



ESCUELA DE DISEÑO INDUSTRIAL

Tema:

“SISTEMAS DE EXHIBICIÓN PARA LA FERIA PERMANENTE DEL MUEBLE
EN HUAMBALÓ”

**Disertación de grado previo a la obtención de título de
Ingeniera en Diseño Industrial**

Línea de investigación:

Morfología, tendencias, normativas y/o gestión de diseño y aplicaciones.

Autora:

LUCÍA JEANNETTE RIOFRÍO MORALES

Director:

ING. ANDRÉS SEBASTIÁN MEDINA MONCAYO

AMBATO – ECUADOR

Abril 2015

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE AMBATO**

HOJA DE APROBACIÓN

Tema:

“SISTEMAS DE EXHIBICIÓN PARA LA FERIA PERMANENTE DEL MUEBLE
EN HUAMBALÓ”

Línea de investigación:

MORFOLOGÍA, TENDENCIAS, NORMATIVAS Y/O GESTIÓN DE DISEÑO Y
APLICACIONES

Autora:

LUCÍA JEANNETTE RIOFRÍO MORALES

Andrés Sebastián Medina Moncayo, Ing. f. _____

CALIFICADOR

Víctor Antonio Jiménez Fiallos, Ing. f. _____

CALIFICADOR

Gerardo León Pío Villareal Terán, Ing. Mg. f. _____

CALIFICADOR

Flor Tapia Fernando Alfredo, Ing. Mg. f. _____

DIRECTOR ESCUELA DE DISEÑO INDUSTRIAL

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, Dr. f. _____

SECRETARIO GENERAL PUCESA

AMBATO-ECUADOR

Abril 2015

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo, Lucía Jeannette Riofrío Morales portadora de la cédula de ciudadanía No. 180461137-2 declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final, previo la obtención del título de INGENIERA EN DISEÑO INDUSTRIAL son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

Lucía Jeannette Riofrío Morales

C.I. 180461137-2

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por la bendición que cada día me ha impartido para tomar el camino correcto en la vida de estudiante; y así poder culminar el presente trabajo con el agrado de haber entregado lo mejor.

A mis padres, docentes lectores y director de disertación, por compartir sus conocimientos necesarios en éste trabajo, personas que fueron de mucha ayuda para formarme como una gran estudiante universitaria.

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a Dios, quien con su amor, sabiduría y misericordia me ha guiado para llegar a esta etapa de mi vida.

A mis padres que me brindaron el mayor apoyo que alguien puede recibir, esforzándose cada día para conseguir lo mejor para sus hijos.

A mi hermano y familiares que con su ejemplo de ser profesionales y apoyo diario me han motivado para siempre salir adelante y conseguir lo que me propongo.

A mi mejor amigo por ser alguien muy especial en mi vida, por ser una fuente constante de motivación y por demostrarme que el que persevera alcanza sus objetivos.

A mis compañeros que con sus conocimientos extras aportaron ideas para que yo pueda generar un trabajo de buena calidad.

Mi trabajo dedico a todos ellos con mi más sincero agradecimiento.

RESUMEN

El presente proyecto tiene el objetivo de plantear sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló. La propuesta se basa en la investigación descriptiva y explicativa, la cual tuvo como instrumentos la encuesta y la observación realizada en el Centro Artesanal Huambaló a los 24 artesanos los cuales son socios del mismo. Existen socios con diferentes muestras de mobiliario como son: comedores, gabinetes de cocina, juegos de sala, dormitorios, mobiliario de oficina, etc. Las instalaciones en las que se desenvuelve la exposición no es la adecuada para cada artesano expositor, ya que el espacio que tienen todos los fabricantes de muebles no tiene una buena circulación para el personal que los visitan, el cual ha generado que se realice un estudio de las necesidades que poseen en cada área los expositores; obteniendo así zonas que brinden organización, orden y funcionalidad mediante un análisis de distribución de espacios en el que se deberá considerar al cliente, al personal que los visitan y al expositor. El planteamiento de la propuesta se basará en libros que sustentarán el correcto diseño de sistemas de exhibición con su adecuada iluminación y distribución de cada uno de ellos para ser colocados en el salón del CENARHU.

Palabras clave: sistemas de exhibición, feria permanente, mueble.

ABSTRACT

This research project is aiming to propose exhibition systems for permanent furniture fair in Huambaló. The proposal is based on the descriptive and explanatory research, using a survey and observation as researching tools directed to “Centro Artesanal Huambaló” to 24 craftsmen who belong to the same organization. There are members with different furniture samples like: dining tables, kitchen cabinet, living room furnishing, beds, office furnishing, etc. The place where the exhibitions are performed is not appropriate for each exhibitor, since people who attend to the exposure cannot move around between the small spaces they have, which has led to a study of needs of each exhibitor’s area; thus obtaining areas that provide organization, order and functionality through a space distribution analysis where the customer, participants and exhibitors have to be considered. The approach of this proposal will be based on books that will support the correct design of exhibition systems with adequate lighting and distribution of each to be placed in the “CENARHU” venue.

Keywords: Exhibition system, permanent fair, furniture.

TABLA DE CONTENIDOS

PRELIMINARES

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
TABLA DE CONTENIDOS.....	viii
TABLA DE GRÁFICOS	xiii
Imágenes	xiii
Gráficos	xiv
Tablas	xiv
Láminas	xv

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA	1
1.1. Tema.....	1
1.2. Introducción	1
1.3. Justificación.....	2
1.4. Planteamiento del problema	3
1.4.1. Contextualización	3

1.4.2.	Análisis crítico	4
1.4.3.	Formulación del problema	5
1.4.4.	Preguntas directrices	5
1.4.5.	Delimitación del objeto en estudio	7
1.5.	Objetivos	7
1.5.1.	Objetivo General.....	7
1.5.2.	Objetivos Específicos	7

