras propiedades mecánicas menos importantes pueden resultar críticas en casos particulares; por ejemplo, la elasticidad y la resonancia de la picea la convierten en el material más apropiado para construir pianos de calidad.

5.3 VETAS Y ESTRUCTURA

El dibujo que presentan todas las variedades de madera se llama veta, y se debe a su propia estructura.

Figura No. 2. Vetos Y Estructuras



La madera consiste en pequeños tubos que transportan agua, y los minerales disueltos en ella, desde las raíces a las hojas. Estos vasos conductores están dispuestos verticalmente en el tronco. Cuando cortamos el tronco en paralelo a su eje, la madera tiene vetas rectas. En algunos árboles, sin embargo, los conductos están dispuestos de forma helicoidal, es decir, enrollados alrededor del eje del tronco. Un corte de este tronco producirá madera con vetas cruzadas, lo que suele ocurrir al cortar cualquier árbol por un plano no paralelo a su eje.

El tronco de un árbol no crece a lo alto, excepto en su parte superior, sino a lo ancho. La única parte del tronco encargada del crecimiento es una fina capa que lo rodea llamada cámbium. En los árboles de las zonas de clima templado, el crecimiento no es constante. La madera que produce el cámbium en primavera y en verano es más porosa y de color más claro que la producida en invierno. De esta manera, el tronco del árbol está compuesto por un par de anillos concéntricos nuevos cada año, uno más claro que el otro. Por eso se llaman anillos anuales.

Aunque la fina capa de cámbium es la única parte del tronco que está viva, en el sentido de que es la parte que crece, también hay células vivas esparcidas por el xilema de la albura. Según envejecen los árboles, el centro del tronco muere; los vasos se atascan y se llenan de goma o resina, o se quedan huecos. Esta parte central del tronco se llama duramen. Los cambios internos de los árboles van acompañados de cambios de color, diferentes según cada especie, por lo que el duramen suele ser más oscuro que la albura.

5.4 DURACIÓN DE LA MADERA

La madera es, por naturaleza, una sustancia muy duradera. Si no la atacan organismos vivos puede conservarse cientos e incluso miles de años. Se han encontrado restos de maderas utilizadas por los romanos casi intactas gracias a una combinación de circunstancias que las han protegido de ataques externos.

De los organismos que atacan a la madera, el más importante es un hongo que causa el llamado desecamiento de la raíz, que ocurre sólo cuando la madera está húmeda. La albura de todos los árboles es sensible a su ataque; sólo el duramen de algunas especies resiste a este hongo. El nogal, la secuoya, el cedro, la caoba y el teca son algunas de las maderas duraderas más conocidas.

Otras variedades son resistentes al ataque de otros organismos. Algunas maderas, como la teca, son resistentes a los organismos perforadores marinos, por eso se utilizan para construir embarcaderos. Muchas maderas resisten el ataque de los termites, como la secuoya, el nogal negro, la caoba y muchas variedades de cedro. En la mayoría de estos casos, las maderas son aromáticas,

por lo que es probable que su resistencia se deba a las resinas y a los elementos químicos que contienen.

Para conservar la madera hay que protegerla químicamente. El método más importante es impregnarla con creosota o cloruro de zinc. Este tratamiento sigue siendo uno de los mejores, a pesar del desarrollo de nuevos compuestos químicos, sobre todo de compuestos de cobre.

También se puede proteger la madera de la intemperie recubriendo su superficie con barnices y otras sustancias que se aplican con brocha, pistola o baño. Pero estas sustancias no penetran en la madera, por lo que no previenen el deterioro que producen hongos, insectos y otros organismos.

5.5 SECADO

La madera recién cortada contiene gran cantidad de agua, de un tercio a la mitad de su peso total. El proceso para eliminar el agua antes de procesarla se llama secado, y se realiza por muchos motivos. La madera seca es mucho más duradera que la madera fresca; es mucho más ligera y por lo tanto más fácil de transportar; tiene mayor poder calorífico, lo que es importante si va a emplearse como combustible; además, la madera cambia de forma durante el secado y este cambio tiene que haberse realizado antes de aserrarla.

La madera puede secarse con aire o en hornos; con aire tarda varios meses, con hornos unos pocos días. En ambos casos, la madera ha de estar apilada para evitar que se deforme, y el ritmo de secado debe controlarse cuidadosamente.

5.6 APLICACIONES DE LA MADERA

La madera además de emplearse en la construcción, tiene una gama de uso para productos como muebles, parquet, recipientes, utensilios, cerillas. Sirve como materia prima de un gran número de industrias: la industria del papel, la industria celuloide, la industria de la cola, la industria de la seda, la industria trementina, la de alquitrán, la del ácido acético, la industria del alcohol, etc. Esto nos da una idea de la gran importancia que tienen para el hombre los árboles.

La industria del mueble consume gran cantidad de madera, el bosque es pues una fuente de recursos naturales de valor inapreciable, por lo que es necesario cuidarlo mediante una repoblación continua para disponer de árboles en necesidades futuras.

5.6.1 Contrachapado. El contra chapado, también denominado triplay o chapa, está compuesto por varias capas de madera unidas con cola o resina sintética. Las capas se colocan con la veta orientada en direcciones diferentes, en general perpendiculares unas a otras, para que

el conjunto sea igual de resistente en todas las direcciones. Así el conjunto es tan resistente como la madera, y si se utilizan pegamentos resistentes a la humedad, el contrachapado es tan duradero como la madera de la que está hecho. La madera laminada es un producto similar, pero en ella se colocan las capas de madera con las vetas en la misma dirección, de esta forma, el producto es, como la madera, muy fuerte en una dirección y débil en el resto.

Figura No.3. Contrachapado



Sólo las capas exteriores del contra chapado tienen que ser duras y con buen aspecto; las interiores únicamente tienen que ser resistentes. En algunos casos, sólo una de las caras es de calidad. Estos contra chapados se utilizan en trabajos de ebanistería en los que la parte interior no es visible. Las maderas finas y costosas, como la caoba o el madero de indias, suelen utilizarse en chapados, de forma que una capa fina de madera cara cubre varias capas de otras maderas resistentes pero de poco valor. De esta manera se reduce el precio de la madera sin sacrificar la apariencia, además de aumentar la dureza y la resistencia al alabeo. También se hacen contra chapados de las maderas más baratas para fabricar sustitutos para metales.

6. LA MADERA EN TUMACO

La costa pacífica nariñense dispone de 1.487.000 hectáreas de bosques naturales de maderas duras, siendo muy mal aprovechadas, pues su explotación se hace a través de técnicas tradicionales rudimentarias, que ocasionan un desperdicio de aproximadamente el 70% del volumen del árbol y su comercialización con el centro del país se da con una mínima inyección de valor agregado.

El aprovechamiento forestal se viene realizando en el municipio y en la costa pacífica de Nariño, desde la década de los años 50, inicialmente el aprovechamiento fue realizado por grandes empresas madereras como “Maderas y Chapas de Nariño”, “Aserraderos Santa Clara” y otras que tenían como principal mercado a los Estados Unidos de América. De ellas, Maderas y Chapas de Nariño, era la más importante empresa de Latinoamérica en su género, produciendo alrededor de 15.000 láminas de triples por día.

En el municipio de Tumaco actualmente existen siete (7) aserrios que se dedican a la transformación primaria de la madera. Poseen equipos obsoletos que no permiten su aprovechamiento. Su producción se basa en bloques, tablas, tablillas, palos de escoba y las costaneras (piel de la troza) que son vendidas a Cartón de Colombia para la fabricación de pulpa para papel.

El sector de la madera en Tumaco y los productos, demuestran signos de deterioro y pérdida de capacidad competitiva a pesar de contar con una gran dotación de recursos naturales. La explotación se ha concentrado en las zonas de más fácil acceso, de esta forma a pesar de la gran riqueza forestal, los costos económicos de su explotación tienden a incrementarse, siendo la comercialización, la actividad que más acapara los beneficios del sector.

El recurso humano que interviene en estos procesos en un 90% no es calificado y las instituciones que se han dedicado a esta tarea en Tumaco, han capacitado a partir de sus propios recursos, por lo que esta no se ajusta a los requerimientos de las empresas y a las necesidades reales que tiene el subsector.

Según diagnóstico realizado por el SENA al subsector maderas, en octubre de 1994, el número de empresas transformadoras de madera en el municipio de Tumaco zona urbana fue de 6 talleres de cepillado y machimbradoras, 1 fábrica de triplex y 24 talleres de ebanistería y carpintería.

Figura No. 4. Madera En Bloque



El aserrado de la madera consiste en la obtención de piezas por el corte de las trozas producidas por los árboles, estas piezas que se transforman en bloques, tablones o tablas según su espesor, son utilizadas como materia prima en la construcción de viviendas, en las construcciones de ferroconcreto, en la producción de muebles y otras actividades.

La etapa de aserrado se adelanta en empresas caracterizadas por sus bajos niveles tecnológicos, por la utilización de maquinarias y equipos obsoletos y por sus reducidas escalas de producción. En 1988 se contabilizaron 70 aserríos en la zona costera, el 78% eran mecanizados y el 22% de tipo manual.

Debido a la falta de datos bibliográficos, ha sido necesario acudir a la fuente primaria, que para este caso son los carpinteros y ebanistas de la ciudad de San Andrés de Tumaco, los cuales argumentan lo siguiente a cerca de la producción de muebles de madera en la ciudad:

“En Tumaco, la ebanistería surge como una necesidad de adquirir unos ingresos para el sustento de las familias, mas no como un arte.

No existían talleres, solo existía el arte de la carpintería que es la madre de la ebanistería. La carpintería es el arte de armar casas, barcos, botes y otros elementos en madera; en esta actividad el carpintero se desplaza a los lugares

donde va a realizar la obra. La ebanistería se diferencia de la carpintería, por que esta se organiza en un local. Esta actividad esta orientada a la realización de muebles, comedores, escritorios, closet, bifet, camas, puertas, ventanas, etc.

Los ebanistas no contaban con herramientas adecuadas para la transformación de la madera, todo se realizaba de forma manual; las herramientas más comunes con las que trabajaban la madera eran: serrucho, martillo, formón, cepillo de madera y el metro entre otras. No contaban con herramientas eléctricas que les facilitara la labor como hoy en día. Los materiales que se utilizaban eran: el tapón (mezcla de goma laca, alcohol y anilina), colbón y mineral; no se conocían insumos como el barniz, los esmaltes, las lacas, tintes, las tintillas y barnex, sellador, tapaporos etc. Estos elementos son los que hoy en día le dan realce y belleza a los productos terminados en madera.

Los productos más comunes que elaboraban los ebanistas locales eran ataúd, baúles, armarios o cómodas, camas etc. Se utilizaba mucho el triple en la elaboración de armarios. El tallado de la madera ha ido tomando mayor interés en el subsector micro-empresarial de ebanistas con el paso del tiempo debido a la innovación de los productos traídos del interior del país por parte de los comerciantes locales.

No existía la división del oficio ya que el artesano realizaba el producto de principio a fin; en la actualidad se puede diferenciar tareas, existen personas que se especializan en determinadas funciones (corte, tallado, ensamblado, pintura, lijado, torneado, etc.) mejorando en cierto modo el nivel de productividad y la calidad.

La madera que mas se utilizaba en la elaboración de muebles era el chachajillo, el cedro, chachajo, el machare, pulgande y Tangare.

El número de talleres de ebanistería ha ido incrementando a través de los años por el crecimiento de la población, ya que en esta actividad algunos habitantes de San Andrés de Tumaco encuentran una fuente de ingreso para el sostenimiento de su familia.*

* Entrevista con el FEDERICO SOLIS, profesor de ebanistería colegio instituto técnico industrial nacional, Tumaco.

7. HERRAMIENTAS PARA EL TRABAJO DE LA MADERA

Los artesanos han desarrollado durante siglos herramientas manuales y máquinas para aprovechar las cualidades de la madera. Se han inventado muchos tipos de ensambladuras para unir piezas de madera, y también ceras, lacas y barnices para realzar y proteger su belleza. Como las dimensiones de las piezas de madera pueden variar un poco debido a la humedad y al calor, los carpinteros han de ser capaces de anticiparse a estas variaciones para prolongar lo máximo posible la robustez y la utilidad de los productos finales.

7.1 HERRAMIENTAS MANUALES

La mayoría de las herramientas manuales que se utilizan en la actualidad han sufrido pocos cambios desde la edad media. La mejora más importante es la utilización de acero en vez de hierro en las superficies de corte. Las herramientas más comunes son la sierra, el cepillo y el formón, y otras más generales como martillos y destornilladores, que se utilizan con clavos y tornillos.

Hay varios tipos de sierra para los diferentes tipos de corte. La sierra de corte transversal, o de través, se utiliza para cortar la madera en dirección perpendicular a la veta, y la sierra de cortar al hilo, o de hender, para hacerlo en la dirección de la veta. Los cortes curvos se realizan con la segueta, que es una estructura metálica con forma de U que tensa una hoja fina y delgada. Los cortes precisos de las ensambladuras se hacen con la sierra de chapeado, un serrucho delgado y rectangular reforzado por el borde superior con una barra metálica.

Figura No. 5. Herramientas Manuales



Los cepillos se utilizan para suavizar y dar forma. Consisten en una hoja o cuchilla afilada de acero encajada en un soporte metálico o de madera, dispuesta en ángulo con respecto a la superficie a alisar. La profundidad de corte se regula ajustando la distancia que sobresale la cuchilla respecto a la base del cepillo. Hay cepillos de muchos tamaños, incluso unos especiales que se usan para hacer surcos. También se utilizan varios tipos de lima para alisar y dar forma a la madera.

Los formones o escoplos planos y la gubia curva o de media caña se utilizan en algunos casos para vaciar piezas de madera. Las herramientas manuales más utilizadas para perforar son el berbiquí, la barrena y el taladro manual, con sus brocas de varios tipos.

Figura No. 6. Metro



También se utilizan herramientas para medir y comprobar los tamaños y la alineación de los elementos. Estas herramientas son, entre otras, la cinta métrica, el metro plegable y la regla metálica. La escuadra se utiliza para comprobar ángulos rectos, y el nivel para comprobar la alineación horizontal y vertical. En los trabajos en los que hay que pegar las piezas, éstas se sujetan con abrazaderas y cárceles (también llamadas gatos).

7.2 MÁQUINAS PORTÁTILES

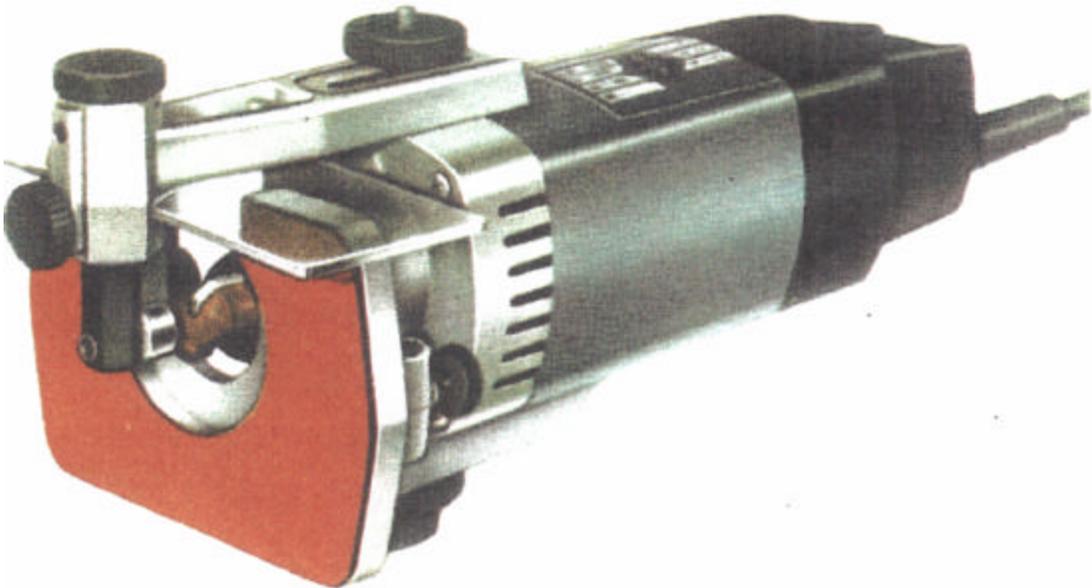
El desarrollo de las herramientas eléctricas ha reducido enormemente el tiempo necesario para realizar muchas labores. Las herramientas eléctricas más importantes son el taladro, la sierra, la fresadora y la lijadora, disponibles en muchos tamaños.

