



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**NOVIEMBRE 2020 – ABRIL 2021**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA:**

**Evaluación de las competencias de emprendimiento “Ebanistería el Arte” en la  
ciudad de Vinces**

**EGRESADO:**

**Javier Alexander Herrera Barcos**

**TUTOR:**

**Ing. Gil Aviléz Rosendo Armando**

**AÑO 2021**

## INTRODUCCIÓN

La evaluación de las competencias implica a establecer un registro de los competidores y sus perfiles comerciales que contengan datos o información como el tipo de producto o servicio, estrategia de mercadeo, fortalezas y debilidades más notables. Esta evaluación también se le podría agregar un análisis de comparaciones con los productos o servicios de las empresas competidoras. Todos estos aspectos dinamizan la actividad comercial de las entidades en el mercado e influye en el desarrollarse organizacional y esto induce a que las empresas tengan un plus efectivo en el ámbito laboral, comercial y obtenga una mayor ventaja comparativa.

El presente caso de estudio se desarrolla en el emprendimiento “Ebanistería el Arte” en la ciudad de Vinces, donde se verifican todos los componentes significativos para evaluar a las competencias desde la gestión del emprendimiento, la producción, financiamiento y comercialización considerando estos puntos relativos para obtener un mejor desarrollo económico, organizacional e influir en el mercado con las competencias exhibiendo y vendiendo productos tales como muebles, estantería, mesa de comedor, camas y todo tipo de artículos hecho a base de maderas.

El objetivo de este trabajo es evaluar las competencias del emprendimiento “Ebanistería el Arte” en la ciudad de Vinces para de esta manera determinar las debilidades que tenga en el mercado ebanista y afecta directamente a la competitividad, factores tales como la estrategia de mercado, la gestión del negocio, la productividad, comercialización de los productos y demás componentes que están incluidos en el vínculo competitivo ya que se consideran aspectos relevantes en el direccionamiento del desarrollo del emprendimiento que ayuden a mejorar el

crecimiento económico, productivo la capacidad instalada y tener un mejor posicionamiento en el mercado de ebanistería.

El estudio de caso está relacionado con la evaluación de las competencias en el emprendimiento estipulado, aportando con una metodología investigativa de dos tipos tanto como la descriptiva y la bibliográfica o documental, la primera tiene como objetivo examinar o evaluar algunos factores de una situación en particular teniendo en cuenta importantes hallazgos captados durante la adaptación del instrumento de la ficha de entrevista que está formada por preguntas consecuentemente precisas coordinadas al tema de estudio; en cambio la investigación bibliográfica o documental esta ayudará a la verificación de los documentos respectivos para referir o citar la información explícita y congruente que sustente el caso de estudio. Cabe destacar que los métodos empleados son el inductivo y el deductivo, puesto que permiten la determinación de los problemas o subproblemas que se susciten en la evaluación competitiva del emprendimiento.

El estudio de caso específicamente se relaciona con la línea de investigación del marketing y comercialización, en virtud de que analizan las responsabilidades de generar la demanda y vender los productos o servicios a los diferentes mercados en la cual se relacionan cuatro variables importantes como el producto, precio, plaza y promoción factores importantes en consideración para consolidar o fortalecer la evaluación de la competencia del emprendimiento “Ebanistería el Arte” en la ciudad de Vinces. La razón justificativa por la cual se realiza este proyecto es enfatizando de manera congruente la evaluación de la competencia un aspecto relevante en los mercados que ayuda a determinar tu posición y consecuente a esto identificar los beneficios.

## DESARROLLO

El emprendimiento “Ebanistería el Arte” se dedica a la producción y comercialización de productos hecho a base de madera como camas, mesas de comedor, muebles, estantería, consolas, cómodas entre otros, cuenta con algunos años en el mercado y se encuentra localizado en la ciudad de Vinces especificando su dirección en las calles Herbert Frei y Sucre. El taller comenzó de una manera empírica con la carpintería en donde se practicaba los trabajos experimentalmente desarrollando productos pequeños y viables en el momento de su producción a través del tiempo el taller fue progresando a nivel de estética y modalidad de sus trabajos, producción implementado algunas herramientas factibles para laborar.