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO	8
2.1. Exhibición en el punto de venta	8
2.2. Tipos de sistemas de exhibición.....	9
2.2.1. Sistemas de exhibición recta en parrilla	11
2.3. Elementos de equipamiento para el salón de exhibición	12
2.4. Requerimientos en el diseño de sistemas de exhibición	15
2.5. La circulación en las exhibiciones	16
2.6. Iluminación	17
2.7. Aplicaciones gráficas de exhibición.....	19
2.8. Dimensiones ergonómicas en el diseño de la exhibición.....	21
2.9. Tipos de materiales para sistemas de exhibición	22

2.9.1	Aspectos importantes al seleccionar materiales para los sistemas de exhibición	23
2.10.	Mobiliario.....	24
2.11.	Tipos de mobiliario.....	25
2.12.	Dimensiones de mobiliario.....	26
2.13.	Materiales en la construcción de mobiliario.....	28
2.14.	Madera la materia prima para la fabricación de mobiliario	29
2.15.	Tipos de madera utilizada en la fabricación de mobiliario.....	30

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA	32
3.1. Enfoque de la investigación	32
3.2. Modalidad básica de la investigación	32
3.3. Tipos de investigación.....	33
3.4. Población y muestra	34
3.4.1. Población	34
3.4.2. Muestra	34
3.5. Técnicas e instrumentos	34
3.6. Conceptualización del objetivo	35
3.7. Recolección de información.....	36
3.8. Procesamiento y análisis	38

3.8.1. Encuesta dirigida al CENARHU	38
3.9. Conclusiones y recomendaciones	52
3.9.1. Conclusiones.....	52
3.9.2 Recomendaciones	53

CAPÍTULO IV

PROPUESTA.....	54
4.1 Tema.....	54
4.2. Antecedentes	54
4.3. Objetivo de la propuesta.....	55
4.4. Estudio de las necesidades	55
4.4.1. Problemática	55
4.4.2. Definición del objeto	56
4.5. Definición de bocetos.....	57
4.6. Propuesta Gráfica.....	59
4.6.1. Introducción	59
4.6.2. Logotipo.....	59
4.6.3. Tipografía.....	60
4.6.4. Colores corporativos	60
4.6.5. Escala de grises	61
4.6.6. Logotipo en positivo y negativo	62
4.6.7. Versión de uso permitida	63

4.6.8.	Versiones de uso no permitidas	63
4.6.9.	Papelería básica.....	64
4.7.	Propuesta Técnica	68

CAPÍTULO V

5.1.	Conclusiones	110
5.2.	Recomendaciones.....	111
BIBLIOGRAFÍA.....		112
GLOSARIO.....		116
ANEXOS.....		119

TABLA DE GRÁFICOS

Imágenes

Imagen 2.1: Sistema de exhibición de disposición libre. (www.educarm.es).....	10
Imagen 2.2: Sistema de exhibición de disposición aspirada o en espiga. (www.educarm.es).....	10
Imagen 2.3: Sistema de exhibición de disposición en parrilla. (www.educarm.es).....	11
Imagen 2.4: Cinco formulaciones básicas de ubicación (arterial, peine, cadena, estrella y bloque). (fido.palermo.edu).....	17
Imagen 2.5: Ejemplos de scaffolding en exposición. (riunet.upv.es).....	20
Imagen 2.6: Carteles de los productos y fichas de datos. (riunet.upv.es).....	20
Imagen 2.7: Materiales adecuados para una instalación expositiva. (riunet.upv.es).....	23
Imagen 4.8: Logotipo.....	59
Imagen 4.9: Tipografía.....	60
Imagen 4.10: Colores corporativos CMYK, RGB, PANTONE.....	61
Imagen 4.11: Logotipo a escala de grises.....	61
Imagen 4.12: Escala de grises CMYK, RGB, PANTONE.....	62
Imagen 4.13: Logotipo en positivo.....	62
Imagen 4.14: Logotipo en negativo.....	63
Imagen 4.15: Versión de uso permitida.....	63
Imagen 4.16: Versiones de uso no permitidas.....	63
Imagen 4.17: Diseño de carpeta.....	64
Imagen 4.18: Diseño de hoja externa.....	65
Imagen 4.19: Diseño de hoja interna.....	66

Imagen 4.20: Diseño del sobre.....	67
Imagen 4.21: Diseño de la tarjeta de presentación.....	68

Gráficos

Gráfico 3.1: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 1	38
Gráfico 3.2: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 2	39
Gráfico 3.3: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3, ítem 1	40
Gráfico 3.4: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3, ítem 2.....	41
Gráfico 3.5: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3, ítem 3.....	42
Gráfico 3.6: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3, ítem 4.....	43
Gráfico 3.7: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 4.....	44
Gráfico 3.8: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 5	45
Gráfico 3.9: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 6.....	46
Gráfico 3.10: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 7	47
Gráfico 3.11: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 1	48
Gráfico 3.12: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 2.....	49
Gráfico 3.13: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 3.....	50
Gráfico 3.14: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 4.....	50
Gráfico 3.15: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 5.....	51

Tablas

Tabla 3.1: Conceptualización del objetivo.....	35
Tabla 3.2: Plan de recolección de información.....	37
Tabla 3.3: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 1	38
Tabla 3.4: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 2	39
Tabla 3.5: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3	40

Tabla 3.6: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 4	44
Tabla 3.7: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 5	45
Tabla 3.8: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 6	46
Tabla 3.9: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 7	47
Tabla 3.10: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8	48

Láminas

Lámina 4.1. Propuesta.....	69
Lámina 4.2. Ubicación geográfica	70
Lámina 4.3. Memorias descriptiva-Características del lugar.....	71
Lámina 4.4. Memoria conceptual-Implantación, Asoleamiento.....	72
Lámina 4.5. Programación-Diagrama interfaz.....	73
Lámina 4.6. Programación-Diagrama funcional, Diagrama jerárquico.....	74
Lámina 4.7. Plano acotado – Stand 4.50m x 3.80m.....	75
Lámina 4.8. Plano acotado – Stand 4.20m x 2.90m.....	76
Lámina 4.9. Plano acotado – Stand 3.90m x 2.40m.....	77
Lámina 4.10. Plano acotado – Stand 3.22m x 1.20m.....	78
Lámina 4.11. Plano acotado – Stand 2.40m x 1.41m.....	79
Lámina 4.12. Plano acotado	80
Lámina 4.13. Zonificación	81
Lámina 4.14. Visual Merchandising Interior	82
Lámina 4.15. Merchandising promocional y permanente.....	83
Lámina 4.16. Instalaciones eléctricas.....	84
Lámina 4.17. Circulación.....	85
Lámina 4.18. Plano cortes.....	86