Figura No. 7. Taladro Eléctrico



El taladro portátil, además de taladrar con rapidez, tiene muchos accesorios que lo convierten en sierra circular, en lijadora, pulidora y fresadora. Las sierras portátiles, por lo general llamadas circulares, son muy versátiles y pueden cortar tanto transversalmente como en la dirección de la veta.

Figura No. 8. Fresadora



La sierra de calar utiliza una hoja corta y estrecha que se mueve arriba y abajo y se emplea para hacer cortes rectos y curvos en maderas delgadas. La fresadora es un dispositivo con una cabeza abrasiva que gira a gran velocidad y sirve para hacer surcos y acanaladuras de muchos tipos, rectos o en curva, y para hacer molduras decorativas.

Figura No. 9. Lijadora De Banda



Hay dos tipos de lijadoras eléctricas, que se utilizan para alisar y suavizar superficies y eliminar las señales que dejan la sierra y otras herramientas de corte, antes de realizar el acabado del objeto. La lijadora orbital hace vibrar y girar el papel de lija a gran velocidad. Es menos eficaz que la lijadora de cinta, que lleva una cinta cerrada que avanza a gran velocidad.

7.3 HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS FIJAS

Los talleres, las fábricas de muebles y otras instalaciones que trabajan con grandes volúmenes de madera utilizan grandes máquinas fijas, diseñadas para

trabajar de forma continua. La sierra radial se mueve hacia delante y hacia atrás sobre unas guías para realizar muchos tipos de corte: transversales, hendiduras, ingletes y biseles, y cortes para muchos tipos de ensambladuras.

Figura No. 10. Sierra De Banco



La sierra circular de banco, que también puede formar parte del taller casero, tiene una hoja circular colocada en una ranura en la superficie de una mesa metálica; este tipo de sierra tiene muchas aplicaciones. La sierra de cinta tiene una hoja flexible sin fin, tensada mediante dos grandes poleas y dispuesta verticalmente. Se utiliza para trabajos pesados como aserrar troncos para hacer tablas y cortar maderas muy gruesas.

Las cepilladoras eléctricas tienen unas coronas cortantes que giran a gran velocidad, y se utilizan para acelerar el proceso de suavizar y rebajar la madera; en estas máquinas, lo que se mueve es la pieza de madera.

8. EBANISTERÍA

Los ebanistas trabajan en el diseño y la elaboración de muebles, generalmente con maderas de calidad; ajustan las piezas con gran precisión, aplicando al mismo tiempo sus conocimientos sobre las características y propiedades de cada variedad de madera.

La elaboración de las ensambladuras es una de las labores más importantes en el oficio del ebanista y del carpintero. Los muebles antiguos más valiosos se ensamblaron de tal forma que han mantenido su belleza y su utilidad hasta el presente.

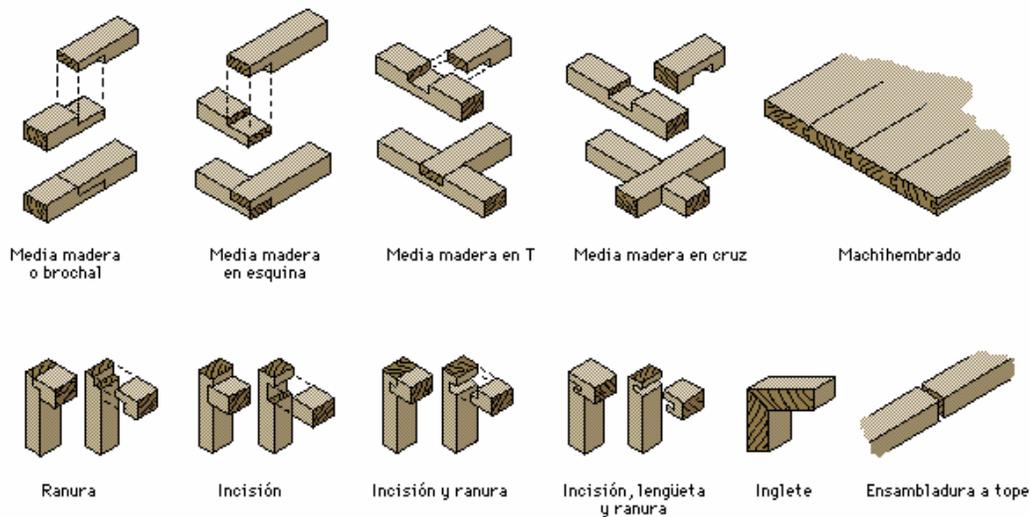
El trabajo de los ebanistas concluye cuando el objeto ha sido suavizado con papel de lija o lana de acero, para eliminar las señales que hayan dejado las herramientas de corte, y cuando les han aplicado los productos de acabado.

Estos últimos productos, sirven para proteger y conservar la madera y para realzar la belleza de la veta o, en algunos casos, para esconder las imperfecciones de maderas de calidad inferior. Los acabados más comunes son ceras, aceites, decolorantes, tapaporos, tintes, lacas, barnices, selladores, pinturas y esmaltes. Los barnices de poliuretano forman una capa protectora muy duradera que impermeabiliza y realza el encanto y la belleza de la veta. La veta de las maderas más caras suele simularse estampando fotográficamente su dibujo en chapa de madera de peor calidad.

8.1 TIPOS DE ENSAMBLADURAS

Hay muchos tipos de ensambladuras para asegurar piezas de madera. La elección de la ensambladura depende de la calidad de la madera, de las tensiones a las que va a estar sometida y de los gustos del artesano. Los carpinteros experimentados suelen elegir la ensambladura menos elaborada entre las adecuadas para el trabajo que se va a realizar. Muchas ensambladuras necesitan un ajuste muy preciso y el uso de cola o pegamento; otras se aseguran con cuñas o con puntas y clavos.

Figura No. 11. Tipos De Ensambladuras



La ensambladura más sencilla y más familiar es la que se utiliza para hacer cajas. Las dos piezas de madera se colocan en ángulo recto y se aseguran con clavos, tornillos o cola. El machihembrado es una de las más antiguas, y se utiliza sobre todo en la instalación de parqués o tarimas. Este tipo de junta se realiza actualmente en la serrería, y el carpintero sólo se encarga de acoplar las piezas.

La ensambladura en bisel se realiza cortando los extremos de las maderas en ángulo oblicuo, de forma que los cortes de las piezas coinciden en la misma línea o en ángulo recto. Se llama inglete al corte en ángulo de 45°. Los cortes para la ensambladura en inglete suelen hacerse a mano serrando la madera en la ingletadora, que es una caja con unas ranuras que guían el corte recto o a inglete.

La ensambladura de dado o por incisión, muy utilizada en estanterías, libreros, baldas y cajones, se realiza cortando un surco en la pieza con una fresa. El borde de la otra pieza se encaja y encola, y a veces también se clava. La ensambladura de ranura es similar, sólo que el surco se realiza en un extremo de una de las piezas y tiene un lado abierto.

La ensambladura a media madera es una de las más versátiles. Hay varios tipos: en cruz, que se suele utilizar en construcción, en esquina y en T, que se utilizan para elaborar muebles.

La ensambladura a cola de milano y la de muesca se emplean en la fabricación de muebles de calidad. La de cola de milano se utiliza para unir con fuerza dos

piezas en ángulo recto. En algunos casos los carpinteros hacen taladros e insertan unas clavijas pequeñas de madera para hacer ensamblajes ocultos. La ensambladura a espiga y mortaja se utiliza para unir dos piezas perpendicularmente. Una de las piezas se corta para que tenga una prolongación rectangular en un extremo, la espiga. Esta prolongación se introduce y ajusta en un hueco vaciado en la otra pieza, que es la mortaja. Hay variaciones en este tipo de ensambladura, sobre todo en la profundidad del corte y si se utilizan clavijas y cuñas para fortalecer la unión.

9. PRODUCCIÓN DE MUEBLES DE MADERA

La producción de muebles en Colombia se realiza en un número muy grande de establecimientos, siendo una actividad con altos niveles de informalidad y con muy pocas empresas desarrolladas tecnológicamente.

Según el censo de establecimientos de muebles, realizado por Pizano S.A. en 1995, existían en el país 11.398 negocios de fabricación de muebles, de los cuales solo 282 tenían más de 31 empleados. Se observa como Bogotá agrupa el 38% de los negocios y en proporciones relativamente similares se distribuyen los productores en el área metropolitana de Medellín (14.1%), el sur - occidente del país (Cali, Popayán y Pasto) 12.3% y la Costa Atlántica (11.5%). Llama la atención en el estudio, que en casi todas las ciudades el número de establecimientos con menos de 10 empleados contribuyen con el 87% del total de la población vinculada a esta actividad.

En cuanto al tipo de productos, la mayor concentración se encuentra en muebles para el hogar con un 33% de los establecimientos, seguido con un 15% por fabricantes de closets y puertas, y en proporciones muy similares los productores de muebles de oficina, cocinas y baños y las carpinterías dedicadas a adecuar obras de construcción, todas ellas con un porcentaje cercano al 5%. Un número muy alto de establecimientos (35%) son talleres pequeños de carpintería general. Las empresas mas grandes del sector son aquellas que dedican preferentemente su producción a muebles de oficina, aunque son relativamente pequeñas comparadas con otros sectores industriales y ninguna de ellas tiene una posición dominante en el mercado.

10. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SUBSECTOR MICROEMPRESARIAL DE EBANISTAS DE SAN ANDRES DE TUMACO.

10.1. TECNOLOGÍA

En general la producción de muebles en Colombia se realiza en plantas y talleres que carecen de procedimientos sistematizados en el área de producción, como tampoco se dispone de equipos digitales o de tecnologías similar a la existente en fábricas de muebles del Sureste Asiático, Brasil, Chile o México.

Los niveles de desperdicio de madera se estiman en, más del 35% en la fabricación de muebles: nivel alto que puede reducirse apreciablemente y a la vez ser reciclado en otros productos.

En San Andrés de Tumaco el nivel tecnológico no es diferente del nivel tecnológico observado en el centro del país y para este caso se tiene en cuenta la maquinaria descrita en el cuadro 1, como la ideal de acuerdo al nivel tecnológico nacional.

Cuadro No. 1. Identificación tecnológica del subsector microempresarial de ebanistería de San Andrés de Tumaco

TIPO DE MAQUINARIA	CANTIDAD DE EBANISTERÍA	PORCENTAJE
Sin fin	24	28
Sierra	72	86
Canteadora	18	21,4
Cepilladora	15	17,9
Trompo	18	21,4
Machimbradora	10	11,9
Sierra de mano	8	9,5
Molduradora	18	21,4
Pulidora eléctrica	50	60
Taladro	60	71,4
Torno	50	60
Caladora	40	47,6
Ruteadora	42	50

Lo ideal es que todas las microempresas dedicadas a la ebanistería cuenten con la maquinaria descrita en el cuadro 1, pero como se puede observar no todas tienen la fortuna de poseer la maquinaria necesaria para realizar esta actividad en todos sus procesos.

El primer proceso en la elaboración de muebles es el SECADO de la madera. La madera obtenida de los aserrios y depósitos tiene un alto grado de humedad que requiere de treinta (30) a cuarenta (40) días para obtener un secado óptimo, de acuerdo al sistema de secado utilizado en la región, siendo este por talanqueras expuestas al sol y por estibas, sin embargo los ebanistas de la región realizan este proceso entre ocho (8) y quince (15) días. Ver figura 11

Figura No. 12. Secado De La madera



El inmunizado se realiza para evitar que la polilla ataque la madera y garantizar su durabilidad. Los ebanistas de la región no acostumbran a realizar este proceso argumentando los costos elevados de los inmunizantes, salvo en casos que lo solicite el cliente.

La sierra es una de las maquinas mas necesarias en el inicio del proceso de transformación de la madera, específicamente en el corte de tablas y tablonés. El 14% de estas microempresas no la tienen, acudiendo a otras, incrementando el costo de producción y reduciendo el valor de los ingresos; igual ocurre con el proceso de lijado, solo el 60% cuenta con pulidora eléctrica, que les permite ahorrar un 80% de tiempo utilizado si se lijara de forma manual.

Para el acabado del producto solo 38 microempresas cuenta con un compresor entre su maquinaria, para el pintado de sus muebles, algunos realizan este proceso con compresores improvisados con unidades de nevera, que no proporcionan las garantías suficientes para un óptimo pintado y acabado del mueble; otros utilizan métodos muy antiguos de forma manual, para el pintado como es el uso de tapón, que es una mezcla de gomalaca con alcohol y anilina.

A falta de maquinaria algunos empresarios acuden a otros pagando por el uso de las mismas. Esta falta de maquinaria permite que un solo trabajador realice todas las fases del proceso, dándole a esta actividad un carácter artesanal.

El 12% de los microempresarios ebanistas consideran que el nivel tecnológico es óptimo; el 36% manifiesta que el nivel tecnológico es aceptable; el 52% declara que el nivel tecnológico es insuficiente, los cuales manifiestan que el subsector de ebanistas, carece de maquinarias industriales y un horno secador.

Los microempresarios de ebanistería de San Andrés de Tumaco, a pesar de poseer un nivel de conocimiento técnico y en algunos casos destacables, no cuenta con la maquinaria necesaria, primando el carácter manual de los procesos productivos y la destreza y habilidad del trabajador.

10.2 EMPLEO

En la fabricación de muebles de madera, en Colombia solo existen 7 empresas con un nivel de empleos entre 350 a 500 empleados, y ninguna por encima de este número.

Según el censo de establecimientos de muebles, realizado por Pizano S.A. en 1995 existían en el país 11.398 negocios de fabricación de muebles, de los cuales solo 282 tenían más de 31 empleados. Solo Santa fe de Bogotá agrupaba el 38% de los negocios y en proporciones relativamente similares se distribuyen los productores en el área metropolitana de Medellín (14.1%), el occidente del país (Cali, Popayán y Pasto), 12.3% y la Costa Atlántica (11.5%). Llama la atención

como en casi todas las ciudades el número de establecimientos con menos de 10 empleados constituyen el 87% del total**

En San Andrés de Tumaco, el subsector de ebanistas esta conformado por 251 personas que derivan su sustento y el de sus familias de la práctica de la ebanistería, los cuales se encuentran agrupados según lo muestra el cuadro No 2. El grupo más numeroso lo conforman 25 microempresas con 3 trabajadores y 2 grupos de 22 microempresas con 2 y 4 trabajadores incluido el propietario, agrupando así el 82% de toda la población y mostrando el predominio de las pequeñas unidades productivas. Puede observarse como en San Andrés de Tumaco se sigue la misma tendencia que en todo el país, predominan las pequeñas unidades productivas en cuanto al número de empleados se refiere, pero a diferencia de que Tumaco es una región con una gran producción de materia prima para la producción de muebles, ventaja que no es aprovechada por el subsector.