El taller iba teniendo una excelente acogida en el mercado aumentaban sus clientes, había una mejor distribución de los productos y su marca se iba expandiendo localmente, ese era el objetivo para que haya un eficiente flujo comercial y poder vender los diferentes tipos de trabajos hechos a base d la madera y consecuentemente obtener un mejor nivel económico o lucrativo. Actualmente el emprendimiento ya cuenta con sus principales clientes existiendo una confianza con ellos en el momento de comercializar los productos, brindado el taller un servicio de ebanistería para satisfacer los gustos, necesidades de los consumidores.

Sin embargo, a pesar del crecimiento que ha obtenido el emprendimiento no está exento de las problemáticas o debilidades internas que limita a estar al mismo nivel con la competencia en el mercado local cada vez se pronuncian aún más la competitividad ofreciendo productos semejantes con una propuesta de valor mejorado sobresaliendo entre los demás negocios ebanistas en la ciudad de Vinces.

El mercado ebanista a través de los años se ha incrementado con nuevos negocios similares que de forma específica indican o revelan competencias, es por esta razón que los demás talleres se ven en la necesidad de mejorar cada día progresando en todos los aspectos como empresa, teniendo en cuenta las variables respectivas para ser competitivo como el producto, precio, plaza y la promociones.

Relativamente en estas circunstancias el emprendimiento o el taller debería analizar de forma efectiva a la competencia haciendo un estudio o evaluación sobre ellas, puesto a que la competencia podría generar cualquier tipo de propuesta de valor para mejorar en el mercado o tener un valor agregado para incentivar más el comercio con los clientes. “Una propuesta de valor bien planteada y específica obtiene las condiciones competitivas para contribuir apropiadamente en una categoría o estrato de negocio” (Medina Covarrubias, 2014).

La propuesta de valor es un aspecto relevante ya que permite a las empresas ser diferente y útil en posición contra la competencia y es apreciado por los consumidores, se considera la propuesta de valor como una estrategia que ponen en marcha las empresas para diferenciarse en el mercado por algo en específico y obtener beneplácito del cliente. Una de las debilidades del emprendimiento “Ebanistería el Arte” es que no ofrece una propuesta de valor significativa o pronunciada ya que esto no le permitiría nivelarse o ser mejor que las competencias en los factores correspondiente como el ámbito laboral y comercial o de venta.

“la competitividad es considerada un requerimiento para las entidades que anhelan permanecer, progresar y crear valor agregado en el mercado” (Uribe Macías, 2012, p. 27). La

competitividad es un término que determina la posibilidad de nivelar una producción y vender los productos o servicios que cumplan con las estandarizaciones del mercado, a un precio similar o más bajo y tener una eficiencia con el rendimiento de los recursos para producirlos. El emprendimiento “Ebanistería el Arte” debe tener en cuenta que las competencias son intensas ya que los otros negocios tienen una producción y comercialización un poco más elevada sea por su situación económica, capacidad instalada, maquinarias, tecnología entre otros aspectos. Las competencias siempre hay que analizarla, evaluarla constantemente porque es la única forma de mejorar la entidad.

La globalización ha generado exorbitante cantidades de mercados, lo que conlleva al incremento del tráfico de productos y servicios y, así mismo, ha cambiado a la civilización y la costumbre de los pueblos, moldeando actuales relaciones sociales. Por ello, las entidades deben crear y extender su perspectiva competitiva por medio de las variabilidades económicos, políticos, tecnológicos, ambientales y sociales (Ramírez , López, & Parra, 2019, p. 10).

En la actualidad hay varios indicadores que pueden determinar las competencias tanto internas como externas desde el ámbito laboral como la producción, la comercialización y tener en cuenta la responsabilidad social y ambiental analizando estos factores se podrían tener efectivamente una posición adecuada en el mercado competidor. El emprendimiento “Ebanistería el Arte” tiene que considerar que el nivel de competencia es alto por la razón de que existen algunos negocios similares y con mejores propuesta de producción, espacio laboral, ventas, marketing etc. En el emprendimiento otras de las problemáticas relativa que tiene

en el negocio es la falta de maquinarias actualizadas o tecnología para generar mejor la producción, es un aspecto considerable ya que por medio de los equipos o máquinas mejoradas o actualizadas tendrá una eficiente producción. Para los autores Alamar, Guijarro (2018) “El concepto de productividad determina la sinergia de la utilización de los diferentes recursos en el lugar de trabajo, la productividad está ligada con muchos elementos dentro de la empresa” (p. 5). La productividad es un factor fundamental, en este caso el emprendimiento no cuenta con una producción alta como lo hacen las competencias ya que se requiere de mayor maquinarias, equipos y tecnología para producir con un mejor nivel, es por esta razón que es uno de los aspectos cuestionables dentro del emprendimiento, porque no cuenta con todas las características especiales de producción ayudando esto a tener una mejor acogida de los clientes aumentando los diferentes modelos y estilos de presentación de los productos hechos a base de madera.