Lámina 4.19. Corte transversal	87
Lámina 4.20. Corte longitudinal	88
Lámina 4.21. Detalles constructivos stand.....	89
Lámina 4.22. Detalles constructivos soporte de pie para logotipos.....	90
Lámina 4.23. Detalles constructivos soporte de pie para señalética	91
Lámina 4.24. Render fachada.....	92
Lámina 4.25. Render ingreso	93
Lámina 4.26. Render punto de información.....	94
Lámina 4.27. Render soporte de pie para logotipo	95
Lámina 4.28. Render detalle de información	96
Lámina 4.29. Render stand.....	97
Lámina 4.30. Render letras en bloque.....	98
Lámina 4.31. Render pasillo 1	99
Lámina 4.32. Render pasillo 2	100
Lámina 4.33. Render vista general 1.....	101
Lámina 4.34. Render vista general 2.....	102
Lámina 4.35. Accesibilidad universal-Ángulos de visión	103
Lámina 4.36. Accesibilidad universal-Dimensiones estructurales del cuerpo.....	104
Lámina 4.37. Accesibilidad universal- Dimensiones funcionales del cuerpo	105
Lámina 4.38. Presupuesto de soporte de pie para señalética	106
Lámina 4.39. Presupuesto de soporte de pie para logotipo.....	107
Lámina 4.40. Presupuesto stand.....	108
Lámina 4.41. Presupuesto general	109

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Tema

Sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló.

1.2. Introducción

La implementación de sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló será de mucha importancia para el sector que se dedica a la fabricación de muebles de la parroquia Huambaló del cantón Pelileo; quienes son personas que presentan permanentemente en su propio salón de exhibición la producción que poseen para los turistas; obteniendo así varios beneficios para la conservación de los muebles que son expuestos, una de ellas se resalta por la facilidad que se dará para recorrer todas las áreas que posee el salón de exhibición sin interrupciones de paso y con la mayor visibilidad que deben poseer los muebles de venta para los clientes, como también ayudará a la comercialización de los mismos dentro y fuera del Centro Artesanal Huambaló

El desarrollo del presente proyecto investigativo solucionará las necesidades que se dan en los espacios que cada uno de los artesanos tienen en su propio salón de exhibición al no tener conocimiento de que si se implementara como solución a un sistema de exhibición, los muebles tendrán un realce extra y muy importante que

abarcará las diferentes características con las que se debe dar a conocer la producción que tienen los varios artesanos para el consumidor como lo son: marca corporativa, información textual, tipología de exhibición, equipamiento para el sistema de exhibición, iluminación, acústica, características ergonómicas, etc.

Con los puntos antes mencionados el CENARHU alcanzará mayores ingresos económicos para cada socio y un renombramiento alto a nivel nacional en el sector de la producción del mueble y como no también decir a nivel internacional.

1.3. Justificación

La presente investigación es de interés para quienes desarrollan su actividad artesanal de confección y venta de muebles ya que requieren de sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló, así como también para los estudiantes y profesionales del diseño al constituirse en una fuente de consulta y guía de procesos de sistemas de exhibición.

Radica su importancia para los artesanos y para las personas que los visitan a lo largo del año en su feria permanente; al darse un beneficio compartido entre los fabricantes, vendedores y moradores del sector, pues con la visita de clientes, se verá acrecentado el turismo y la economía, considerando, que la producción se expondrá ante los turistas de una manera más visible, ordenada y atractiva para el cliente.

Los expositores que se ubican en la sala de exhibición a futuro obtendrán un impacto ante la sociedad que visita constantemente su feria permanente de exposición, por las

condiciones que se presentan en el mismo con sistemas de exhibición; lo que llevará a la parroquia a tener una importancia debido a su producción del mueble.

1.4. Planteamiento del problema

1.4.1. Contextualización

A nivel mundial existen varias industrias que se dedican a la producción del mueble, destacándose como una de las actividades más antiguas de la humanidad; con el pasar del tiempo ha evolucionado con los cambios tecnológicos que se van desarrollando según las necesidades que la humanidad y el mercado presentan; la situación económica en los últimos años ha sido un factor que ha variado el proceder de la industria del mueble, es por ello que se ha dejado de lado elementos que influyen significativamente en la comercialización, diseño y nuevas tecnologías para generar mejores ingresos económicos. El diseño y la manera de saber cómo dar a conocer la producción que posee cada fabricante del mueble ayudarán a mejorar la situación económica por la que están atravesando, basándose en diseños de sistemas de exhibición de muebles que está influyendo en el atractivo y venta del mismo.

Gracias al crecimiento del sector del mueble con su diversidad y su tradición artesanal con la que presentan su fabricación, nuestro país ecuatoriano ha llegado a sobresalir en mercados internacionales por el producto de buena calidad que se está exportando, por ésta razón nuestro país ya posee compradores directos y seguros a los que envían sus muebles por destacarse en el mercado mobiliario; en el Ecuador existen varias empresas que se dedican a la producción del mueble tales como:

COLINEAL, ATU, EL BOSQUE, etc. Las cuales son destacadas por los altos estándares de calidad, precios accesibles en el mercado local, la selección de materia prima y la entrega a domicilio del producto; respaldando de ésta manera la garantía que ofrecen cada una de las empresas mobiliarias a sus clientes. A nivel nacional la industria de mobiliario se ha ido innovando mediante maquinaria sofisticada obteniendo de ésta manera ventajas, las cuales han generado mayor producción en poco tiempo, pero también no se está tomando en cuenta las habilidades con las que se pueden generar sistemas de exhibición para su misma producción. La parroquia Huambaló del cantón Pelileo se dedica a la producción del mueble, en la cual existen varios artesanos que presentan sus muebles en la feria permanente que poseen como asociación a la que pertenecen: Centro Artesanal Huambaló (CENARHU). Por las dimensiones que posee la sala de exhibición del Centro Artesanal Huambaló; los diversos tipos de muebles se los coloca en hileras teniendo de ésta manera el visitante poca visibilidad al producto que se está exhibiendo; es por ello que se desea determinar el sistema de exhibición adecuado para cada área que posee el artesano en la sala de exhibición.