Cuadro No. 2. Distribución de trabajadores por ebanisterías.

No DE EBANISTERÍAS	No TRABAJADORES	SUB TOTAL	PORCENTAJE
22	2	44	26%
25	3	75	30%
22	4	88	26%
2	5	10	2%
3	8	24	4%
10	1	10	12%
TOTAL		251	100%

El 100% de las personas dedicadas a esta actividad pertenecen al sexo masculino de los cuales el 36% tienen edades entre 26 y 35 años, y el 38% entre 36 y 45 años. Lo cual indica una capacidad productiva por encontrarse en edades aptas para realizar actividades físicas y emprendedoras que en conjunto puedan generar un crecimiento sostenido del subsector.

El 36% ebanistas se iniciaron en esta actividad por tradición familiar, el 34% por interés propio y el 30% por estudios realizados en instituciones como el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) Y el Instituto Técnico Industrial (ITIN). El 2% de los ebanistas cuentan con una experiencia menor a 5 años; el 28% de ellos cuenta con una experiencia comprendida entre 5 y 10 años; el 48% tiene entre 11 y 20

* Consejo nacional de competitividad ministerio de desarrollo económico (cadena productiva forestal aglomerados y contra chapados muebles y productos de madera)

años; y el 22% lleva más de 20 años laborando la madera. A pesar de encontrar gran experiencia en el subsector, se puede observar que esta ha sido fundamentada en el aspecto tradicional de transformación de la madera, lo cual no le ha aportado al subsector como tal estrategia de desarrollo que le permitan contrarrestar la competencia. Por otro lado, este no cuenta con apoyo de institucional que integre el conocimiento técnico con conocimientos teóricos en aspectos como administración, mercadeo, etc. y que además siembre el espíritu de empresario en cada uno de ellos con una visión más amplia del mercado.

El empleo que ofrece el subsector es de carácter informal ya que no se rige a las normas del estado colombiano que formalizan el trabajo. Ninguno de los trabajadores goza de prestaciones sociales, excepto el 36% de los propietarios que goza de seguridad en salud. Tampoco se cuenta con un horario de trabajo reglamentario, la jornada laboral es en la mayoría de los casos, mayor a las 8 horas, esto debido a que el trabajo en el subsector no es permanente y que se trabaja por sobre pedido.

Figura No. 13. Cepillado De La Madera



No se cuenta con ningún tipo de seguridad industrial, a pesar de los trabajadores estar expuestos a riesgos y enfermedades de tipo pulmonar, por la absorción del polvillo que suelta la madera en el proceso de lijado y cortes finos, además de algunos elementos evaporantes como son pinturas y disolventes.

En estas microempresas no hay un organigrama que permita diferenciar cargos, por el número reducido de trabajadores; todos cumplen la misma función, incluido el propietario que es quien contrata las obras.

10.3 EDUCACIÓN

En cuanto al nivel educativo se encontró que 37 microempresarios solo tenían estudios primarios completos, 15 de ellos terminaron la secundaria, 17 realizaron estudios técnicos en educación no formal en instituciones como el SENA, COMFAMILIAR, etc. Y solo 7 han realizado estudios superiores en áreas como contabilidad, ingeniería industrial y educación básica primaria. Mientras que 8 de ellos no han realizado ningún nivel de estudio formal.

El 36% de los microempresarios ebanistas adquirió sus conocimientos por tradición familiar, el 50% por interés propio e iniciando como ayudante y el 14% por estudios realizados.

Cuadro No. 3 Importancia De Los Conocimientos Para El Microempresario Ebanista.

CRTERIO	MUY IMPORTANTE	POCO IMPORTANTE
Conocimientos técnicos	90%	8%
Conocimientos administrativo	10%	90%
Conocimientos en mercadeo	10%	90%

El 90% de los microempresarios ebanistas le da mayor importancia al conocimiento técnico para el desarrollo de la ebanistería, y el 10% considera necesario tener conocimientos sobre administración y mercadeo, esto mismo refleja la preferencia sobre temas para capacitarse. Ver cuadro 4

Cuadro No. 4. Temas De Preferencia Para Capacitación.

TEMAS	PORCENTAJE
Mercadeo	10%
Aspectos económicos	12%
Administracion de negocios	10%
Tecnica y producción	50%
Costos	8%
Ninguno	10%

El conocimiento técnico es indispensable para el desarrollo de cualquier actividad, tanto en las microempresas como en las grandes industrias, pero no se debe desconocer aspectos complementarios que permiten el crecimiento y desarrollo de empresas o microempresas que la practique. Es el caso de los ebanistas de San Andrés de Tumaco que en su gran mayoría consideran el conocimiento técnico, como el mas importante en esta actividad, ignorando el aspecto competitivo (comerciantes locales de muebles en madera), frente al cual se deben buscar estrategias para contrarrestarlo y buscar mejores dividendos en esta practica. Esto genera problemas en los ingresos por que muchos de los ebanistas no manejan costos de producción lo cual produce pérdida de dinero en los contratos realizados.

En Colombia, el subsector de ebanistas, también tiene una clara carencia de capacidad de diseño, ya que la mayoría de los modelos son adaptaciones de diseños extranjeros o repetición durante varios años de los mismos diseños. Para estar actualizados los microempresarios se valen de revistas especializadas, atención a la competencia y atención especial a los pedidos de los clientes. En la actividad productiva se debe tener los ojos puestos en la competencia ya que esta tiende a incrementar la variedad en los productos y dinamiza estrategias en los mercados. Se puede observar un descuido total de la competencia por parte del subsector de ebanistas, estos no solo venden muebles de estilo tradicional si no también estilos mas avanzados como es el caso de muebles isabelina, poltronas, etc. Además utilizan técnicas de comercialización que desfavorecen en gran manera al subsector de ebanistas local.

10.4 SALUD

El 36% de los microempresarios ebanistas de la ciudad de San Andrés de Tumaco, esta vinculado a una institución de salud, mientras que el 64% restante no goza de ninguna protección. Esta vinculación en su mayoría corresponde al régimen subsidiado y una mínima parte al contributivo.

Cuadro No. 5 Vinculación Al Sistema General De Salud

Institución	Vinculados	Porcentaje
Sisben	2	2,40%
Comfamiliar	7	8,30%
Ensanar	10	12%
Saludcoop*	7	8,30%
Seguro Social*	2	2,40%
Prosalud*	2	2,40%
Sin vinculación	54	64%

Los ebanistas de San Andrés de Tumaco, están expuestos a adquirir enfermedades por la absorción de sustancia como el polvillo que suelta la madera, sustancias químicas como es el caso de pinturas, disolventes; además la seguridad industrial no garantiza las condiciones mínimas de cobertura y se convierte en una gran amenaza para la salud de los integrantes de este subsector. Por otro lado se atenta contra la salud de la familia de los microempresarios por que en su gran mayoría, han organizado las microempresa en las casas de habitación. Es lamentable identificar como esta actividad en la ciudad arriesga no solo la salud de los integrantes del subsector si no también la de sus familiares y que el 64% de ellos no cuenta con ninguna clase de seguridad social en salud.

10.5 VIVIENDA

62 de los microempresarios de San Andrés de Tumaco tiene vivienda propia, mientras que 22 de ellos no la tiene; 29 son casas en madera, 22 en concreto y 11 son mixtas (madera y concreto).

Cuadro No. 6 Tipos De Viviendas.

TIPOS DE VIVIENDA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Madera	29	34,5
Concreto	22	26,5
Mixta	11	13,1
No tiene	22	26,2
Total	84	100

En materia de vivienda, se puede observar que el 26.2% no posee casas o están arrendando o es de familia, por un lado esto puede deberse a los bajos ingresos económicos del subsector, a la baja disponibilidad de suelos urbanizables, ausencia de políticas y programas de fomento de viviendas de interés social y por autoconstrucción, a la deficiente planificación urbana, al bajo nivel tecnológico en el tratamiento y utilización de los materiales empleados para la construcción. Otro factor importante a destacar es la alta migración campo – ciudad, ubicándose especialmente en zonas de baja mares y demás alto riesgo. El 34.5% poseen viviendas construidas en madera, algunas de estas familias lo hacen por gustarle las casas en este material, otras por los altos costos de los materiales e insumos para la construcción. También se debe a la débil organización y participación de la comunidad en los programas Institucionales de vivienda, concepción cultural tradicional de la vivienda como un espacio para guarecerse y no como patrimonio familiar, la ilegalidad de los terrenos de bajamar.

10.6 INGRESOS OBTENIDOS

Los ingresos del subsector están sujetos a la producción diaria, no se cuenta con un salario fijo que le permita planificar sus inversiones y gastos. Los mayores ingresos se obtienen en temporadas como junio y diciembre, por que son meses donde hay mayor circulación de dinero y por lo tanto aumenta la demanda de estos productos.

Los microempresarios pagan a los ebanistas de acuerdo a la calidad de la mano de obra. Si es mano de obra calificada se le paga un promedio de veinte mil pesos (\$20000) el día, la mano de obra semi-calificada quince mil (\$15000) pesos, y la no calificada depende de la edad, su ingreso esta entre siete mil y once mil (\$7000 y 11000) pesos diario.

En condiciones constantes de trabajo el ebanista obrero obtendría un promedio mensual de seiscientos mil (\$600000) el calificado, cuatrocientos cincuenta mil (\$450000) pesos el semicalificado, y entre doscientos diez mil y trescientos treinta mil (\$210000 y 330000) el no calificado. Pero como la producción esta sujeta a sobre pedidos es muy variable, lo cual limita los ingresos de ellos.

Si se tiene en cuenta que los ebanistas tienen un promedio de cinco personas a cargo, este salario no seria suficiente para satisfacer todas sus necesidades básicas ya que con dificultad pueden cubrir necesidades como alimentación, vivienda, quedando desprotegidos en salud debido a que resulta difícil programar pagos a las diferentes EPS de la ciudad, además de los altos costos de las cuotas mensuales que deberían pagar a estas.

Para mayor comprensión de los ingresos de los ebanistas de San Andrés de Tumaco, se realizo un análisis de los costos de fabricación, para ello se tomo como ejemplo la fabricación de un juego de alcoba, ver figura 13

El juego de alcoba esta compuesto por una cama, dos nocheros, un peinador o tocador y una butaca, todo esto elaborado en madera laurel.

Figura No. 14. Juego De Alcoba



10.6.1. Estructura De Costos En La Elaboración De Un juego De Alcoba

✚ Materia prima

- 7 Tablas de 16 pulgadas por 2.80 metro a \$12.000 c/u
- 4 Tablones de 10 pulgadas por 2.80 metros a \$12.000c/u
- 1.5 Laminas de triples de 4 mm a \$20.000 c/u
- 5 Tablas de sajo de 8 pulgadas por 2.80 metros a \$3000c/u

✚ Insumos

- ½ metro de lija de tela de 12 pulgadas \$6.700

• 4 pliegos de lija de agua a	\$800 c/u
• 1.5 botellas de colbón a	\$ 2.600
• Un galón sellador lijable a	\$28600
• 2 ½ galon de thinner a	\$10.300 c/u
• 2/16 tintes caramelo	\$4.800c/u
• 2/4 de laca catalizada	\$7.300c/u
• 10 agarraderas para cajón	\$1.500c/u
• 1 juego de gancho moderno	\$5.400
• ½ metro de tela gamuza	\$7.500
• ½ metro cuadrado de espuma	\$5.000c/u
• 1 espejo de 50 x 80 cm	\$15.000
• 1 libra de clavo s/c de 2 pulgadas	\$1.500
• 1 libra de clavo s/c de ¾	\$1.500

✚ Mano de obra (12 días por \$20.000c/u) \$240.000

✚ Costos varios

• Arrendamientos	\$50.000
• Energía	\$30.000

✚ Depreciación de maquinaria

• Sierra sin fin	\$3.000.000
• Taladro de ½	\$250.000
• Pulidora	\$450.000
• Compresor	\$700.000
• Sierra de banco	\$350.000
• Sierra radial	\$320.000
• Ruteadora	\$520.000
• Lijadora orbital eléctrica	\$420.000
• Herramientas manuales	\$81.100

✚ Depreciación; = \$101.518

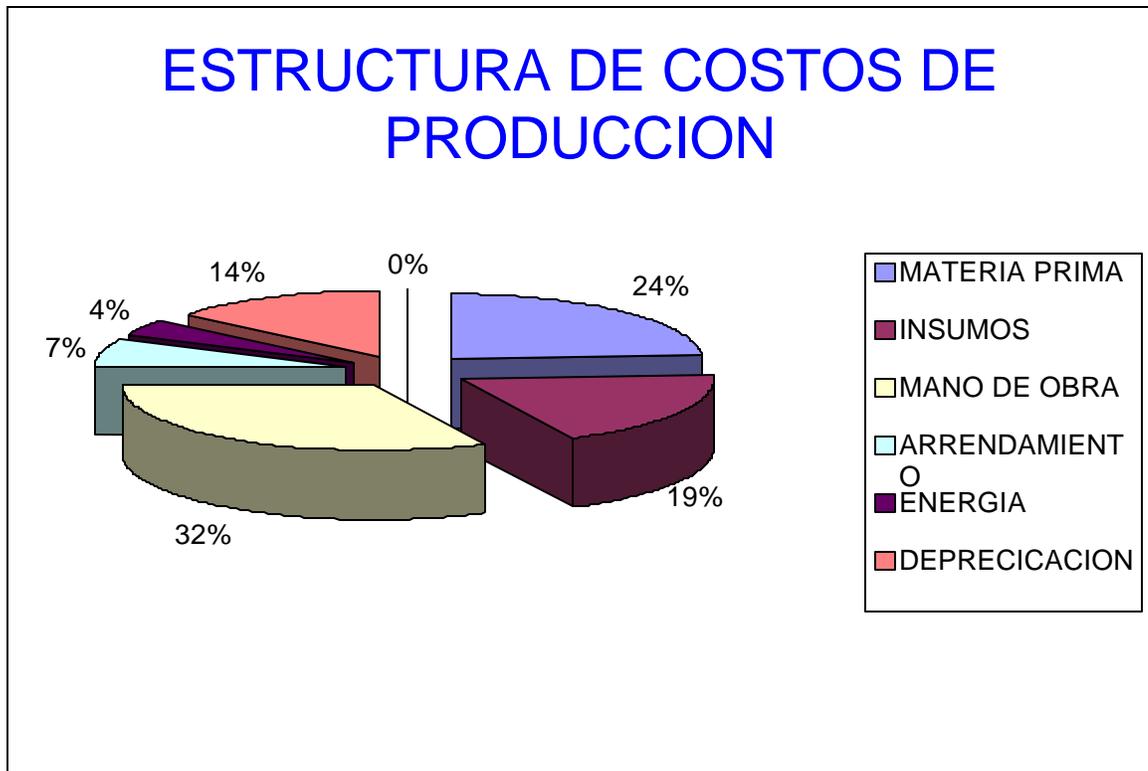
$$\frac{6.091.100}{720} \times 12 = 101.518$$

RESUMEN DE COSTOS;

Materia prima	\$177.000
Insumos	\$138.750
Mano de obra	\$240.000

Arrendamiento	\$50.000
Energía	\$30.000
Depreciación de maquinaria (12 días)	\$101.518
TOTAL COSTOS	\$737.268
Precio de venta:	\$900.000