“La productividad es la capacidad en la que se proporciona el buen uso de los recursos, incluyendo su talento humano” (Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2016, p. 6). Desde este punto de vista se puede entender que la valoración o el desarrollo de los recursos toman una posición relevante en el momento de la producción en las empresas, en este caso el emprendimiento no cuenta con una excelente aplicación del recurso tecnológico o equipos actualizados para mejorar el trabajo en el ámbito interno y también hablando de manera local no cuenta con el recurso humano especializado para dicha producción ya que menciona que el talento humano también es considerado importante dentro de los procesos productivos.

Otro factor es la falta de capital financiero para la compra de nuevos equipamientos o máquinas y mejorar la infraestructura en el emprendimiento, se da por la inestabilidad económica

ya que por la ausencia de estos equipos actualizados no genera una producción un poco más elevada y consecuentemente a esto, no tiene una cantidad de clientes o consumidores más alta y esto deduce que no se obtenga un ingreso de manera abundante o aun más de lo esperado para tener un mejor flujo económico y de esta forma tener el capital accesible para una dicha inversión interna ya que lo que se evita es endeudarse con préstamos. “El capital de trabajo es el peculio mínimo que todo organismo requiere para elaborar con normalidad sus funciones operacionales” (García Aguilar , Galarza Torres , & Altamirano Salazar , 2017).

El emprendimiento no cuenta con una estrategia de marketing que revele dinamismo en el mercado para comercializar los productos y esto afecta mucho a el negocio, es por eso por lo que se requiere estudiar y aplicar de manera efectiva las estrategias del marketing de forma general para aumentar ventas, competencias, comercialización etc. Realmente es un punto muy relativo en las empresas ya que si no se obtiene un buen desarrollo del marketing podría afectar enormemente al emprendimiento de ebanistería en la competencia que tenga en el mercadeo y en la forma que se vaya a comercializar los productos.

Es necesario comprender los hábitos de marketing para obtener la base y la franqueza del consumidor. Si se alcanza a mejorar las expectativas en el mercado no solo consumirán, sino que también harán publicidad. Para ello es beneficioso proponer experiencias claras y congruentes, y cubrir con todas las necesidades que pueda brindar el producto o servicio aportando con una satisfacción al cliente ofreciendo cada vez mejores ofertas y más personalizadas ( Kotler, Kartajaya, & Setiawan, 2018, p. 17).

También es importante mencionar la poca intervención del marketing digital en el emprendimiento resulta que no se actualice al nivel de las competencias, el comercio moderno se desarrolla mucho por medio del internet ya que actualmente la mayoría de los negocios se manejan también por plataformas digitales para la comercialización, esto afecta al emprendimiento ya que no tiene esa efectividad de generar ventas o comercializar los productos de una manera masiva por medio de redes digitales y esto a su vez provoca un menor nivel de competencia en el mercado ebanista. El autor Maciá (2018 ) manifiesta que: “El marketing online ha alcanzado un excelente flujo comercial digital aprovechando todas las técnicas del internet para manifestar un efectivo desempeño dentro del marketing de cualquier organización” (p. 20).

Actualmente el impulso comercial depende mucho del internet ya que los negocios toman esta herramienta para expandirse y dinamisarse eficientemente como empresa y distribuir sus productos de forma global, en este caso el emprendimiento “Ebanisteria el Arte” carece de estas técnicas digitales para mejorar la ventas y distribución de los diferentes trabajos hechos en madera, es un punto que hay que tener en cuenta ya que el marketing digital permite que el emprendimiento pueda establecerse con la competencia y tenga una destacada participacion la marca en el mercado. Para los autores Elósegui, Muñoz (2016 ) “En una época tan cambiante en la que el internet ha revolucionado mucho en el mundo del comercio, las empresas tienen que saber estimular la comercialización de los productos o servicio que brindan en los mercados nacionales e internacionales”.