1.4.2. Análisis crítico

El CENARHU en la comercialización de sus muebles no toma en cuenta a un factor muy importante como lo es el diseño del sistema de exhibición, el cual está influenciando en el atractivo y venta de los mismos; las dimensiones y el diseño que posee la sala de exhibición no permite a los artesanos exhibir de una manera correcta su producción, por lo tanto ha existido una disminución del atractivo mobiliario de parte de los turistas que los visitan ya que no realizan un recorrido adecuado por lo

que la sala de exhibición no presenta una distribución apropiada para cada mueble impidiendo al cliente analizar y ver si el mobiliario cumple con las necesidades que tiene al momento de relacionarse con el juego de muebles que desee adquirir; es por ello que varía la comercialización dentro de la parroquia Huambaló dando como resultado bajas ventas en el CENARHU. Todo el sector que se dedica a la producción de mobiliario ha buscado sobresalir en su campo industrial; es por ello que se quiere resaltar y hacer conocer lo que cada uno realiza al mundo entero, mediante la feria permanente del mueble que como asociación realizan en su propia salón para los turistas; dejando de lado la presentación correcta de sus productos el cual se puede solucionar tomando en cuenta al diseño de sistemas de exhibición. En caso de que no se establezca una solución al problema presentado por los expositores no poseerán sistemas de exhibición que facilite sus actividades de exposición hacia las personas que visiten la feria permanente que realiza, sin tener la ventaja de poseer mayores ventas y que el mueble sea más atractivo en un sistema de exhibición.

1.4.3. Formulación del problema

¿Cómo se puede mejorar el área de exhibición de muebles en el Centro Artesanal de Huambaló para incrementar la visita de los clientes y los niveles de venta?

1.4.4. Preguntas directrices

¿Cuál es la influencia de sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló?

V.D

V.I

¿Cómo aparece el problema que se pretende investigar?

- Desconocimiento de sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble.
- Se observa que no posee una visión técnica en exponer su producción de muebles.

¿Por qué se origina?

- Falta de organización en espacios de exhibición.
- No existe diseño de sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble.

¿Quién o qué lo origina?

- Los artesanos que presentan su producción en la sala de exhibición de CENARHU.
- La necesidad de exponer la producción que realizan los expositores hacia los turistas.

¿Cuándo se origina?

- La feria permanente del mueble que realiza CENARHU.

¿Dónde se origina?

- En la sala de exhibición de CENARHU.

¿Qué elementos o circunstancias lo originan?

- Distribución inadecuada de muebles en la feria permanente.

1.4.5. Delimitación del objeto de estudio

Período: 2014 - 2015

Espacio: Investigación a realizarse en el Centro Artesanal Huambaló CENARHU, parroquia Huambaló, cantón Pelileo, provincia de Tungurahua.

Área: Diseño

Unidad Experimental: Sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Plantear sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Determinar los requerimientos para cada una de las zonas de la feria permanente del mueble en Huambaló.
- Establecer las características técnicas para los sistemas de exhibición.
- Desarrollar sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Exhibición en el punto de venta

Para resaltar los productos que se desarrollan dentro de un área de producción en una empresa, siempre será indispensable destacarlos con una exhibición que abarque las características que el producto tiene, para que de ésta manera el cliente obtenga la información necesaria del artículo que desea adquirirlo como compra. Al poseer diferentes ofertas de venta de productos en un salón de exhibición, el consumidor sabrá decidir cuál de ellos cumple con las necesidades presentadas antes de realizar el negocio con los productores de los artículos en comercialización.

Saber exaltar las diferentes condiciones materiales y psicológicas de un producto es básica en una exhibición; pues se dan a conocer al público de una mejor manera posible, resaltando los elementos que puedan componer una diferenciación positiva frente a los demás productos que se presentan de la competencia dentro de un salón de exhibición. (Blanco, 2007).

Saber exhibir y saber presentar un producto al espectador, traerá consigo beneficios para los artesanos, socios del Centro Artesanal Huambaló, los cuales ganarán prestigio por la forma de dar a conocer su fabricación a los turistas, en los cuales despertará interés y curiosidad por recorrer todas las áreas de exhibición del salón; dando como resultado una buena visita por parte de los turistas en el aspecto de que

siempre regresarán para adquirir los diversos productos de comercialización, por el servicio que se brinda y por la alta calidad con la que se fabrica el mobiliario.

2.2. Tipos de sistemas de exhibición

Realizar una implementación de varios sistemas de exhibición influye en el orden de presentación del mobiliario expuesto, incluyendo las zonas de circulación cada uno con sus guías de recorrido y señalética; para que de ésta manera la clientela aprecie y analice el producto que se esmera en presentarse en diferentes tipos de sistemas de exhibición mientras los turistas hacen una valoración de los demás productos.

Los sistemas de exhibición se componen de diversas tipologías que se resaltan por mostrar y vender los productos; se desarrollan en su proceso de fabricación con materiales tales como: cartón, plástico, metal, madera, etc. Dentro de ellos se destacan los siguientes tipos de sistemas de exhibición, entre los más comunes son:

Sistema de exhibición de disposición libre: Las propiedades con las que trabaja el presente tipo de sistema de exhibición recolecta información en la que se menciona: colocar los objetos que se exhiben sin seguir ningún trazado rectangular, compuesto por una circulación independiente y es destacada en conseguir compras imprevistas por parte de la clientela. Los pasillos son en su mayoría de acceso, acompañado de una circulación de doble sentido, que permite al consumidor libertad de movimiento.