Figura No. 15. Estructura De Costos De Producción

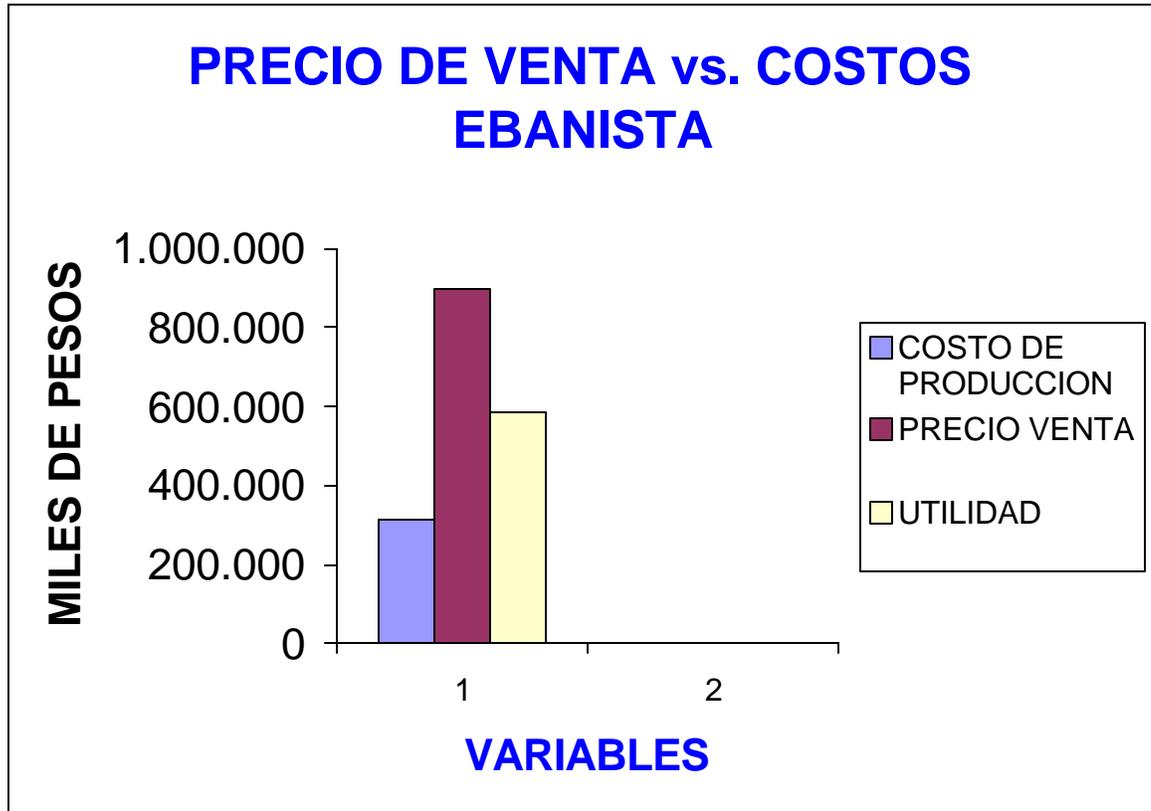


Los microempresario ebanistas de san Andrés de Tumaco, para el calculo de del precio de un producto acabado, consideran como costo, la materia prima, insumos. La mano de obra no la consideran como costo, la consideran ganancia; el arrendamiento y la energía son otros factores que no tienen en cuenta para el calculo de los costos; la depreciación de la maquinaria es una variable importante en el calculo de los costos de fabricación ya que esta permite realizar reposición de equipo cuando estos han cumplido su ciclo, sin embargo no es tenida en cuenta por los microempresarios de San Andrés de Tumaco.

Al realizar una comparación entre los costos considerados por los ebanistas locales y el precio de venta de estos productos podemos apreciar una diferencia sustancial, pero si se toma en cuenta los costos reales se puede ver que no existe una diferencia que le permita al subsector tener un crecimiento, por que si bien es

cierto los ebanistas obtienen un ingreso que les permite satisfacer sus necesidades, esta integrado por la depreciación, por lo que cuando una maquina cumple su ciclo o se daña no tienen dinero para su reposición.

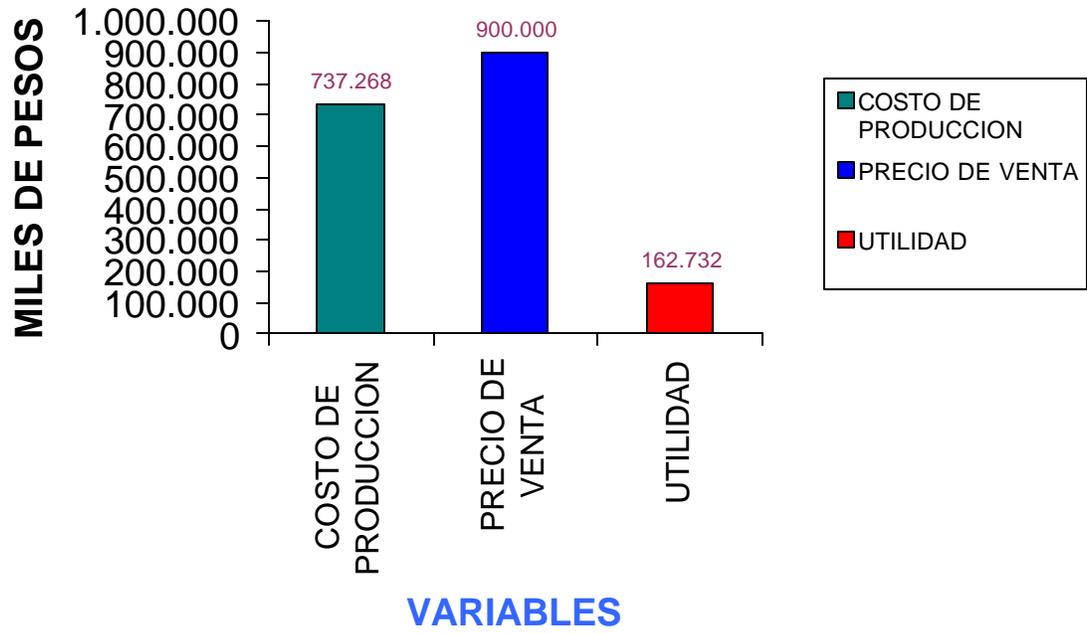
Figura No. 16. Precio Venta Vs. Costos Ebanistas



Según el ejemplo de costos el microempresario obtiene una utilidad de \$584.250 los cuales destina para sus gastos familiares, sin embargo descuidan por desconocimiento de una estructura de costos la reposición de maquinaria. Si se tiene en cuenta la estructura de costos reales, la utilidad neta del microempresario sería según el ejemplo de \$162.732, lo que equivaldría a un porcentaje de ganancia del 18% cifra que no es suficiente para el crecimiento del subsector, si se tiene en cuenta que es la única forma de obtener ingreso, de ese valor salen todos los gastos para la familia y el pago de los servicios públicos.

Figura No. 17. Precio Venta Vs. Costos Reales

PRECIO DE VENTA vs. COSTOS REALES



11. COMERCIALIZACIÓN

El subsector en su gran mayoría se caracteriza por trabajar por sobre pedido y no cuenta con un espacio o punto de venta donde puedan exhibir los productos, solo el 4.7% de las ebanisterías produce constantemente para surtir algunos almacenes de la región que son de propiedad de los mismos microempresarios ebanistas. El subsector tiene la desventaja de la competencia, conformada por capitalistas que compran productos elaborados en madera en el centro del país como (Cali, Medellín, Bogotá, etc.).

El 48.8% de los empresarios consideran la calidad como el factor mas importante en la comercialización del producto. El 22.6% el precio, el 13.1% la moda y el diseño, y un 15.5% el servicio y cumplimiento. Ver cuadro 7.

Comparando los productos elaborados por el subsector, con los traídos del interior del país, los microempresarios ebanistas garantizan la calidad del producto en cuanto al tipo de madera utilizada y el cliente tiene la oportunidad de escogerla entre la variedad existente, mientras que los productos traídos del interior del país no ofrecen estas garantías ya que a estos no les interesa el tipo de madera sino que el producto tenga una buena apariencia.

Según lo anterior la comercialización de los productos no esta representado por la calidad sino por las estrategias utilizadas para llegar al cliente (caso de los vendedores puerta a puerta), por ejemplo la facilidad de pago que estos brindan.

Cuadro No. 7. Factores De Importancia En La Comercialización Del Producto.

FACTOR	No. MICROEMPRES	%
CALIDAD	41	49%
PRECIO	19	23%
SERVICIO Y CUMPLIMIENT	13	15%
MODA Y DISEÑO	11	13%
TOTAL	84	100%

Los comerciantes que traen productos elaborados en madera desde el interior del país, ofrecen precios más bajos y dan mayor facilidad de pago que los microempresarios del subsector de ebanistas de San Andrés de Tumaco.

Los comerciantes sedentarios utilizan dos modalidades de venta, de contado y a crédito. El valor de la mercancía a crédito tiene un 10% de incremento con relación al precio de contado, la mercancía se entregada con un 40% del costo del producto a crédito y el saldo se lo divide para seis meses.

También existe otra modalidad de venta llamada pago diario, que consiste en entregar al cliente el producto y cobrar todos los días una cantidad de dinero

pactada entre el cliente y el comerciante. Estos tipos de comerciantes no cuentan con un punto de venta al público, ellos ofrecen sus productos puerta a puerta.

Algunos ebanistas cobran por los productos que elaboran, calculando los costos sin ningún estimativo formal, lo cual en muchas ocasiones les ha causado problemas, por que terminan las obras y los costos de producción resultantes son mayores que los estimados.

Los ebanistas de San Andrés de Tumaco, para el cálculo del precio de sus productos, no tienen en cuenta factores como la energía, depreciación de maquinaria, local, mantenimiento, etc. Por lo que tienen dificultades en la reposición de sus herramientas de trabajo.

El 95.2% de los ebanistas trabajan por sobre pedidos, de lo cual al pactar el precio con el cliente, solicitan el 50% como anticipo para empezar la obra. El otro 50% es entregado al terminar el producto.

Una desventaja del subsector que influye en la comercialización es el incumplimiento de éstos en la entrega de los pedidos, muchas veces, se debe a la falta de organización y desconocimiento de los costos de producción.

El 4.8% equivalente a 4 ebanisterías de San Andrés de Tumaco tienen producción continua. Estas ebanisterías surten puntos de venta local.

La ebanistería Gladis de propiedad del señor Manuel Grueso (Tumaqueño) tiene una producción semanal relacionada de la siguiente manera:

- Juegos de sala 4 semanal
- Juegos de comedores 4 semanal
- Camas modelos diferentes 10 semanal
- Armarios 8 Semanal
- Tocadores 6 semanal
- Bifet 2 semanal.

El 20% de esta producción es vendida en el mercado local, el 10% en las veredas y el saldo se acumula para temporadas como junio- julio y diciembre.

La fábrica de muebles Arquitectónicos de propiedad del señor Emiliano Montaña (Tumaqueño) tiene una producción semanal de la siguiente manera:

- Juego de sala isabelina 1 semanal
- Juego de comedor isabelina 1 semanal

- Camas 1 semanal

El 100% de esta producción es vendida en el mercado local.

Ebanistería Muebles del Pacifico de propiedad del señor Norberto Sánchez, tiene una producción semanal de 15 juegos en general, entre alcobas, salas y comedores. Los productos mas vendidos son los juegos de sala. La producción se vende 100% en el mercado local.

Mueblería El Buen Gusto, de propiedad del señor James Cabal (Palmira) tiene una producción semanal de 5 juegos entre salas, comedores y alcobas. Esta producción es vendida en el mercado local y en las veredas.

11.1 OFERTA Y DEMANDA DE MADERA

Tumaco a través de los tiempos ha ocupado el primer lugar en variedad de especies madereras en la costa pacifica nariñense, y el segundo lugar en producción de madera, superado por Satinga. Ha sido uno de los principales abastecedores de madera de mercados como Pasto, Ipiales, Popayán, Cali, Ibagué, Santa fe de Bogotá, etc. Ver cuadro 8.

La madera llega a San Andrés de Tumaco por dos vías: Por vía terrestre y por vía fluvial. Por vía terrestre la madera es transportada en camiones desde las veredas de la Guayacana, Diviso, Descolgadero río Mira, Salamanca. La madera que sale desde estas veredas viene en forma de tablas y tablones, la cual se corta de esta forma para facilitar el cargue desde los bosques hasta las vías donde acceden los carros ya que esta se realiza a fuerza física. Por vía fluvial, la madera es transportada en balsas o chorizos desde los ríos Mira, Patia, Gualajo, Mejicano, Tablones, Rosario. Estas balsas o chorizos son impulsados por motores fuera de borda o en muchas ocasiones son arrastradas por hombres utilizando palancas. Esta madera viene en bloques y en trozas por que facilita el arrastre a través de los ríos y el mar.

La madera también es traída desde la vecina republica del Ecuador en forma de bloque y es transportada en grandes canoas. Esta madera tiene como destino las ciudades de Pasto, Cali, Santa fe de Bogotá.

Cuadro No. 8. Movilización De Madera En Metros Cúbicos Brutos En La Costa Pacifica Nariñense.

MUNICIPIOS	1997	1998	1999	2000	2001	2002
TUMACO	263826	155132	126043	141432	112289	70342
SATINGA	93687	120536	174053	183829	138024	111170
CHARCO	37217	50998	66313	95224	79004	71289
BARBACOAS	0	5400	958	162	0	0

11.2 CONSUMO LOCAL DE MADERA.

En Tumaco se explotan 29 especies maderables, siendo las de mayor producción el cuangare, el sajo y el cedro. El pulgande, laurel y tangare siendo especie de madera de producción media, son unas de las maderas mas utilizadas por los ebanistas de San Andrés de Tumaco. Estas especies de madera son muy apetecidas por los ebanistas por ser de textura semidura y por el fácil manejo de estas en el proceso de transformación; son utilizadas para la elaboración de muebles, puertas, bifet y realzas de canoas. También el subsector de ebanistas consume otros tipos de madera como el cedro, el machare, chachajillo, calabazo, etc., en menores cantidades, por diferentes razones, una de ellas es el costo de la madera y la escasez de las mismas. Esta escasez se ha dado por que la madera cada vez se aleja de la rivera de los ríos y por que no ha existido en la región ninguna política de reforestación por parte del estado ante la tala indiscriminada de los bosques. Por otro lado se convierte en un limitante para el aprovechamiento de los bosques, los consejos comunitarios de las comunidades negras.

Para el cálculo del consumo de madera en San Andrés de Tumaco, se procedió a calcular consumo de las diferentes unidades (tablas, tablón y bloque) en cada una de las 84 ebanisterías existentes en la ciudad, mediante el cual se encontró lo siguiente:

Cuadro No. 9. Consumo Promedio De Unidades De Madera A Un Mes Y A Un Año.

UNIDADES	C. MENSUAL	C. ANUAL
TABLAS	4.400,76	52.809,12
TABLON	3.234,84	38.818,08
BLOQUE	999,6	11.995,20

Teniendo en cuenta que cada unidad tiene medidas diferentes, se realizaron procesos matemáticos para llegar a una unidad de medida estándar, mt³, las medidas promedio en centímetros de las diferentes unidades de madera son:

Tablas Grueso 2,5401; Ancho 30,4812; Largo 270

Tablón. Grueso 5,0802; Ancho 30,4812; Largo 270
 Bloque Grueso 15,2406; Ancho 30,4812; Largo 280
 Entonces:

Una tabla equivale a 20904,83 cm³
 Un tablón equivale a 41809,66 cm³
 Un bloque equivale a 130074,5 cm³

Cuadro No. 10. Consumo De Madera Por Los Ebanistas.