Cabe recalcar que el marketing mix o la mezcla de mercadotecnia conlleva los indicadores principales para que las entidades puedan desarrollarse en el mercado con sus 4p que son el producto, precio, plaza y promoción estas variables definen la forma de la comercialización de las empresas, en este caso el emprendimiento no tiene un proceso sistemático en donde pueden fomentar de una manera efectiva la mezcla de marketing al momento de determinar y analizar cada uno de estas variables para que haya una fluidez comercial y aumentar el nivel con las competencias.

El propósito de las empresas en el ámbito del marketing es localizar una oferta de bienes y servicios que aumente el nivel de satisfacción del consumidor y genere ganancias para la empresa. Esta oferta está compuesta, por un conjunto de variables controlables por la entidad que sirven para impulsar el comercio en los mercados y obtener un mejor beneficio económico, conocidas comúnmente mezcla de mercadotecnia o, en su manifestación en inglés, marketing-mix, tales como: producto, precio, plaza y promoción (Peñaloza, 2017, p. 19).

Los insumos o la materia prima para la elaboración de trabajos ebanistas oscilan dependiendo de la obtención de la demanda comercial de todas las compras de los negocios de ebanistería por lo que hay un número de demanda alta que adquiere de estos productos por medio de compra al por mayor a las ferreterías, almacenes de madera para realizar sus inversiones en los talleres y obtener su producción, el emprendimiento de ebanistería hay que considerar que compra sus insumos por parte o de manera moderada para realizar una producción ligera no tan abundante o masiva como la competencia, entonces afecta de uno u otro sentido tanto en la

producción y comercialización a nivel competitivo. Según Sinesterra & Rincón (2017) “las materias primas se interpretan como los insumos que, una vez incluidos a una fase de industrialización, se convierten en productos terminados” (p. 34).

El espacio o capacidad para laborar es un punto que juega en contra en el emprendimiento de “Ebanistería el Arte” ya que se requiere una capacidad instalada efectiva para mejorar el ambiente laboral, obtener el espacio adecuado para trabajar eficientemente y tener una mejor producción, esto afecta también al no tener un almacenaje o bodega más extensa o más grande para guardar los trabajos o tener un buen inventario a la hora de tener ordenados los productos para que no haya problemas en el momento de sacarlos o almacenarlos.

Esto refleja que hay inconvenientes internos en el emprendimiento una deficiencia en el espacio laboral, hay que tener en cuenta que es un aspecto de considerar ya que de esta manera se podría producir o trabajar mucho mejor y esto involucra que no haya un almacenamiento bodegas disponible como se lo requiere para guardar de una forma ordenadas los trabajos o alguna cantidad de madera en específico , afecta al inventario de tal forma que no se encuentra sistematizado ordenado con todos los recursos con lo que se usa para laborar tanto la materia prima directa como la materia prima indirecta.

Los inventarios tienen como ejercicio facilitar las operaciones administrativas dando versatilidad en la empresa en el momento de cómo llevar un registro óptimo de los productos y que haya una sistematización para los procesos que se lleven a cabo en las organizaciones de este modo los inventarios de bienes indican que son

un factor importante dado que permite oportunidades de crecimiento y desarrollo en los procesos. Cabe destacar que otra de las funciones que mide la gestión de inventario estaría vinculada con el control de exceso de producción o compras en lotes, esto permitiría que haya una mejor distribución y administración de los recursos que tenga la empresa y labore con eficiencia al momento de desarrollar los productos ( Garrido Bayas & Cejas Martínez, 2017, p. 14)

El emprendimiento “Ebanistería el Arte” entre sus factores discutible o cuestionables esta la deficiencia de la capacidad instalada del negocio no está usando de forma adecuada los recursos que se requiere efectivamente para laborar, en este caso las competencias cuentan con una capacidad instalada óptima diversificando sus recursos adecuadamente para gestionar su producción, aparte cuentan con grandes bodegas para almacenar sus productos o las materias prima para trabajar, de esta manera tienen un mejor control o gestión de los inventarios en su talleres por la ventaja de sus espacio laborales más amplios.