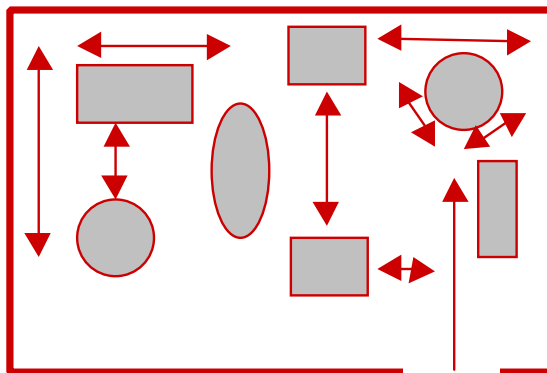


Imagen 2.1: Sistema de exhibición de disposición libre. (www.educarm.es)

Sistema de exhibición de disposición aspirada o en espiga: La distribución en éste sistema de exhibición es oblicua debido al flujo de circulación que se da por los pasillos que se encuentran en el centro del local, obteniendo así que la clientela realice un recorrido hasta el fondo del establecimiento. Dicho sistema de exhibición posee una mezcla de los dos sistemas anteriores por lo que ayuda a que los clientes tengan una circulación dirigida desde el punto de acceso hasta el fondo del local acompañado también de que el consumidor realiza un recorrido según sus impulsos. (ATA, IGAPE, MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO, & DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA PYME, 2004).

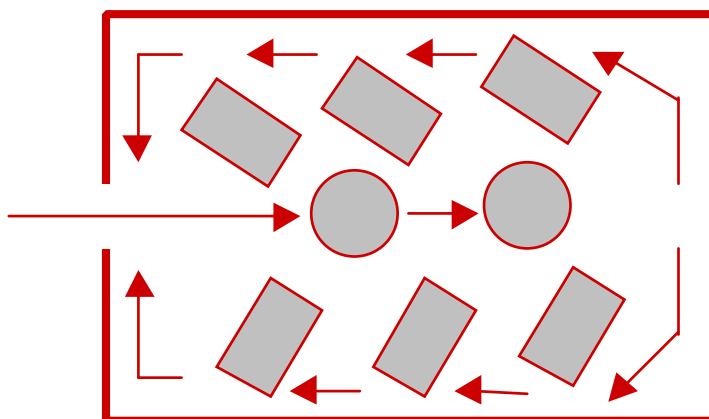


Imagen 2.2: Sistema de exhibición de disposición aspirada o en espiga. (www.educarm.es)

Ocupar los diversos tipos de sistemas de exhibición atraerá al público a ingresar sin ningún compromiso al consumidor, en la que se brindará mayor comodidad para recorrer las varias secciones del establecimiento; permitiéndolo ver toda la producción de mobiliario en absoluto. La implementación de dichos sistemas producirá satisfacción al cliente y se sentirá motivado para realizar su compra.

2.2.1. Sistema de exhibición de disposición recta en parrilla

La ubicación que se coloca el mobiliario en el sistema de exhibición de disposición recta en paralelo debe ser en ángulos rectos, con una circulación que dirige al consumidor por medio de anchos pasillos hacia objetos concretos siendo ésta muy ligera para recorrer para que el cliente tenga facilidad de identificar las diversas secciones y con una ubicación directa con los productos. Se menciona y se sugiere que la entrada debe situarse a la derecha de la sala de ventas. (ATA, IGAPE, MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO, & DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA PYME, 2004)

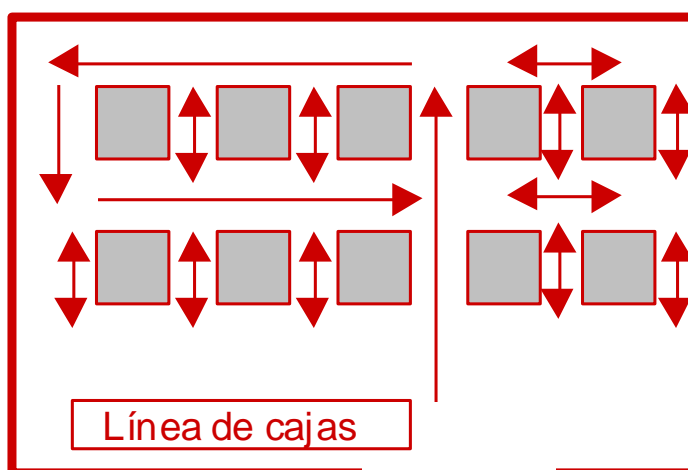


Imagen 2.3: Sistema de exhibición de disposición en parrilla. (www.educarm.es)

2.3. Elementos de equipamiento para el salón de exhibición

Al momento de escoger los elementos deben ser implementados, hay que aprovechar el mayor espacio disponible en un salón de exhibición, pues deben lograr un espacio más flexible acompañado de una mejor distribución para las instalaciones y compartir ciertas áreas de descanso por el recorrido que se debe realizar dentro de todo el salón de exhibición.

(Plazola Cisneros, 1993), en su libro *Arquitectura Habitacional*, acerca de las instalaciones y espacios que se consideren en el programa arquitectónico señala que “deben cubrir las necesidades elementales del producto, expositor y público en general. Se toma en cuenta aspectos de accesibilidad, circulación, maniobrabilidad, seguridad, necesidades fisiológicas y alimentarias. La clasificación de los elementos de equipamiento para el salón de exhibición es la siguiente”:

Zona de exhibición

- Vestíbulo de recepción
- Control, sala de información y teléfonos públicos
- Vestíbulo de distribución
- Escaleras eléctricas y elevadores
- Pasillos
- Servicios sanitarios para hombres y mujeres
- Salas de exhibición público general y particulares

- Servibar
- Galería de exposición
- Salón de usos múltiples

Acceso de productos

- Acceso de servicio
- Control
- Patio de maniobras
- Andén de carga y descarga
- Bodega de cajas
- Cuarto de basura
- Pasillo de conexión

Zona de servicios

- Acceso de servicio y control
- Patio de maniobras para abastecer productos a:
 - Cafetería
 - Restaurante y bar
 - Tiendas de varios giros comerciales
 - Servicios sanitarios para hombres y mujeres
 - Cuarto de aseo
 - Cuarto de máquinas

Zonas generales

- Vestíbulo
- Auditorio
- Cuartos de reunión

Zonas administrativas

- Vestíbulo y recepción
- Sala de espera
- Dirección
- Área secretarial
- Administrador
- Contabilidad
- Sala de juntas
- Archivo
- Sanitarios para hombres y mujeres
- Eventos
- Difusión
- Publicidad y mercadotecnia
- Control y seguridad

Área de empleados

- Control
- Casilleros
- Área de descanso
- Cocineta
- Sanitarios hombres y mujeres.