UNIDADES	CANT. ANUAL	CM3 POR UNIDAD	TOTAL CM3
TABLAS	52.809	20.904,83	1.103.963.167,00
TABLON	38.818	41.809,66	1.622.967.382
BLOQUE	11.995	130.074,50	1.560.243.628
TOTAL			4.287.174.177

Un metro cúbico equivale a 1.000.000 cm³.
 Consumo total de madera en mt³ = 4.287.174.177cm³ / 1.000.000cm³/mt³.
 TOTAL. 4.287.17 mt³.

El consumo de madera por parte de los ebanistas de San Andrés de Tumaco es de 4287.17 mt³ al año, mientras que el nivel de movilización de madera en Tumaco es en promedio en los últimos cinco años de 121.047,6 mt³. Este consumo representa el 3,54% de la producción de madera en Tumaco, cifra que resulta insignificante frente a la producción de madera de la región, de la cual el 96,46% es destinado para abastecer los mercados del centro del país y otras actividades locales como carpintería y construcción.

Se puede observar como Tumaco siendo una zona altamente productora de madera, no tiene un crecimiento industrial en esta área y que la mayor parte de la madera se vende a otras ciudades del país con un mínimo de valor agregado.

Esta misma madera es procesada en ciudades como Pasto y Cali para luego ser enviada a Tumaco en forma de muebles. Este aspecto afecta notablemente a los ebanistas por que se convierte en competencia para el subsector y se pierde la oportunidad de vincularse a mercados más grandes como son Pasto, Popayán, Cali, Bogotá, etc.

12. ESTUDIO DE MERCADO

12.1 OFERTA DE PRODUCTOS ELABORADOS EN MADERA

Los dos sectores industriales que componen la cadena productiva de la madera en Colombia son: La producción de contra chapado y aglomerado y la producción de muebles de madera.

La participación de los productos y muebles de madera dentro de la producción industrial total del país ha sido del 1.1%, porcentaje que permaneció relativamente constante en el periodo 1991-1995. Correspondiendo 0.5% a la producción de productos de madera y 0.6% a la de muebles. Sin embargo, debido a la aguda crisis de estos sectores en los últimos años, la participación conjunta de las dos agrupaciones bajo a cerca del 0.8% de la producción manufacturera total del país.

En Tumaco la producción de productos elaborados en madera esta representada por la producción de contra chapados (triples), machimbre, molduras, palos de escoba, tablas, tablonés y la producción de muebles.

Tumaco cuenta con una gran producción de virutas de madera (aserrín), que son desaprovechadas por los empresarios de la madera específicamente los aserrios y las cepilladoras. Estas virutas son arrojadas al mar causando contaminación a la bahía.

La oferta de productos elaborados en madera en San Andrés de Tumaco, la determina la producción local y los comerciantes de estos productos desde el interior del país.

La oferta de muebles de madera en la ciudad, puede verse afectada, por diversos factores. Uno de estos factores es la adquisición de la madera, ya que los bosques cada vez se distancian mas, debido a que en la región se han talado los bosques sin ningún control y no se ha aplicado nunca una política de reforestación; por otro lado la presencia de cultivos ilícitos en la región afecta la producción de madera, porque el campesino se dedica a ellos, fortaleciendo la explotación indiscriminada de los bosques maderables.

Otro factor que produce cambios en la oferta de artículos de madera es el costo de la materia prima y de los insumos. El 62% de los ebanistas de San Andrés de Tumaco compran la madera al detal en los diferentes aserrios de la ciudad, mientras que el 22% de ellos adquiere la madera por mayor, en los sitios de desembarque de la madera que son en el sector de la Aduana (muelle turístico) y el pindo. Ver figura 18.

Figura No.18. Sitio De Llegada De La Madera (Muelle Turístico Tumaco)



El 16% de estos manifiestan adquirir la madera por mayor y al detal. No existe la intención por parte del subsector, de enlazar la cadena productiva, tomándola desde el bosque hasta el producto final, para aminorar los costos de producción y así poder ofrecer precios que compitan con otros mercados. En esta actividad la mayor utilidad la obtiene el comerciante que en gran mayoría compran los bosques a bajos precios para explotarlos y luego vender la mayor parte de la madera extraída en el centro del país con un mínimo de valor agregado. De igual manera pasa con la adquisición de los insumos, los cuales son comprados en las diferentes ferreterías de la ciudad.

12.2 COMERCIANTES DE PRODUCTOS DE MADERA EN SAN ANDRÉS DE TUMACO

En la ciudad existen diez almacenes dedicados a la distribución de muebles de madera.

Los comerciantes de estos productos surten sus almacenes con mercancías traídas desde ciudades como Cali, Palmira, Pasto y Popayán. Los productos traídos desde estas ciudades son: muebles isabelinas y Luis XV, muebles prensados y muebles tradicionales.

Figura No. 19. Mueble Isabelina



La oferta de muebles Isabelina por parte de los comerciantes locales está representada en promedio por once juegos de sala y nueve juegos de comedor mensual. Esta cifra es pequeña si tenemos en cuenta que esta cantidad es distribuida por diez almacenes en la ciudad. Ver cuadro 11

Cuadro No. 11 Venta De Muebles Isabelina Por Comerciantes Locales.

ISABELINA	CANTIDAD MES	PRECIO	TOTAL
JUEGO DE SALA	11	2.700.000	29.700.000
JUEGO DE COMEDOR	9	1.700.000	15.300.000
TOTAL	20		45.000.000

La distribución de muebles prensados en San Andrés de Tumaco la realizan dos de los diez almacenes y esta representada por: dos armarios, cinco escritorios, cinco centros de cómputo, tres archivadores, dos centros de video y tres centros de sonido mensual. Ver cuadro 12

Figura No. 20. Centro De Computo Prensado



Estos productos tienen como ventaja especial, que no son atacados por las polillas, por lo que garantizan durabilidad siempre y cuando no estén expuestos al agua.

Cuadro No. 12. Venta De Muebles Prensados Por Comerciantes Locales.

MUEBLES PRENSADOS	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
ARMARIOS	2	380.000	760.000
ESCRITORIOS	5	180.000	900.000
CENTROS COMPUTO	5	185.000	925.000
ARCHIVADORES	3	270.000	810.000
CENTRO DE VIDEO	2	265.000	530.000
CENTROS DE SONIDO	3	196.000	588.000
BIBLIOTECAS	4	153.000	612.000
TOTAL	24		5.125.000

La distribución de muebles tradicionales, está representada por los productos que se relacionan en el siguiente cuadro. Estos productos, por sus precios se acomodan al nivel de ingresos de la población. La comercialización de estos productos constituye una amenaza para los ebanistas debido a las estrategias de ventas utilizadas por los comerciantes locales (plazos, precios, inventarios, etc.).

Cuadro No. 13. Venta De Muebles Tradicionales Por Comerciantes Locales.

PRODUCTOS	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
CAMAS	23	280.000	6.440.000
JUEGOS DE ALCOBA	11	1.550.000	17.050.000
ARMARIOS	21	1.233.000	25.893.000
ESCRITORIOS	4	450.000	1.800.000
JUEGOS DE SALA	23	840.000	19.320.000
JUEGOS DE COMEDOR	5	650.000	3.250.000
POLTRONAS	3	1.550.000	4.650.000
MESAS DE TV.	2	120.000	240.000
MESA DE EQUIPOS DE SONIDO	3	350.000	1.050.000
CAMAROTES	4	250.000	1.000.000
TOTAL	99		80.693.000

Por otro lado, forman parte del grupo de comerciantes de productos de madera los vendedores ambulantes cobra-diaros, que realizan esta actividad a domicilio. Estos comerciantes por lo general, venden mucho más caro que los comerciantes sedentarios, debido a que en ocasiones entregan los productos sin cuota inicial y realizan la labor de recaudos visitando los clientes todos los días.

En San Andrés de Tumaco, encontramos 26 comerciantes ambulantes de muebles de madera y otros productos como pequeños electrodomésticos, etc. Los productos de madera son traídos desde ciudades como Santa fe de Bogotá, Bucaramanga, Barranquilla y Cali.

Figura No. 21. Armario



Estos comerciantes argumentan que estos productos no son de buena calidad, ya que los productores aprovechan cualquier trozo y tipo de madera, es decir aprovechan la madera al máximo sin importar su calidad; lo destacable es el acabado de estos productos lo cual camufla la calidad de los mismos.

Figura No. 22. Juego De Comedor



Los productos mas vendidos por estos comerciantes son camas, consolas, armarios, juegos de comedor, repisas, etc. Además de estos también venden poltronas, juegos de sala Isabelina y otros productos mixtos como: repisas (metal y madera), mecedoras (suncho y madera), sillas playeras (madera y tela), armarios tejidos (suncho y madera).

Este grupo de comerciantes es la mas grande amenaza para el subsector de ebanistas de la ciudad debido a los grandes volúmenes de mercancía que movilizan tanto en el perímetro urbano como en el rural y teniendo en cuenta que estos productos no generan valor agregado en la región ya que son traídos de otras ciudades; pero de presentarse un cambio en las condiciones de trabajo de los ebanistas locales, estos mismos comerciantes se convertirían en una

oportunidad a aprovechar por los microempresarios ebanistas de la ciudad. Pues estos comerciantes argumentan que no compran en San Andrés de Tumaco por que no hay oferta de estos productos y que de existir la oferta, queda abierta la posibilidad de comprar al subsector de ebanistas de la ciudad, previo análisis de sus precios y formas de venta.

Cuadro No. 14. Oferta De Productos De Madera Por Parte De Los Comerciantes Ambulantes En Un Mes Tipo

PRODUCTOS.	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	PRECIO TOT.
CAMAS	416	180.000	74.880.000
CONSOLAS	250	95.000	23.750.000
ARMARIOS	333	245.000	81.585.000
JUEGOS DE COMEDOR	83	450.000	37.350.000
REPISAS	312	80.000	24.960.000
CAMAROTES	83	150.000	12.450.000
SALAS ISABELINA	52	2.400.000	124.800.000
POLTRONAS	187	1.900.000	355.300.000
TOTAL	1.716		735.075.000

12.3 PRODUCCIÓN DE MUEBLES POR PARTE DE LOS EBANISTAS LOCALES

Como ya se dijo anteriormente la producción de muebles por parte de los ebanistas locales se da por sobre pedidos; solo cuatro de las ochenta y cuatro ebanisterías de la ciudad tiene una producción constante, con la cual surten puntos de venta, que son de propiedad del mismo microempresario ebanista. Esta modalidad de producción caracteriza a 80 ebanisterías de la ciudad.

La producción de muebles en San Andrés de Tumaco, se da en diferentes estilos, tres de las ochenta y cuatro ebanisterías trabajan muebles isabelinas, las demás ebanisterías fabrican muebles tradicionales

Cuadro No. 15. Producción De Muebles Por Los Ebanistas Locales Un Mes Tipo

PRODUCTOS	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
CAMAS	299	360.000	107.640.000
JUEGOS DE SALA	34	900.000	30.600.000
JUEGOS DE COMEDOR	34	800.000	27.200.000
JUEGOS DE ALCOBA	22	1.050.000	23.100.000
PUERTAS	214	300.000	64.200.000
ARMARIOS	122	384.000	46.848.000
BIFETH	19	400.000	7.600.000
COCINAS	9	2.000.000	18.000.000
MESAS TV.	2	150.000	300.000
TOCADOR	12	250.000	3.000.000
TOTAL	767		328.488.000

Los precios aquí tomados, son promediados, ya que en los diferentes tipos de muebles, existen diferentes modelos, pues cada modelo tiene un precio diferente. Dentro de la producción local, es de destacar la de tres ebanisterías que producen muebles isabelina, con los cuales surten cuatro puntos de venta en la ciudad. Esta producción ocupa mano de obra local y foránea.

Cuadro No. 16. Producción Local De Muebles Isabelina

PRODUCTO ISABELINA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
CAMAS	24	450.000	10.800.000
JUEGOS DE SALA	36	1.700.000	61.200.000
JUEGOS DE COMEDOR	32	1.200.000	38.400.000
TOTAL	92		110.400.000

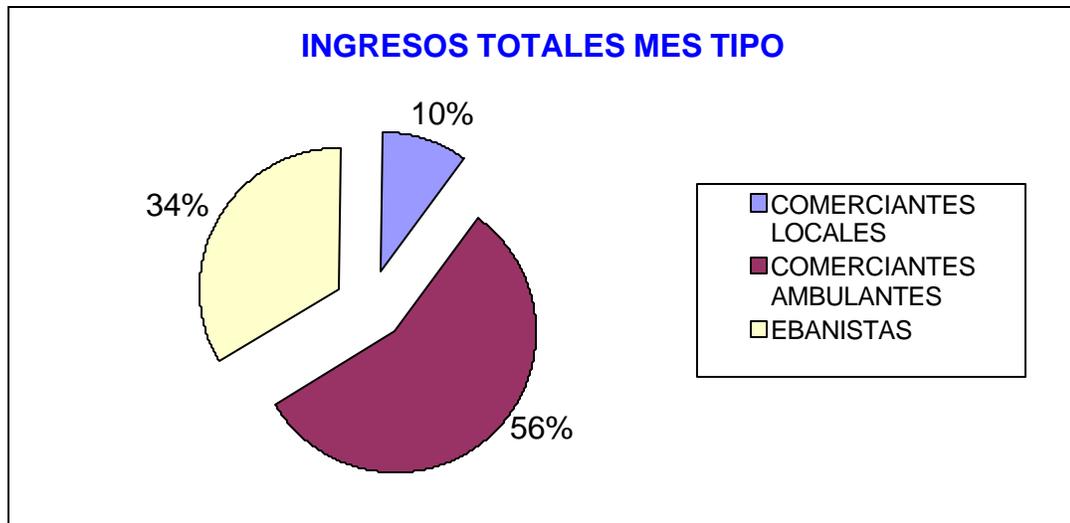
Como puede observar en el cuadro anterior, esta producción alcanza un valor significativo, teniendo en cuenta que es lograda por tres ebanisterías mensualmente y se posesiona como la mas alta en la ciudad.

Cuadro No. 17 Oferta total de productos en madera en San Andrés de Tumaco.

OFERTA TOTAL	CANTIDAD	VALOR	PORCENT.
COMERCIANTES LOCALES	143	130.818.000	10.02%
COMERCIANTES AMBULANTES	1716	735.075.000	56.34%
EBANISTAS	859	438.888.000	33.64%
TOTAL	2.718	1.304.781.000	100%

En el cuadro anterior resalta la participación de los comerciantes ambulantes de productos en madera, ocupando el primer lugar en ventas en la ciudad de San Andrés de Tumaco, logrando abarcar el 56.34% de las ventas totales en la ciudad. Así mismo se observa como los ebanistas locales se han dejado ganar ventaja de los comerciantes ambulantes y se encuentran en el segundo lugar con una participación del 33.64% en ventas en el mercado local.

Figura No. 23. Ingresos Totales



Los comerciantes ambulantes se constituyen en una gran amenaza para el desarrollo del subsector de ebanistas de la ciudad ya que su dominio en el mercado local, reduce en gran manera el crecimiento del subsector, pues estos no ocupan mano de obra local. Ellos compran sus productos en otras ciudades ayudando al fortalecimiento económico de otras regiones y deteriorando de manera significativa el crecimiento económico de San Andrés de Tumaco.

El gremio de comerciantes ambulantes de productos en madera de la ciudad se puede convertir en una oportunidad para el subsector de ebanistas, por que si estos se organizan y buscan estrategias que les permita aminorar costos de producción y mejorar el acabado de los productos, el gremio de comerciantes estaría en condiciones de consumir la producción local.

Si consideramos la cantidad de dinero que mueven los ebanistas al mes, es una suma significativa (\$438.888.000), pero resulta insuficiente si tenemos en cuenta que este gremio esta compuesto por 251 ebanistas, que devengan en promedio un 20% de este valor como ingreso único para el sustento de sus familias. En otras palabras el ingreso promedio de cada ebanista es de \$349.712.00, cifra que no es suficiente para la satisfacción de las necesidades básicas de las familias de los integrantes del subsector.