Una de las formas de tener un ingreso extra en este mercado ebanista es ubicar un local físico comercial en donde pueda exponer o exhibir todos los productos hechos de madera y tratar de tener un ingreso monetario , aumentar la clientela, nivelarse con la competencia e instalar la marca del negocio en el mercado, actualmente el emprendimiento ”Ebanista el Arte” carece de estos locales, esto no le ha permitido que revele su producción hacia posibles consumidores e intervenir en el mercado competidor de ebanistería.

La falta de locales comerciales del emprendimiento afecta directamente a la hora de vender ,distribuir, promocionar los productos ya que esto refleja que tener un local comercial es un punto valioso para incrementar un ingreso extra y también hacerse aún más conocido el emprendimiento y su variedades de productos que ofrece, realmente al no tener un local baja el nivel con la competencia en el mercado y no demuestra al cliente o al consumidor de manera física los productos elaborados y terminados con excelencia y calidad.

La intervención de un local comercial sería una inversión óptima desde el punto de vista de la comercialización de los productos estaría aún más expuesto a los clientes y más facilidades para apreciar sus estéticas y los diferentes modelos de los trabajos como camas, mesa de comedor, muebles, cómodas, anaqueles, puertas, estanterías, consolas, repisas, etc. Es una de las maneras para poder incursionar en el mercado comercial de ebanistería y posicionar la marca y los productos que se vayan a exhibir hacia los futuros clientes potenciales. “La comercialización es un conjunto de actividades y procedimiento para dinamizar el sistema de distribución y de esta manera conseguir un posicionamiento en el mercado y obtener una ganancia” (Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2016, p. 3).

El emprendimiento de “Ebanistería el Arte” también debe de considerar que otras de las problemáticas es la falta de capacitación laboral al personal impartiendo los procesos adecuados de mejoramientos de la producción o la elaboración de algún producto de calidad, ya que en el mundo del comercio todo se va actualizando o mejorando las actividades para tener una mayor acogida de los consumidores, por tal motivo el emprendimiento debe capacitar o impartir nuevos modelos de producción o de elaboración de productos actualizados en estética o modelos para

todos los trabajos que se realizan con la madera. “La capacitación del personal es una actividad que busca mejorar la eficiencia, actitud, conocimientos, habilidades de todo empleado para elevar el desempeño en la empresa y convertirlo en una persona proactiva en cualquier departamento de la organización” ( Pain, 2010).

La capacitación del personal es un factor considerable para realizar una producción de excelencia en este caso si afecta al emprendimiento de ebanistería ya que no cuenta con este proceso, al no tener una persona capacitada constantemente para la producción de dichos productos refleja una baja calidad del trabajo terminado y un bajo nivel en la competencia, realmente es un aspecto importante que habría que analizarlo bien en el momento de las contrataciones y ver el desenvolvimiento laboral de cada empleado “Los empleados que tienen una disposición de realizar un trabajo eficiente se los considera un factor determinante para el progreso competitivo de las empresas” (Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2016 , p. 9).

Debido a la actualizaciones de los mercados los productos y servicios varían o mejoran progresivamente es por esto que las competencias ebanista capacitan efectivamente a los empleados para que hagan un trabajo óptimo generando más producción con una sobresaliente estética o modelos de los artículos de maderas es un factor considerable ya que permite aumentar la producción y esto a su vez extiende aún más la comercialización o la ventas de los trabajos hechos con madera con un acabado o presentación de calidad.

En este estudio de caso la evaluación de las competencias ha requerido analizar muchos factores endógenos y exógenos es parte de la versatilidad del comercio en cuanto a los niveles de

competencias que se encuentren en los mercados ebanistas, es por eso, por lo que en este caso han intervenido estas variables para de una u otra forma disertar conforme a lo que se relaciona el trabajo. Para evaluar las competencias hay que tener información concreta y verídica para estar pendiente sobre los procesos que hagan, examinar su infraestructura, talento humano, maquinarias, producción, comercialización, marketing entre otros recursos.