El diseño de sistemas de exhibición se basará en la distribución de correctos espacios a través de los elementos que lo componen, acompañado de un análisis de necesidades que presenta el productor de muebles dentro del salón de exhibición.

Generando espacios interactivos para que el cliente aprecie y se acople a todo lo que se exhibe.

2.4. Requerimientos en el diseño de sistemas de exhibición

En la actualidad se debe considerar importante basarse en varios requerimientos para el diseño de sistemas de exhibición, puesto que facilitará lograr un magnífico resultado final. Además también significa que las funciones con las que se debe presentar un diseño se verán reflejadas en un proceso continuo de saber presentar de una correcta manera varios tipos de mobiliarios, que se muestran en el salón de exhibición, adquiriendo así un gran éxito de público.

(Krauel, 2009), en su libro Diseño de exposiciones, acerca de los requerimientos de centros de exhibición señala los siguientes:

- “Ofrecer comodidad y relajación para las personas visitantes.
- Educar es el objetivo fundamental en una exhibición.
- Despertar interés a lo largo de la visita.
- Crear espacios que ayuden a mantener la atención cuya meta es estimular a la curiosidad.
- Uno de los métodos más efectivos para introducir al visitante en la exhibición es hacer uso de elementos interactivos.
- Hacerle al turista partícipe de la exhibición”.

Cumplir con los requerimientos en la propuesta de diseño implementará un realce del mobiliario en cada área de exhibición, pues se debe generar una ambientación con

escenarios comunicativos y llamativos que hagan destacar a los productos; ya que se trabajará con creatividad para que el ambiente envuelva al cliente en una zona cálida y acogedora y quede satisfecho de haber visitado el CENARHU. Teniendo como opción volver a visitar el salón de exhibición la cual es una asociación que está compuesta por varios artesanos con ganas de presentar al público lo mejor de su producción en muebles.

2.5. La circulación en las exhibiciones

El camino que recorre el cliente dentro de un salón de exhibición consiste en la circulación, la cual se verá reflejada al mantener organizados a los clientes y brindar comodidad al momento que circulen por toda el salón de ventas.

Una buena organización de espacios en el recorrido implica facilidad y claridad de circulación para el público la que está relacionada en ofrecer al visitante una variedad de experiencias mientras realiza la visita al salón de exhibición. Existen al menos dos tipologías de circulación: la de Laurence Vail Coleman en 1950, y la de M. Lehbruck que en 1974 estableció cinco formulaciones básicas (arterial, peine, cadena, estrella y bloque). (Fernández, García, & Forma, 2012).

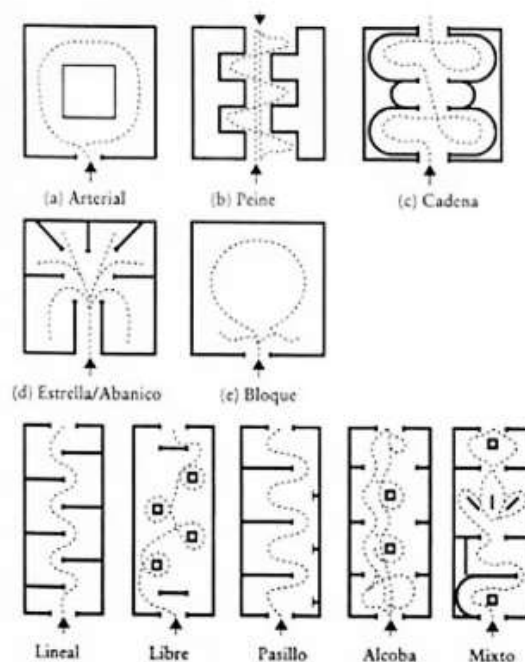


Imagen 2.4: Cinco formulaciones básicas de ubicación (arterial, peine, cadena, estrella y bloque).

(fido.palermo.edu)

Ejecutar varias zonas de circulación ayudará a mantener a todos los visitantes en un orden de recorrido y sin obstáculos en su camino cubriendo todas las áreas de exhibición; la visibilidad con la que se manejarán los muebles para exhibirse dependerá de un buen diseño de circulación, para que de ésta manera el cliente compruebe si el producto que desea adquirir en su compra le será útil para el lugar que desee implementarlo.

2.6. Iluminación

La iluminación un factor muy importante en el ambiente de un salón, también considerado como un aspecto difícil para resolver las necesidades de los objetos que se presentan ya que debe resaltar las características y los detalles mínimos que se han

encargado de realizar los artesanos para ser un producto único para resaltar de la demás competencia que asiste al salón de exhibición.

La luz crea ambientes y establece el carácter particular de la exposición guiando al visitante. Los aspectos técnicos de la iluminación en la planificación de exhibir abarca la decisión de que tipos de lámparas se colocarán para destacar a los objetos. El proyecto de iluminación debe contemplar: elección acertada de las fuentes de luz, potencia, óptica adecuada, ubicación correcta dentro de la sala y la perfecta integración en el entorno arquitectónico. Para las diversas zonas de exhibición y ambientes existen la luz adecuada:

- a. **Luz de neón:** calienta muy poco, no es muy luminosa y modifica colores.
 - b. **Luz lámparas filamento metálico:** producen mucho calor, se obtiene iluminación uniforme y localizada.
 - c. **Lámparas halógenas:** luminosidad difusa, dan el mejor resultado pero tiene un consumo alto.
 - d. **Lámparas de sodio:** Confieren un brillo y color excepcional.
 - e. **Lámparas de mercurio:** Con un consumo notablemente más bajo que las de filamento metálico y mayor capacidad luminosa.
- (Fernández, García, & Forma, 2012).