Si se presentara un aumento considerable en la demanda de productos en madera en la ciudad de San Andrés de Tumaco, según los microempresarios ebanistas y en las condiciones de trabajo actual estos estarían en capacidad de aumentar su producción hasta en un 32%, o sea 275 unidades.

Esto nos indica que aunque la producción de muebles por parte de los ebanistas locales sea del 100%, el nivel de consumo de madera sigue siendo bajo si tenemos en cuenta el nivel de producción de madera en la región, además aunque se llegara a producir al 100%, la oferta por parte de los ebanistas locales estaría por debajo de la demanda de estos productos; es decir, la producción de muebles de madera en San Andrés de Tumaco es insipiente. Sin embargo si los ebanistas cambian su sistema de trabajo tradicional a un trabajo en serie donde va ha ver una mayor destreza de la mano de obra, la producción será superior a la estimada por estos. Como ya se dijo anteriormente el nivel tecnológico del subsector de ebanistas de la ciudad tiene una gran falencia ya que las maquinarias y equipos utilizados por los microempresarios no permiten alcanzar grandes niveles de producción que contribuyan al crecimiento del subsector.

12.4 BIENES SUSTITUTOS DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS EN MADERA

Uno de los determinantes de la posición de la curva de demanda es el precio de los bienes sustitutos.*

En algunos productos, la capacidad económica de los habitantes de San Andrés de Tumaco, afecta de manera directa la demanda de productos de madera, mostrando cierta tendencia al consumo de productos sustitutos.

El conjunto de productos sustitutos de los productos elaborados en madera, está constituido por los productos plásticos, los productos en láminas y los productos en aluminio.

Entre los productos plásticos se resaltan una gran variedad de sillas, mesas, escritorios, y muchas soluciones prácticas para el hogar, la oficina e instituciones.

* MICRO Y MACRO, McGraw-Hill, tomo 1, Pág. 48, tercera edición

Estos productos son comercializados en San Andrés de Tumaco, por las diferentes ferreterías y cristalerías.

Cuadro No. 18. Venta Mensual De Productos Plásticos.

PRODUCTOS	CANTIDAD.	PRECIO PROM.	TOTAL
SILLAS	4.871	12.121	59.041.391
SILLAS UNIVERSITARIAS	286	31.900	9.123.400
MESAS	571	33.423	19.084.533
ESCRITORIOS	8	96.000	768.000
TOTAL	5.736		88.017.324

Como podemos observar en el cuadro, los productos plásticos son muy deseados por colegios, instituciones públicas y privadas, los hogares, etc. en la ciudad de San Andrés de Tumaco, especialmente las sillas. Esta oferta es de tener muy en cuenta por el gremio de ebanistas de la ciudad ya que esta reduce considerablemente la demanda de productos similares en madera, afectando directamente el nivel de ingreso de los ebanistas locales.

En el análisis de los productos sustitutos de los productos de madera, también es de tener en cuenta la fabricación de puertas y ventanas en aluminio y laminas galvanizadas. Para obtener este dato se acudió a los seis almacenes de estos productos en aluminio al igual que las cuatro dobladoras de láminas de la ciudad.

Cuadro No. 19. Productos En Aluminio Y Láminas Galvanizada

PRODUCTOS	ALUMINIO			LAMINA GALVANIZADA		
	CANTID.	V. UNIT.	TOTAL	CANTID.	V. UNIT.	TOTAL
PUERTAS	11	450.000	4.950.000	157	250.000	39.250.000
VENTANAS	33	110.000	3.630.000	48	140.000	6.720.000
TOTAL	44		8.580.000	205		45.970.000

La suma de la cantidad de dinero causado por la venta de productos en sustitutos de los productos en madera, produce un 10.93% con relación a la venta de productos en madera en San Andrés de Tumaco, y un 32.5% de la participación de los ebanistas en el mercado de estos elementos en la ciudad. Si comparamos esta cifra con el mercado total, no hace mucho efecto, pero si la consideramos con el subsector de ebanistas de la ciudad, resulta preocupante el crecimiento de la participación de estos productos en el mercado local. El aumento de las ventas de productos plásticos se debe a sus precios, estos son mas baratos que los productos en madera, no son atacados por polillas y se pueden apilar de manera que no ocupen mucho espacio. A pesar de que las puertas y ventanas en aluminio

y galvanizado, resultan mas costosas que las elaboradas en madera, conservan una gran ventaja que es su seguridad.

12.5 DEMANDA DE PRODUCTOS ELABORADOS EN MADERA

Para el análisis de esta variable es preciso determinar el consumo actual y potencial, es decir demanda efectiva y demanda potencial de productos de madera, además las motivaciones de los consumidores que los conduce a preferir estos producto.

La Demanda pretende cuantificar el volumen de bienes que el consumidor podría adquirir de la producción, además se asocia a diferentes niveles de precio y condiciones de venta, entre otros factores, y se proyecta en el tiempo.*

El nivel de consumo de los productos de madera en la ciudad de San Andrés de Tumaco va de acuerdo a los niveles de ingreso y las condiciones de venta. La tendencia al consumo de estos productos es alta, esto lo manifiestan 385 hogares encuestados; un porcentaje de las personas encuestadas afirman que el motivo de su preferencia por los productos de madera es la elegancia, la decoración y la frescura; mientras que otro grupo de personas no prefiere los productos de madera por su baja durabilidad en este ambiente, ya que la madera es atacada frecuentemente por polillas. Como ya se dijo anteriormente los ebanistas de la ciudad no acostumbran a inmunizar la madera lo cual perjudica la durabilidad de esta. A esto se suma que el secado de la madera no es óptimo, pues el subsector microempresarial de ebanistas de la ciudad no cuenta con un horno para el secado de la madera y el método de secado no es garantizado. Esta debilidad en el subsector puede ser contrarrestada mediante alianzas con los capitalistas de la madera en la ciudad y los microempresarios ebanistas para lograr la instalación de un horno secador en San Andrés de Tumaco por parte de los primeros y el consumo de madera seca por parte de los ebanistas locales.

12.5.1 Demanda Efectiva

Los ebanistas de San Andrés de Tumaco tienen como modalidad de trabajo la producción por sobre pedidos, no cuentan con un capital de trabajo que les permita producir para el surtido de un punto de venta de sus productos.

La producción de muebles de madera por parte de los ebanistas locales en San Andrés de Tumaco es de 767 artículos más 92 de modelos isabelina en promedio mensual. Esta producción viene a ser igual a la demanda de estos productos para los ebanistas, (oferta = demanda) debido a su modalidad de trabajo. Cuando se analiza la demanda de estos productos por parte de los diferentes hogares e

* *SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo, Op. Cit., p 21.

instituciones de la ciudad se encuentra que hay un consumo mensual de productos de madera de 2718 artículos, lo cual permite afirmar que San Andrés de Tumaco es un potencial bastante atractivo a la hora de invertir en la actividad de la ebanistería. Esta diferencia entre la demanda total y la demanda realizada a los ebanistas locales es suplida por los comerciantes sedentarios y comerciantes ambulantes de la ciudad.

La presencia de comerciantes de muebles de madera en la ciudad a más de ser la competencia directa para los microempresarios de San Andrés de Tumaco, garantizan una oportunidad para estos. Las asociaciones de ebanistas puede ser un mecanismo de aprovechamiento de esta oportunidad mediante la unificación de tecnologías y fuerza de trabajo que respondan a un crecimiento considerable en la demanda. Logrado el fortalecimiento de estos dos factores productivo en el subsector de ebanistas, se pueden realizar convenios entre estos y los comerciantes locales, ya sea sedentarios (almacenes) o ambulantes (puerta a puerta). Estos convenios deben centralizarse en la producción de muebles de madera por parte de las asociaciones de ebanistas y la distribución de estos muebles por parte de los comerciantes.

Una alianza entre ebanistas y comerciantes permitirá un crecimiento sostenible al subsector microempresarial de la ciudad, garantizando un mejor nivel de ingreso, acceso a servicios de salud, gozar de todas las prestaciones sociales legales, etc. Para realizar estas alianzas es necesario la capacitación de los microempresarios en áreas como administración, costos de producción, que permita a estos tener un conocimiento más amplio en cuanto a la dirección, control y evaluación de la microempresa, como también identificar los costos (variables y fijos) a los que se somete la empresa en la producción de un bien y tomar las precauciones necesarias en la fijación de precios de sus productos.

12.5.2 Demanda Potencial

En el cuadro No. Se puede apreciar que los hogares con mayor tendencia al consumo de productos de madera son los de niveles más bajos según la clasificación del SISBEN o los de mayor precariedad económica y social, de igual manera el consumo de productos de madera decrece en la medida en que se escala un nivel.

Los niveles 1 y 2 del SISBEN, corresponden a familias nativas de la región y a desplazados de algunos departamentos del país como el Putumayo, sus principales actividades económicas están centradas en la pesca y la agricultura de subsistencia y los servicios domésticos.

Para el análisis de la demanda potencial se ha tenido en cuenta el sector domiciliario y el sector institucional.

Realizadas 300 encuestas a los hogares teniendo en cuenta la clasificación según el SISBEN da como resultado una demanda potencial de 43.088 productos, entre puertas, ventanas, camas comedores, juegos de sala etc. Esta demanda puede ser estimulada mediante la adopción de estrategias de mercadeo que oriente a la conversión de esta demanda potencial en una demanda efectiva. Una de estas estrategias puede ser la de brindar facilidad de pago, para que los hogares con bajos niveles de ingreso puedan tener oportunidad de acceder a estos productos.

Cuadro No. 20. Demanda Potencial Domiciliaria En San Andrés De Tumaco.

PRODUCTO	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Total
Puertas	2521	1786	681	131	21	5140
Ventanas	2225	1489	454	105	21	4294
Camas	1928	1191	624	131	35	3909
Juego. Comedor	2670	2084	568	157	28	5507
Juego. Sala	2966	1637	738	210	28	5574
Juego. Alcoba	2521	1489	965	131	42	5148
Bifeth	2670	1935	397	236	35	5273
Cocinas	2076	1935	510	79	42	4642
Closet	742	0	0	26	0	768
Tocador	148	298	0	0	0	446
Biblioteca	0	0	227	131	21	379
Mesa computad.	0	0	57	0	0	57
Estanterías	0	0	57	0	0	57
Divisiones salas	0	0	114	26	0	140
Cama cuna	0	0	0	26	0	26
Poltronas	1186	447	57	26	7	1723
TOTAL						43.088

Encuestadas 85 instituciones para el cálculo de la demanda potencial se pudo apreciar que existe un alto porcentaje de consumo que puede a ser aprovechado por los ebanistas locales aplicando estrategia de mercadeo que seduzcan a la decisión del consumo de productos de madera. Esto ayudaría a fortalecer el crecimiento del subsector microempresarial de ebanistas.

Para el aprovechamiento de la demanda potencial domiciliaria e institucional por parte del subsector microempresarial de ebanistas de San Andrés de Tumaco, es necesario que el ebanista cuente con un capital de trabajo definido, que les permita dar facilidades de pago a sus posibles clientes y sostenerse mientras se recupera el capital invertido. Este capital se puede obtener mediante el aprovechamiento de las bondades del estado a través del plan de apoyo a las microempresas, brindándoles créditos a corto plazo.

Cuadro No. 21. Demanda Potencial De Productos Elaborados En Madera De Las Instituciones

ITEM	NOMBRE INSTITUCIÓN	Mesas	Escritorios	Archivadores	Bibliotecas	Sillas
1	BAR RESTAURANTE LA RAMADA	20				80
2	COLEGIO CIUDADELA	35	3	4	5	38
3	COLEGIO MIXTO DOS QUEBRADAS	30	5	3	8	65
4	COLEGIO MIXTO LA FLORIDA	15	2	1		15
5	COMCAJA		1			
6	COMFAMILIAR	2	1	1	1	5
7	CORPONARIÑO		3			
8	ESCUELA RM BICHOFF	20	25	3	2	200
9	EDUPAZ	2	5	3		10
10	ENSUEÑO DE LUNA	20				40
11	ESCUELA CAUNAPI K-60	15	10	4	2	300
12	ESCUELA EXPORCOL	8		1		200
13	ESCUELA HOLAYA HERRERA	100	3	3	1	100
14	ESCUELA IBERIA		18	4	10	50
15	ESCUELA INMACULADA CONCEPCIÓN	80	30	20	10	300
16	ESCUELA LA LIBERTA	7	1	2		200
17	ESCUELA MARIA AUXILIADORA	8	12	5	3	40
18	ESCUELA SAN MARTIN	7	2			10
19	ESCUELA VENECIA	5	2	2	1	150
20	ESCUELA UNION VICTORIA	0	7	3	3	7
21	FUNDACION MANGLE		3	2	1	10
22	I.C.B.F		5	3		10
23	INSTITUTO TECNICO INDUSTRIAL	23	15	15	4	38
24	INSTITUTO TECNICO POPULAR DE LA COSTA	16	5	2	2	
25	LA GRAN PARRILLA	30	3	4	1	80
26	LICEO NACIONAL MAX-SEIDEL	40	6	6		40
27	NOTARIA	2	3	2	1	5
28	RESTAURANTE EL PORTON MARINO	10				40
29	TERMARIT	60	20	15	10	200
30	UNIVERSIDAD DE NARIÑO					100
	TOTALES	555	190	108	65	2,333

Cuadro No 22. Demanda Potencial De productos Elaborados en ma

ITEM	NOMBRE INSTITUCIÓN	Mesas de	Puertas	Armarios cocina	Sillas	Ventanas
1	BAR RESTAURANTE LA RAMADA				480	
2	COLEGIO CIUDADELA	10	40	2	300	2
3	COLEGIO MIXTO DOS QUEBRADAS	20	2	1	300	
4	COLEGIO MIXTO LA FLORIDA	30				
5	COMCAJA	2				
6	COMFAMILIAR	3				
7	CORPONARIÑO	2				
8	ESCUELA RM BICHOFF		4			
9	EDUPAZ	5				
10	ENSUEÑO DE LUNA					
11	ESCUELA CAUNAPI K-60	15	15			
12	ESCUELA EXPORCOL					
13	ESCUELA HOLAYA HERRERA	5	5		50	3
14	ESCUELA IBERIA	5	20	4	100	40
15	ESCUELA INMACULADA CONCEPCIÓN	80			300	
16	ESCUELA LA LIBERTA					
17	ESCUELA MARIA AUXILIADORA	10	10	1	340	8
18	ESCUELA SAN MARTIN		10		300	
19	ESCUELA VENECIA	2				
20	ESCUELA UNION VICTORIA	5	7		400	7
21	FUNDACION MANGLE	2				
22	I.C.B.F	5				
23	INSTITUTO TECNICO INDUSTRIAL	44				
24	INSTITUTO TECNICO POPULAR DE LA COSTA					
25	LA GRAN PARRILLA	2				
26	LICEO NACIONAL MAX-SEIDEL	20	15		1	
27	NOTARIA	2				
28	RESTAURANTE EL PORTON MARINO					
29	TERMARIT	60			200	
30	UNIVERSIDAD DE NARIÑO	10				
	TOTALES	339	128	8	4,17	60