“La investigación de mercados es un método elemental para la identificación y análisis de información y de esta manera establecer los objetivos estratégicos del marketing de toda empresa” (Rosendo Ríos , 2018 ). Concordando con esta definición las investigaciones de mercado son fundamentales es la forma de medir el dinamismo comercial y la competencia de cualquier entidad, sin embargo el emprendimiento no ha efectuado una investigación de mercado óptima en donde le permita identificar las debilidades en el momento de producir y comercializar los productos en nichos de mercados específicos, es por estas razones que el emprendimiento debe de mejorar y considerar estas problemáticas que se involucran en el proceso de la evaluación de la competencias del comercio ebanista.

En la actualidad todas las empresas están mejorando cada día en evolucionar y transmitir algo nuevo sea un producto o servicio en específico, incluyendo mejores desarrollos de merchandising aplicando estrategias y técnicas para la innovación o mejorar los productos a esto también se podría añadir que las empresas actualmente planifican un benchmarking apropiado para que exista una excelente comparación de los prototipo de empresas o negocios líderes y de esta manera afianzar y tener una notable percepción en el momento de entrar al mercado competidor. El emprendimiento “Ebanistería el Arte” debe de aplicar una prudente evaluación de la

competencia ya que son muchas los componentes que tiene que comparar para mejorar paso a paso en todas sus acciones y establecer una destacada participación en todos lo que rodea el mercado de ebanistería.

Recopilando la información de este estudio de caso de una forma congruente ,conexo se puede identificar que los factores que determinan la evaluación de las competencias de las empresas son muchos en este caso se ha desarrollo en base al emprendimiento “Ebanistería el Arte” en donde se puede definir que la problemática desde un punto de vista general incluyendo todos estos factores es que existe una ventaja competitiva de los demás negocios ebanistas demostrando estos talleres una mejor posición en el mercado. Según Porter (2010) menciona que: “La ventaja competitiva es el valor que una empresa logra crear para diferenciarse con la competencia y satisfacer a los clientes”.

Acordando con esta definción la ventaja competitiva es todo lo que crean las empresas que los distinga con los demas en el mercado y optar por una superioridad,aportando una variedad de óptimas resoluciones tanto internas como externas, y demostrar la capacidad laboral al momento de vender algún producto o servicios. El emprendimiento se encuentra en un medio donde la ventaja competitiva es elevada de los otros talleres ,ya que los demás negocios de ebanistería que compiten en la ciudad de Vinces siempre estan mejorando en todo su ámbito laboral para de este modo caprtar aún más al cliente potencial y mejorar la comerciliazación.

## CONCLUSIÓN

Se puede deducir que el emprendimiento “Ebanistería el Arte” se dedica a la elaboración y comercialización de productos hechos a base de madera tales como muebles, camas, mesa de comedor, consolas, estanterías, anaqueles, puertas etc. Efectuando de esta manera un proceso de producción y comercio en la ciudad de Vinces, sin embargo, con la determinada investigación que se ha llevado a cabo en el emprendimiento “Ebanistería el Arte” a través de la entrevista al propietario del negocio, se descubrieron varias problemáticas que influyen de forma negativa en el emprendimiento generando que no haya una eficacia competitiva con los demás negocios ebanista.

El emprendimiento no cuenta con una óptima propuesta de valor para diferenciarse entre la competencia es por esto por lo que no se nota el desarrollo interno del negocio, aparte de esto carece de maquinarias actualizadas para mejorar los procesos productivos esto conlleva que no pueda exhibir un mejor trabajo al momento de ingresar a los mercados competidores. La falta de equipos actualizados realmente afecta mucho ya que no puede realizar una producción exuberante como las competencias y así obtener más clientes potenciales.

El marketing es otro factor que el emprendimiento no efectúa eficientemente, en la actualidad el marketing ha ido evolucionando ya que la mayoría de los negocios realizan su comercio por medio del internet, el emprendimiento no cuenta con una venta o comercialización digital, lo que implica que el negocio no obtenga una excelente propuesta de los productos que está elaborando y no pueda mostrar o manifestar lo trabajos de ebanisterías. Otras de las causas

detectadas es que el emprendimiento no tiene una capacidad instalada adecuada que le permite laborar de una manera aún más práctica y seguro, no cuenta con el espacio laboral disponible para mejorar el estado de producción y almacenamiento de todos los recursos usados para los trabajos y de esta manera sistematizar los inventarios.