La iluminación que se plantea en el desarrollo del proyecto desea cumplir con todos los aspectos que debe poseer un salón de exhibición para presentarse ante la clientela que los visita; resaltando y proporcionando mayor curiosidad por parte de los

elementos que se exhiben anhelando ganar rentabilidad para la asociación que pertenecen los artesanos del CENARHU.

2.7. Aplicaciones gráficas de exhibición

Hacer uso de las aplicaciones gráficas disponibles a nivel nacional, en el campo de la exhibición, proveerá componentes adicionales sobre los niveles de comunicación y de información para valorar y entrar a detalle en los elementos que las empresas tienen para los espacios expositivos. De todo ello se mencionan las siguientes aplicaciones:

Aplicación de identidad corporativa y marca

Se enmarca en dar a conocer la personalidad de la empresa en las instalaciones del salón de exhibición, que por medio de la misma se encarga de dar a conocer su marca con la que se identifica. Una exhibición revitaliza y refuerza la marca de una empresa y es tarea del diseño conseguirlo.

Aplicación de presentación

Presentar un producto con una breve introducción previo a la visita será mejor comprendido. Este proceso de introducción y preparación es conocido como scaffolding por el máximo rendimiento comunicativo pues es colocada al ingreso de una exhibición.



Imagen 2.5: Ejemplos de scaffolding en exposición. (riunet.upv.es)

Aplicación de información

Los elementos de información son gráficos y textuales. Todos ellos actúan como intermediarios para la captación del contenido expositivo y por tanto son fundamentales en el proyecto de exhibición. También recogen informaciones precisas y útiles sobre datos relativos a los productos y las empresas. (Payuelo Cazorla & Merino Sanjuán)



Imagen 2.6: Carteles de los productos y fichas de datos. (riunet.upv.es)

Brindar información sobre: 1).-de qué es la empresa, 2).-qué produce; mediante varias aplicaciones gráficas, ayudará a la asociación a identificarse entre los clientes que posee y a distinguirse en las áreas de exhibición por comercializarse mediante una marca y por hacer su sistema de exhibición algo interactivo que agrade y despierte interés en el visitante para ingresar a observar la variedad de producción en mobiliario.

2.8. Dimensiones ergonómicas en el diseño de la exhibición

Para el desarrollo de la propuesta, se debe cumplir con ciertas dimensiones ergonómicas ya que su objetivo principal es la adaptación del puesto de trabajo al hombre, lo cual es indispensable para tener un espacio adecuado en lo que se refiere a circulación distribución y presentación del producto bajo varios puntos que a continuación se mencionan.

Conseguir remplazar los componentes de manera correcta desde el punto de vista dimensional, el aspecto de las dimensiones antropométricas es fundamental para el bienestar y comodidad para el público. El espacio mínimo confortable es el comprendido alrededor del individuo cuando extiende los brazos perpendicularmente a su cuerpo, las dimensiones que se tomarán son:

- Alcance lateral del brazo
- Distancia antebrazo
- Estatura
- Altura alcance vertical sentado
- Alcance punta mano
- Profundidad máxima cuerpo
- Anchura máxima cuerpo. (Panero, 1979).

Considerar las dimensiones adecuadas para analizar un determinado producto, facilitará la visibilidad hacia lo que se da a conocer en una exhibición. Colocar a los

productos en distinta forma apoyará al expositor en el desenvolvimiento de sus actividades con mayor comodidad en el área que le brinda el salón de exhibición; acompañado en el desarrollando de su comercialización de requerimientos tales como las dimensiones ergonómicas.

2.9. Tipos de materiales para sistemas de exhibición

Uno de los aspectos importantes en la elaboración de los sistemas de exhibición son los materiales con los que se desarrollará, buscando beneficios para generar seguridad y estabilidad dentro del campo de exhibición al momento de realizar la instalación, sin dejar de lado la vida útil que tendrán por un tiempo de largo plazo, además de considerar las propiedades que cada uno de los materiales posee, para construir los sistemas de exhibición.

Para decidir que material será conveniente y más factible utilizar en los elementos estructurales dentro de una instalación se debe tomar en cuenta su resistencia y garantía que tienen, aportando solidez al momento de ocuparlos como lo son: el acero, los prefabricados de hormigón, la madera, plásticos de alta resistencia. Las exhibiciones demandan ser construidas en un corto tiempo y de sencilla producción para el artesano. Los materiales que percibimos podemos tocarlos logrando como resultado una transmisión de sentimientos dentro de la zona exhibición, buscando implicación y participación emocional de parte de los clientes. (Puyuelo Cazorla & Merino Sanjuán, 2012).



Imagen 2.7: Materiales adecuados para una instalación expositiva. (riunet.upv.es)

Plasmar ideas de construcción va de la mano con los materiales que podemos encontrar en el mercado, por lo que siempre es indispensable recolectar información sobre las propiedades que tiene cada material y sacar una conclusión de la factibilidad de uso que me darán los varios materiales para el desarrollo de los sistemas de exhibición; optimizando así el tiempo que llevará para la construcción y para el ensamblaje de todas las piezas en el salón de exhibición.

2.9.1 Aspectos importantes al seleccionar materiales para los sistemas de exhibición

Se debe tener en cuenta los aspectos importantes al seleccionar los materiales para el desarrollo del proyecto, además de considerar las áreas en las que se presentará el sistema de exhibición incluido el mobiliario que se exhibe, ya que algún tiempo atrás, se diseñaba por cubrir problemas, sin embargo no abarcaban las necesidades primordiales que mostraba la población. Es por ello que se mencionarán los aspectos más indispensables para la selección de materiales.

Resaltar el tamaño y peso de los materiales para su manipulación por los operarios y el transporte son los factores que inciden directamente en la rapidez y la facilidad de manejo exigida en estos montajes. Otro factor determinante en el uso de los materiales es su precio y la durabilidad exigida al proyecto. (Puyuelo Cazorla & Merino Sanjuán, 2012).