Cuadro No. 23. Demanda Potencial De Productos Elaborados En ma

ITEM	NOMBRE INSTITUCIÓN	Estantes	Cielo Raso	Mesas para modistería	Tableros	Sillas Preescolares
1	BAR RESTAURANTE LA RAMADA					
2	COLEGIO CIUDADELA					
3	COLEGIO MIXTO DOS QUEBRADAS					
4	COLEGIO MIXTO LA FLORIDA					
5	COMCAJA					
6	COMFAMILIAR					
7	CORPONARIÑO					
8	ESCUELA RM BICHOFF			80		
9	EDUPAZ					
10	ENSUEÑO DE LUNA					
11	ESCUELA CAUNAPI K-60					
12	ESCUELA EXPORCOL					
13	ESCUELA HOLAYA HERRERA	2			3	7
14	ESCUELA IBERIA	20		35		
15	ESCUELA INMACULADA CONCEPCIÓN	10				
16	ESCUELA LA LIBERTA					
17	ESCUELA MARIA AUXILIADORA	12	X			
18	ESCUELA SAN MARTIN					
19	ESCUELA VENE CIA					
20	ESCUELA UNION VICTORIA	2				
21	FUNDACION MANGLE					
22	I.C.B.F					
23	INSTITUTO TECNICO INDUSTRIAL					
24	INSTITUTO TECNICO POPULAR DE LA COSTA					
25	LA GRAN PARRILLA					
26	LICEO NACIONAL MAX-SEIDEL	4				
27	NOTARIA					
28	RESTAURANTE EL PORTON MARINO					
29	TERMARIT	5				
30	UNIVERSIDAD DE NARIÑO					
	TOTALES	55		115	3	7

Cuadro No. 24. Demanda Potencial De Productos Elaborados En ma

ITEM	NOMBRE INSTITUCIÓN	Estente para Televisor	Banquetes	Bifet	Sillas Largas	Pisos	Tablones
1	BAR RESTAURANTE LA RAMADA			1			
2	COLEGIO CIUDADELA						
3	COLEGIO MIXTO DOS QUEBRADAS						
4	COLEGIO MIXTO LA FLORIDA						
5	COMCAJA						
6	COMFAMILIAR						
7	CORPONARINO						
8	ESCUELA RM BICHOFF						
9	EDUPAZ						
10	ENSUENO DE LUNA		10				
11	ESCUELA CAUNAPI K-60						
12	ESCUELA EXPORCOL						
13	ESCUELA HOLAYA HERRERA						
14	ESCUELA IBERIA						
15	ESCUELA INMACULADA CONCEPCIÓN		10				
16	ESCUELA LA LIBERTA						
17	ESCUELA MARIA AUXILIADORA						
18	ESCUELA SAN MARTIN						
19	ESCUELA VENECIA						
20	ESCUELA UNION VICTORIA						
21	FUNDACION MANGLE						
22	I.C.B.F				5		
23	INSTITUTO TECNICO INDUSTRIAL						
24	INSTITUTO TECNICO POPULAR DE LA COSTA						
25	LA GRAN PARRILLA					X	X
26	LICEO NACIONAL MAX-SEIDEL						
27	NOTARIA				3		
28	RESTAURANTE EL PORTON MARINO						
29	TERMARIT		10				
30	UNIVERSIDAD DE NARINO	2					
	TOTALES	2	30	1	8		

Cuadro No. 25. Demanda Potencial De Productos Elaborados En ma

ITEM	NOMBRE INSTITUCION	Bastidores	Sillas Comedor	Mesa Comedor
1	BAR RESTAURANTE LA RAMADA			
2	COLEGIO CIUDADELA			
3	COLEGIO MIXTO DOS QUEBRADAS			
4	COLEGIO MIXTO LA FLORIDA			
5	COMCAJA			
6	COMFAMILIAR			
7	CORPONARIÑO			
8	ESCUELA RM BICHOFF		60	50
9	EDUPAZ			
10	ENSUEÑO DE LUNA			
11	ESCUELA CAUNAPI K-60			
12	ESCUELA EXPORCOL			
13	ESCUELA HOLAYA HERRERA			
14	ESCUELA IBERIA			
15	ESCUELA INMACULADA CONCEPCIÓN			
16	ESCUELA LA LIBERTA			
17	ESCUELA MARIA AUXILIADORA			
18	ESCUELA SAN MARTIN			
19	ESCUELA VENECIA			
20	ESCUELA UNION VICTORIA			
21	FUNDACION MANGLE			
22	I.C.B.F			
23	INSTITUTO TECNICO INDUSTRIAL			
24	INSTITUTO TECNICO POPULAR DE LA COSTA			
25	LA GRAN PARRILLA	X		
26	LICEO NACIONAL MAX-SEIDEL			
27	NOTARIA			
28	RESTAURANTE EL PORTON MARINO			
29	TERMARIT			
30	UNIVERSIDAD DE NARIÑO			
	TOTALES		60	50

13. ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DEL SUBSECTOR MICROEMPRESARIAL DE EBANISTAS EN EL MUNICIPIO DE SAN ANDRÉS DE TUMACO.

En San Andrés de Tumaco existen 84 microempresarios, dedicados a la elaboración de muebles en madera, los cuales realizan esfuerzos individuales que no les permite alcanzar grandes niveles de producción ni desarrollar estrategias para contrarrestar la invasión de productos de madera traídos desde el interior del país.

En la actualidad el ejercicio de la democracia en forma individual es casi imposible, puesto que cada día se requiere de información más compleja y de mayor capacidad técnica para tener un conocimiento apropiado de los asuntos del estado. Por tal razón es el grupo, la asociación, el gremio y no el individuo aislado el que posee la capacidad virtualmente suficiente para ser un verdadero sujeto de decisión política. De esta manera, con la creación de organizaciones privadas, se busca la unión de voluntades y de esfuerzos y la constitución de equipos de trabajo, a través de los cuales se acopia la información necesaria y se obtiene la suficiente capacidad técnica para colaborar eficazmente en el desarrollo económico y social de un país.

Esto hace necesario la creación de una ASOCIACION DE MICROEMPRESARIOS EBANISTAS, con la cual entrarían a desarrollar estrategias de producción, comercialización o distribución etc., por otro lado permite gestionar recursos con entidades de apoyo a programas destinadas al subsector microempresarial.

La asociación como tal buscará o gestionará el desarrollo del subsector de ebanistas en aspectos tecnológicos, fomento del empleo, el aspecto social (salud, educación, vivienda etc.), comercialización o distribución, incrementar los ingresos.

13.1 SECTOR TECNOLÓGICO TECNOLOGIA.

La asociación buscare crear condiciones básicas para el mejoramiento del nivel tecnológico del sub-sector micro empresarial de ebanistas.

Presentar proyectos a entidades gubernamentales y a las ONG de apoyo a la microempresa encaminados a la consecución de maquinaria y equipo que permita mejorar la productividad. En Tumaco CORDEAGROPAZ, es la entidad encargada de canalizar los recursos para préstamos de capital de trabajo y para maquinaria y equipo; esto se realiza en convenio con CONTACTAR, BANCOLOMBIA Y BANCO AGRARIO, estos créditos son respaldados por el FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS, hasta en un 50% para capital de trabajo y un 60% para maquinaria y

equipo. Con esto se pretende que el microempresario ebanista fortalezca la microempresa con herramientas especializadas en la transformación de la madera y presente al mercado productos que le permitan ser competitivos en precio y calidad.

Creación de un taller conjunto que cuente con toda la maquinaria y herramientas básicas para la elaboración de muebles en madera al cual tendrán acceso todos los ebanistas. Estos pagaran un valor establecido por la asociación, por el uso de la maquinaria. Dicho taller contara con un administrador que controlara el uso de cada una de las herramientas.

De esta manera se entraría a resolver la falta de tecnología existente en el subsector de ebanistas, lo que permitirá un mejoramiento en el acabado de los muebles elaborados por los ebanistas.

La calidad es uno de los aspectos mas importantes ha tener en cuenta en la elaboración de muebles, lo que requiere que la madera utilizada en este proceso tenga un buen secado e inmunizado; esta es la primera fase de la cual depende la durabilidad del producto final.

Para esto se requiere que la asociación canalice recursos bien sea por créditos a la banca local abalados por el fondo regional de garantías o con entidades de apoyo internacional, con el propósito de adquirir un horno secador y crear condiciones optimas para el inmunizado de la madera, esto les permitiría ahorrar tiempo en el proceso de transformación de la madera, permitiéndole entregar oportunamente los pedidos; a demás garantizaría la calidad del producto.

Esto le permitiría a la asociación adquirir la materia prima al por mayor desde el bosque y venderla tratada a precio de mercado a los diferentes ebanistas de la ciudad.

De esta manera la asociación integra y consolida la cadena productiva para los ebanistas, mejorando su productividad y competitividad, con diseño y aplicación de tecnologías apropiadas. Con esto se pretende que el ebanista presente al mercado nuevos modelos, con diseños y acabados de buena presentación que les permita en un momento dado competir en precio y calidad.

13.2 SECTOR EDUCATIVO

La educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana, de su dignidad, de sus derechos y de sus deberes.

El servicio educativo comprende el conjunto de normas jurídicas, los programas curriculares, la educación por niveles y grados, la educación no formal, la educación informal, los establecimientos educativos, las instituciones sociales (estatales o privadas) con funciones educativas, culturales y recreativas, los recursos humanos, tecnológicos, metodológicos, materiales, administrativos y financieros, articulados en procesos y estructuras para alcanzar los objetivos de la educación.

La Constitución Política de Colombia, la Ley General de la Educación 115 del 1994 y según la Ley 715 de Diciembre 21 del 2001 en su Artículo 5 dice que corresponde a la Nación ejercer las competencias relacionadas con la prestación del servicio público de la educación en sus niveles preescolar básico y medio vocacional en el área urbana y rural.

Apoiados en estas leyes se debe formular estrategias o planes al gobierno municipal que permita acceder a la educación a todos los miembros del subsector, con lo cual mejoraría el nivel educativo, el de sus familias y sus beneficiarios.

Teniendo en cuenta la ley 115

Por lo tanto se debe buscar alternativas que permitan al Municipio cumplirle a la población en edad escolar del subsector, según lo establecido en la Ley. Esto no solo mejoraría el nivel educativo de sus integrantes si no también el nivel de vida; siendo la educación primaria la base principal para continuar y a la vez estimular al niño o joven a seguir con los diferentes niveles educativos y pueda mas tarde definir en que área del conocimiento quiere profundizar y aportar dichos conocimientos al subsector microempresarial de ebanistas de San Andrés de Tumaco.

Por medio de la Asociación establecer convenios con entidades que puedan brindar capacitación al subsector en lo relacionado con la educación no formal, ya que esta se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar, en aspectos académicos o laborales, como es el caso del SENA. GLOBAL HUMANITARIA, PLAN PADRINOS, EDUPAZ, entre otras, en programas o cursos de actualización en el tratamiento de la madera, elaboración y acabado de muebles para el hogar y la oficina.

Realizar convenios con entidades como LA CASA DE LA MUJER, COMFAMILIAR, CASA DE LA CULTURA, en cursos de modistería, sistemas, contabilidad, cooperativismo, manualidades, cocina, lencería, pintura, cerámica, tejido etc., para las mujeres que pertenezcan al subsector, esto les permitiría tener otra alternativa u oportunidad de obtener ingresos que ayuden a mejorar su calidad de vida.

Fomento de programas por parte de las entidades de apoyo a la microempresa, a favor de la misma, encaminados a proporcionar asistencia integral con talleres y seminarios que fortalezcan y mejoren el aspecto administrativo y operacional, para lograr la máxima eficiencia de los recursos de tal manera que todo esto redunde en un mejoramiento continuo para el crecimiento del subsector microempresarial y las familias que lo integran

Mayor capacitación y asesoría administrativa permanente e integral al subsector de ebanistas en campos como: la contabilidad, el mercadeo, la producción, la administración de personal para lograr el éxito empresarial. El empresario contará entonces con mayores condiciones para determinar sus necesidades y evaluar los puntos potenciales de financiamiento. Con estos conocimientos se entrará en mejores posiciones para discutir con los Bancos, mercados, proveedores de los principales insumos, Gobierno, etc., acerca de sus necesidades conduciendo a mayores y mejores recursos con miras a un crecimiento global.

Fundamentación de los proyectos que se desarrollen en beneficio de la microempresa, sobre la necesidad de hacer mas eficientes a los pequeños empresarios en el manejo de sus empresas, pues éstos representan la base de la economía de una nación constituyendo un grupo que puede generar mas rápidamente empleos a un costo mas bajo y por consiguiente derivar muchas de las soluciones a sus grandes problemas.

13.3 DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES PARA EL HOGAR Y LA OFICINA, PARA ADECUARLA A LA DEMANDA EN CALIDAD, PRECIO Y OPORTUNIDAD.

Desarrollar y mejorar productos a través del diseño, expresando sus valores agregados (estética, funcionalidad, identidad cultural, manualidad, ecología, materiales) y adecuándolos a la demanda del mercado.

Capacitar el recurso humano en la cultura empresarial de la calidad integral. Fortalecer la organización de la microempresa del subsector de ebanistas con racionalidad económica y sostenibilidad administrativa, en el marco de la Ley Mipyme.

La alta demanda por productos de madera existente en la ciudad es una gran oportunidad que hasta ahora los ebanistas locales no han sabido aprovechar. Este aprovechamiento no se ha dado por que el ebanista local no tiene visión empresarial, no produce para ofertar si no que vende un servicio cada vez que alguien requiere de un bien en madera, ni cuentan con un capital de trabajo. Esto hace que comerciantes invadan el mercado con estos productos. Se debe disminuir la alta dependencia del subsector de la producción por sobre pedidos.

Para mayor beneficio de los ebanistas locales se requiere que mediante la asociación de ebanistas se desplieguen habilidades en mercadeo, para persuadir al consumidor final a contratar el servicio de la asociación.

Se debe impulsar un punto de comercialización local, la cual apoye a las microempresas asociadas en la producción de muebles, donde los miembros de la asociación puedan exhibir sus productos. Además la asociación puede canalizar mercados externos que le conceda la expansión de la producción.

Se puede contratar con microempresas similares ubicadas en mercados atractivos como Cali y Santa fe de Bogotá, para venderle madera redimensionada y tratada lista para ser ensamblada.

Realizar alianzas con los comerciantes locales, en especial con los vendedores puerta a puerta, ya que estos tienen una alta participación en el mercado de muebles de madera de la ciudad; en estas alianzas se deben acordar los precios a los que estos comerciantes pueden comprar la producción de la asociación.

Unificar esfuerzos para realizar producción en serie, partiendo de un taller común, lo cual les permitirá comprar materia prima e insumos al por mayor, accediendo a mejores precios. De esta manera se puede reducir costos de producción; también se pueden reducir costos de producción mediante la utilización eficiente de la maquinaria existente ya que la depreciación de esta influye altamente en la determinación de los costos reales, además se pueden reducir costos, por un aumento en la producción, causados por la especialización del trabajo.

MANEJO SOSTENIBLE DE LOS RECURSOS NATURALES UTILIZADOS EN LA ELABORACIÓN DE MUEBLES PARA EL HOGAR Y LA OFICINA.

Apoyar iniciativas locales de investigación y repoblamiento de materias primas, que integren técnicas agroforestales amables con el medioambiente, en cooperación con las entidades especializadas.

Elaboración y ejecución de planes de manejo sostenible de materias primas, que creen condiciones de equilibrio de recursos que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades y garanticen el ejercicio de los oficios a las nuevas generaciones. Plantación de viveros para la repoblación de especies maderables en vía de extinción

SECTOR SALUD

La constitución política de Colombia en su artículo 49 dice: la atención de la salud y saneamiento ambiental son servicios públicos a cargo del estado se garantiza a todas las personas el acceso a los servicios de promoción, protección y

recuperación de la salud. Por otro lado la Ley 715 en su art. 44 dice: Corresponde a los Municipios establecer la situación de salud y propender por el mejoramiento de las condiciones determinantes de dicha situación, de igual forma promoverá la coordinación, cooperación e integración funcional de los diferentes sectores para la formulación y ejecución de los planes, programas y proyectos en la salud pública municipal. De acuerdo a lo anterior la salud es un derecho de todo ciudadano, por lo tanto se debe: Promover la afiliación al régimen subsidiado de los miembros del subsector ya que en su mayoría no están vinculados a una E.P.S. Esto se puede lograr con mayor facilidad mediante la solicitud como asociación ante los organismos competentes de la salud.