En la medida en que se ha ido elaborando la investigación sobre el caso de estudio se han revelado varios aspectos que intervienen en la evaluación de las competencias desde el punto de vista laboral hasta el estado de comercialización de los productos, saber utilizar adecuadamente los recursos, tener un marketing estratégico, una investigación de mercado real entre otros componentes para de una u otra forma establecer una ventaja competitiva en los mercados de ebanistería. En conclusión, la evaluación de las competencias es un tema relevante en las empresas ya que se miden y establecen el registro de los competidores y los perfiles de comercialización que haya en los mercados que abarque o comprenda datos o información específicos sobre los bienes o servicios, táctica de mercado, estrategias de marketing, fortalezas y debilidades notables en las demás empresas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Elósegui Figueroa, T., & Muñoz Vera, G. (2016 ). *Marketing Analytics*. Anaya Multimedia.
- Garrido Bayas, I. Y., & Cejas Martínez, M. (2017). La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. *Negotium: revista de ciencias gerenciales*, 109-127.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2018). *Marketing 4.0: Transforma tu estrategia para atraer al consumidor digital*. LID Editorial.
- Maciá Domene, F. (2018 ). *Estrategias de marketing digital*. Anaya Multimedia.
- Pain, A. (2010). *Cómo realizar un proyecto de capacitación*. GRANICA.
- Alamar Belenguer, J., & Guijarro Tormo , R. (2018 ). *Cómo mejorar la productividad de tu empresa* . Valencia : RESULTAE .
- García Aguilar , J., Galarza Torres , S., & Altamirano Salazar , A. (2017). Importancia de la administración eficiente del capital de trabajo en la Pymes . *Revista Ciencia UNEMI* .
- Medina Covarrubias, R. (2014). *Despliega tu propuesta de valor*. Ciudad de Mexico: LID Editorial Mexicana .
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). (2016 ). *Mejore su negocio: el recurso humano y la productividad* . Ginebra .
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). (2016). *Mejore su negocio: comercialización* (Primera edición ed.). Ginebra.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). (2016). *Mejore su negocio: El recurso humano y la productividad* (Primera edición ed.). Ginebra.
- Peñaloza, M. (2017). El Mix de Marketing: Una herramienta para servir al cliente. *Actualidad Contable Faces*, 71-81.

Porter, M. E. (2010). *VENTAJA COMPETITIVA: CREACIÓN Y SOSTENIMIENTO DE UN DESARROLLO SUPERIOR*. Madrid : Pirámide .

Ramírez , E., López, L., & Parra, M. (2019). *Gestion de la competitividad empresarial* (Primera ed.). Bogotá : ECOE EDICIONES .

Rosendo Ríos , V. (2018 ). *INVESTIGACION DE MERCADOS: APLICACION AL MARKETING ESTRATEGICO EMPRESARIAL*. Madrid : ESIC EDITORIAL .

Sinesterra Valencia , G., & Rincón Soto , C. A. (2017). *Contabilidad de costos: Con aproximación a las NIC-NIIF*. Bogotá: ECOE .

Uribe Macías, M. (2012). *Competitividad empresarial* . Bogota : EAE.

---

# *ANEXOS*

---



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**



**TEMA:** Evaluación de las competencias de emprendimiento “Ebanistería el Arte”  
en la ciudad de Vinces

**OBJETIVO:** Determinar los factores competitivos en el mercado ebanista.

**ENTREVISTA DIRIGIDA AL PROPIETARIO DEL EMPRENDIMIENTO**

**“EBANISTERÍA EL ARTE”**

1. ¿Usted cree que es importante implementar una propuesta de valor diferente al emprendimiento?
2. ¿Usted cree que sería conveniente invertir en nuevos equipos de producción para el negocio?
3. ¿Cuál es el valor agregado de los productos que usted ofrece a sus clientes?
4. ¿Usted cree que sería óptimo disponer de un local comercial para exhibir o presentar los productos?
5. ¿Si ha pensado usted en realizar algún préstamo bancario para mejorar la infraestructura y producción del emprendimiento?
6. ¿Qué tan importante usted considera la capacitación del personal?
7. ¿Usted cree que sería eficiente dinamizar las ventas de los productos por medios digitales?



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**



**SEGUNDO ANEXO**



**VISITA AL EMPRENDIMIENTO “EBANISTERÍA EL ARTE”**



**ENTREVISTA AL PROPIETARIO**



**CONVALIDACIÓN DE LA ENTREVISTA**

