Contratar con Protección Laboral Seguro que es la Administradora de Riesgos Profesionales del Seguro Social, los servicios de riesgos profesionales para la asociación de micro empresarios del subsector de ebanistas del municipio ya que en su mayoría no cuentan con elementos necesarios de prevención en el proceso de elaboración de muebles. Para cumplir con los objetivos establecidos por el Sistema General de Riesgos Profesionales en cuanto a establecer actividades de promoción y prevención tendientes a mejorar las condiciones de trabajo y salud del subsector. De esta manera se estaría protegiendo al microempresario y su familia en caso de accidentes de trabajo.

Establecer convenios con el Instituto de Seguro Social para vincular al sistema general de pensiones a los microempresarios del subsector de ebanistas de San Andrés de Tumaco, amparados en la Ley 100 de 1993, la cual establece que el sistema general de pensiones tiene por objeto garantizar a la población el amparo contra las contingencias derivadas de la vejez, la invalidez y la muerte, mediante el reconocimiento de las pensiones y prestaciones que se derivan de dicha Ley. Se debe propender por la ampliación progresiva de la cobertura a los segmentos de población no cubiertos con un sistema de pensiones.

BIBLIOGRAFÍA

ARTEAGA, G. Ingeniero especialista en recursos naturales.

BIBLIOTECA DE CONSULTA 2003 DVD.

CUEVAS, Homero. Introducción a la economía. 5 edición Aumentada
Universidad Externado de Colombia 1993.

DIAGNOSTICO SUBSECTOR MADERAS TUMACO. Sena 1994.

ECHEVERRI CORREA, Fabio. La Industria, intermedio Editores 1991.

ENCICLOPEDIA TEMÁTICA Encarta 2000.

ENCICLOPEDIA ECONÓMICA MACRO Y MICRO, Mcgraw HILL, tercera edición
1996.

ENCICLOPEDIA TEMÁTICA VISUAL .Plaza y Janes. Tomo 1.

ESCOBAR GALLO, Heriberto y CUARTAS MEJIA, Vicente, Diccionario
económico financiero. Puntos suspensivos editores consultores 1996.

ESTATUTO FORESTAL Y DE FLORA SILVESTRE PARA NARIÑO. Resolución
020 de Febrero 1 de 1999 (Corponariño).

GALLO ESCOBAR, Heriberto y CUARTAS MEJIA, Vicente, Diccionario económico
financiero, segunda edición, Editores puntos suspensivos.

GOMEZ MORFIN, Joaquín. El control en la administración de empresas (control interno), primera edición, editorial Diana.

HARVEY, David. Los limites del capitalismo y la teoría marxista, textos de economía fondo de cultura económica 1990.

MENDEZ A. Carlos E. Metodología Segunda Edición Mcgraw Hill Editorial Kimpres LTDA. Santa Fe De Bogotá D.C 1998.

PLAN DE DESARROLLO ESTRATÉGICO TUMACO 1995-1997.

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL 2002 – 2004.

PLAN LOCAL DE SALUD MUNICIPIO DE TUMACO DEPARTAMENTO DE NARIÑO 1997.

PLAN OPERATIVO DE DESARROLLO DEL MUNICIPIO DE TUMACO 1998-2001.

ROBINSON, Stiphen P. Administración, teoría y practica, editorial Senefelder S.A. de CV México 1994.

Anexo No.1

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
ENCUESTA DIRIGIDA AL SUBSECTOR MICROEMPRESARIAL DE
EBANISTAS DE SAN ANDRÉS DE TUMACO**

OBJETIVO: Identificar tecnología, consumo de materia prima, insumos y productos fabricados.

NOMBRE DEL ENCUESTADO: _____

EBANISTERÍA: _____

DIRECCIÓN: _____

FECHA: _____

1- Marque con una X el tipo de maquinaria que posee el taller.

a. Sin Fin_____ b. Sierra_____ c. Canteadora_____ d. Cepilladora_____
e. Trompo_____ f. Machimbradora_____ g. Molduradora_____ h. Pulidora_____
i. Taladro_____ j. Torno_____ k. Caladora_____ l. Ruteadora_____
m. Otras_____

2- Marque con una X el tipo de madera que usted utiliza

a. –Cedro_____ b. Tangare_____ c. Machare_____ d. Chachajillo_____ e. Ají_____
f. Pulgande_____ g. Chanul_____ h. Sajo_____ i. Calabazo_____ j. Cuangare_____
Otros tipos de madera_____

3- Marque con una X la forma como utiliza la madera.

a. En tabla_____ b. En bloque_____ c. En tablón_____ d. Dimensionada_____

4- Marque con una X los tipos de materiales o insumos que utiliza para su trabajo

a- lija_____ b. Colbón_____ c. Bóxer_____ d. Puntilla_____ e. Barniz_____ f. Tiner_____
g. Laca_____ h. Sellador_____ i. Tinte_____ j. Esmaltes_____ k. Merulex_____
l. Anilina_____ m. Alcohol_____ n. Goma laca_____ o. Mineral_____ Otros_____

5- Marque con una X la cantidad de madera que consume según sea el caso.

a. De 0 a 5 tablas	Diario_____	Semanal_____	Mensual_____
b. De 6 a 10 tablas	Diario_____	Semanal_____	Mensual_____
c. De 11 a 15 tablas	Diario_____	Semanal_____	Mensual_____
e. De 0 5 tablones	Diario_____	Semanal_____	Mensual_____

g. De 6 a 10 Tablones Diario _____ Semanal _____ Mensual _____
h. De 0 a 5 Bloques Diario _____ Semanal _____ Mensual _____
i. De 6 a 10 Bloques Diario _____ Semanal _____ Mensual _____
6- Compra la materia prima al por mayor _____ o al detal _____
7- Compra los insumos al por mayor _____ o al detal _____
8- Que tipos de productos fábrica:
a. camas _____ b. Comedores _____ c. Muebles de sala _____ d. Puertas _____
e. Ventanas _____ f. Bifet _____ g. Escritorios _____ h. Armarios _____
Otros _____

Anexo No. 2

UNIVERSIDAD DE NARIÑO ENCUESTA DIRIGIDA AL SUBSECTOR MICROEMPRESARIAL DE EBANISTAS DE SAN ANDRÉS DE TUMACO

OBJETIVO: Valorar los conocimientos y herramientas técnico-administrativas con que cuenta el Ebanista.

Nombre del encuestado _____

Ebanistaria: _____

Dirección: _____

Fecha: _____

Marque con una X la respuesta que considere precisa para su caso

1- ESTUDIOS REALIZADOS

a. Primaria _____ Completa _____ Incompleta _____

b. Secundaria _____ Completa _____ Incompleta _____

c. Estudios Técnicos _____ Completo _____ Incompleto _____

d. Estudios Superiores _____ Completo _____ Incompleto _____

Otros _____

2- Los conocimientos que hoy en día lo acreditan como ebanista los adquirió:

a. Empíricamente _____ b. Por tradición familiar _____ c. Por interés propio _____

d. Por estudios realizados _____ e. Otros _____

3- Piensa usted que el éxito de su labor se debe en mayor medida a:

a. Conocimientos técnicos _____ b. Conocimientos administrativos _____

c. Conocimiento sobre mercadeo _____ d. Conocimientos financieros _____

4- Si se diera la oportunidad de realizar una capacitación, sobre que tema le gustaría:

a. Mercadeo _____ b. Aspectos económicos _____ c. Administración de Negocios _____

d. Técnica y producción _____ e. Costos _____ f. Otros _____

5- A que mecanismos acude usted para estar actualizado

a. Revistas especializadas _____ b. Seminarios y talleres _____

c. Atención constante a los competidores _____ d. Estudios o cursos _____

e. Entidades de apoyo _____ f. Otros _____

Anexo No. 3

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
ENCUESTA DIRIGIDA AL SUBSECTOR MICROEMPRESARIAL DE
EBANISTAS DE SAN ANDRÉS DE TUMACO

OBJETIVO: Definir los aspectos socioeconómicos que caracterizan al ebanista de San Andrés de Tumaco.

MONBRE DEL ENCUESTADO _____

EBANISTERÍA _____

DIRECCIÓN: _____

FECHA: _____

Marque con una x la respuesta que usted considere apropiada para su caso.

1- Edad

- a. Menor de 15 años _____
- b. Entre 15 y 25 años _____
- c. De 26 a 35 años _____
- d. De 36 a 45 años _____
- e. De 46 a 55 años _____
- f. Mas de 55 años _____

2- Su jornada laboral es

- a. Menos de 8 horas _____
- b. De 8 a 12 horas _____
- c. Más de 12 horas _____

3- Que tiempo lleva laborando como ebanista

- a. Menos de 5 años _____
- b. De 5 a 10 años _____
- c. De 10 a 20 años _____
- d. 20 y mas años _____

4- A que dedica su tiempo libre

- a. Deporte _____
- b. Descanso _____
- c. Dialogar _____
- d. Estudiar o leer _____
- e. Otro _____ Cuál? _____

5- Los recursos que usted obtiene a través de su actividad los destina a:

- a. Gastos familiares _____
- b. Pagos de cuentas pendientes _____
- c. Cubrir necesidades de negocios _____
- d. Formar otros negocios _____
- e. Otros _____ Cuál? _____

6- Como esta organizado su sistema de producción

- a. Por sobre pedido _____

- b. Por oferta _____
- c. Otro _____ Cuál? _____
- 7- Considera usted que el nivel de tecnología es:
- a. Optimo _____
- b. Satisfactorio _____
- c. Insuficiente _____
- d. Justifique _____
8. El diseño de los productos los realiza:
- a. La empresa _____
- b. Copia _____
- c. Por encargo _____
- d. Otro _____
- 9- Que diferencia sus productos de los otros ebanistas.
- a. Calidad _____
- b. Precio _____
- c. Servicio _____
- d. Presentación _____
- e. Moda _____
- f. Diseño _____
- g. Elegancia _____
- h. Otro _____ Cuál? _____
- 10- El mercado de los productos terminados en madera esta en fase de:
- a. Expansión _____
- b. Estabilidad _____
- c. Disminución _____
- 11- La ebanistería tiene dificultades en la adquisición de materia prima?
Si _____ No _____ de que tipo:
- a. Calidad _____
- b. Cantidad _____
- c. Precio _____
- d. Despacho _____
- e. Crédito _____
- 12- En términos porcentuales como distribuye o asigna sus recursos económicos
- a. Maquinaria, equipo y herramienta _____
- b. Materias primas _____
- c. Personal _____
- d. Pago de cuentas pendientes _____
- e. Otros gastos _____ Cuales _____
- 13- Cuales es la producción mensual por trabajador _____
- 14- Esta vinculado a una IPS (institución prestadora de Salud)
Si _____ No _____ Cual? _____
- 15- Cuantas personas tiene a cargo _____
- 16 Tiene vivienda Propia
Si _____ NO _____ que tipo de vivienda _____

17- Cuenta con los servicios de:

a. Agua

b. Energía Eléctrica

c. Teléfono

d. Televisión por cable

Anexo No.4

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN TUMAQUEÑA
CONSUMIDORA DE PRODUCTOS ELABORADOS EN MADERA

OBJETIVO:

IDENTIFICAR PREFERENCIA Y DEMANDA POTENCIAL DE LOS PRODUCTOS EN MADERA EN SAN ANDRÉS DE TUMACO.

NOMBRE _____

BARRIO _____

COMO PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS EN SU HOGAR, PREFIERE PRODUCTOS EN MADERA SI _____ NO _____

POR QUE ¿ _____ ?

QUE PRODUCTOS Y CUANTOS ESTARIA EN CONDICIONES DE ADQUIRIR EN EL CORTO PLAZO:

PUERTAS _____ VENTANAS _____ CAMAS _____

COMEDORES _____ JUEGO DE SALA _____ JUEGO DE ALCOBA _____

BIFET _____ COCINAS _____ OTROS _____

CUAL ¿ _____ ?

¿QUE ESTILO DE MUEBLES TIENE Y CUAL LE GUSTARÍA COMPRAR?

ISABELINA _____ LUIS XV _____ TRADICIONALES _____ OTRO _____

CUAL _____

Anexo No. 5

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS
CONSUMIDORAS DE PRODUCTOS ELABORADOS EN MADERA DE LA
CIUDAD DE SAN ANDRÉS DE TUMACO

NOMBRE ENTIDAD_____

A CORTO PLAZO QUE PRODUCTOS EN MADERA ESTARIA EN
CONDICIONES DE ADQUIRIR PARA LA ENTIDAD, ¿CUANTOS DE CADA
UNO?

MESAS _____ ESCRITORIOS _____ ARCHIVADORES _____

BIBLIOTECAS _____ SILLAS _____ MESAS PARA

COMPUTADOR _____ OTROS _____ CUAL _____ ?

Anexo No. 6

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMÍA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A COMERCIANTES DE MUEBLES DE MADERAS DE
LA CIUDAD DE SAN ANDRÉS DE TUMACO**

QUE ESTILOS DE MUEBLES VENDE

ISABELINA_____ LUIS XV_____ TRADICIONALES_____

EN PROMEDIO CUANTOS JUEGOS DE CADA ESTILO VENDE

CAMAS _____ JUEGOS DE ALCOBA_____ JUEGOS DE
SALA_____

JUEGOS DE COMEDOR_____ ARMARIOS_____

ESCRITORIOS_____

OTROS_____ ¿CUAL?_____

DONDE ADQUIERE LOS PRODUCTOS QUE USTED

COMERCIALIZA_____

POR QUE CREE QUE EL CONSUMIDOR PREFERE SUS PRODUCTOS.

POR EL PRECIO_____ POR LA CALIDAD_____ POR LOS

ESTILOS_____ POR FACILIDAD DE PAGOS_____ OTROS_____

¿CUAL?_____

Anexo No. 7

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA

ENCUESTA DIRIGIDA A MICROEMPRESAS DE EBANISTERÍAS DE LA
CIUDAD DE SAN ANDRÉS DE TUMACO

QUE ESTILOS DE MUEBLES PRODUCE

ISABELINA_____ LUIS XV_____ TRADICIONALES_____ OTROS
_____ CUAL_____

QUE PRODUCE LA MICROEMPRESA?

CAMAS_____ JUEGOS SALA_____ JUEGOS DE COMEDOR_____
JUEGOS DE ALCOBA_____ PUERTAS_____ ARMARIOS_____
BIFETH_____ COCINAS_____ OTROS_____ ¿CUAL?_____

EN PROMEDIO CUANTOS PRODUCE MENSUALMENTE DE CADA UNO?

CAMAS_____ JUEGOS SALA_____ JUEGOS DE COMEDOR_____
JUEGOS DE ALCOBA_____ PUERTAS_____ ARMARIOS_____
BIFETH_____ COCINAS_____ OTROS_____ ¿CUAL?_____

¿CON LA TECNOLOGÍA ACTUAL DE LA MICROEMPRESA EN QUE
PORCENTAGE SERIA CAPAS DE AUMENTAR LA PRODUCCION EN
CONDICIONES CONSTANTES DE TRABAJO?

5%_____ 10%_____ 15%_____ 20%_____ 25%_____ 30%_____ 35%_____
40%_____ 45%_____ 50%_____ MAS_____