Poseer facilidad de manejo en los sistemas de exhibición agilizará el montaje de los mismos en el salón, también debemos considerar que la cantidad de dinero con la que se cuenta para el proceso de construcción influye directamente en la selección del material obteniendo ventajas de duración y resistencia ante cualquier factor externo que pueda suscitarse en las diferentes zonas de exhibición.

2.10. Mobiliario

Se recomienda poseer un ambiente que esté compuesto de varios accesorios importantes para la decoración y que sirvan para realizar varias actividades cotidianas como son: descansar, conversar, estudiar, leer, comer, cocinar, etc.; siempre será indispensable desarrollarlas con la ayuda de mobiliario, considerando elementos básicos que se irán presentando mientras se le hace parte del uso diario; por lo tanto deberán presentar propiedades aptas para una excelente durabilidad en el medio.

- a. **Resistir:** los esfuerzos habituales a los que se verán sometidos durante su vida útil sin que éstos afecten a su integridad.

- b. **Soportar:** las diversas actividades que en una vivienda se desenvuelven y el deterioro por las variaciones ambientales de su entorno.

Su diseño parte del estudio de las necesidades del ser humano y se basa principalmente en los siguientes factores:

- a. **Las dimensiones:** Están directamente relacionadas con las características físicas de las personas que utilizan el mueble (ergonomía).
- b. **Los valores de resistencia:** Dependen de las cargas (pesos) que van a soportar o a contener.
- c. **El acabado:** Depende de las necesidades de resistencia superficial y del aspecto exterior deseado. (FEVAMA & FUNDACIÓN ONCE, 2005).

El mobiliario que podemos encontrar en un salón de exhibición es directamente diseñado bajo todos los principios de satisfacer las necesidades de los clientes cumpliendo funciones concretas dentro de un área, destacando así las propiedades con las que se debe construir un mobiliario.

2.11. Tipos de mobiliario

El mobiliario es diseñado y construido para cumplir varias funciones dentro de un espacio, de acuerdo a sus características estéticas-formales y por sus dimensiones; es por ello que existe una amplia diversidad de mobiliarios para decorar un ambiente según la ocasión y la necesidad que el consumidor presente.

El CENARHU junto a sus socios en la feria permanente, dan a conocer en su propio salón de exhibición varios tipos de muestra de mobiliario para el hogar, juegos de sala, comedor, cocina (bajo pedido), dormitorio, infantiles, muebles para el hall y oficina. (Paredes, 2014).

La tipología de mobiliario que manejan los artesanos para su comercialización, nos permitirá adecuar y distribuir espacios acogedores con cualidades que brinden a los clientes confort y relajación obteniendo así un impacto visual al mobiliario que está en exhibición.

2.12. Dimensiones de mobiliario

Considerar las dimensiones que poseen los diversos mobiliarios basados en la antropometría del cuerpo humano, generan énfasis para realizar diferentes actividades con comodidad y seguridad resaltando los factores ergonómicos con los que el usuario debe desenvolverse en su ambiente.

Las dimensiones fundamentales con las que se trabaja en el proceso de construcción del mobiliario se rigen a las medidas estándares y establecidas por varios autores de libros que se dedican al estudio directo de las mismas. A continuación se mencionarán varias medidas de diferentes mobiliarios:

- **Comedor**

- Mesa: 85cm. x 85cm. x 78cm.= 4 personas

- 130cm. x 80cm. x 78cm.= 6 personas

- Mesa redonda: Ø90cm.= 6 personas

- Mesa poligonal: 70cm.-100cm.
- Mesa Plegable: 120cm. x 180cm.
- Silla/taburete: Ø 45cm. X 50cm.
- **Sala**
 - Sillón: 70cm. x 85cm.
 - Sofá: 80cm. x 175cm.
 - Mesa de centro: 100cm. x 100cm.
- **Oficina**
 - Escritorio: 70cm. x 130cm. x 78cm.
80cm. x 150cm. x 78cm.
- **Dormitorio**
 - Cama: 95cm. x 195cm.; Mesita de noche: 50cm. x70cm. –60cm. x 70cm.
 - Cama de matrimonio: 145cm. x 195cm.
 - Armario ropero: 60cm. x 120cm.
- **Dormitorio infantil**
 - Cama de niños: 70cm. x 140cm.-170cm.
 - Mesita de noche: 50cm. x70cm. –60cm. x 70cm.(Neufert, 1995)

Las dimensiones de cada mobiliario serán una herramientas indispensables en el proceso de diseño en la cual se verán influenciadas para obtener las zonas de recorrido, circulación y la distribución que se requiere implementar en cada sistema de exhibición; sin dejar de lado el conocimiento básico de los principios y normas que debe cumplir el diseño dentro de un salón de exhibición.

2.13. Materiales en la construcción de mobiliario

Las fábricas que se dedican a la producción de mobiliario poseen varios sectores: sala, comedor, cocina, oficinas, dormitorios, baño, dormitorio infantil, etc.; cada juego de mobiliario se distingue por estilos: moderno, clásico y también por el destino al cual va a ser dirigido. Seleccionar el material según el ambiente al que se los vaya a implementar el mobiliario dependerá del gusto y la afición que el consumidor desee colocarlo.

Los principales materiales usados en la fabricación de muebles, en general, son la madera, el metal, el plástico y el textil. La madera y sus derivados, constituye la materia prima por excelencia en la fabricación de muebles. El vidrio, la piedra y el mármol se están abriendo un hueco importante en el desarrollo de nuevos productos en el sector, donde tienen una importante cuota de mercado. El vidrio sin duda está ganando espacio en el mueble llamado “de diseño” y en la decoración del hábitat. (FEDIT & Observatorio industrial de la madera, 2010).

Los muebles presentados por los socios del CENARHU en el salón de exhibición cumplen un proceso de construcción de varias etapas, una de ellas es la selección adecuada de materiales dependiendo el estilo o tendencia que desee el consumidor en su mobiliario. La selección de materiales aportará en el transcurso del diseño de sistemas de exhibición ya que guardarán cierta relación entre los materiales del mobiliario presentado y los materiales escogidos para el desarrollo de sistemas de exhibición.

2.14. Madera la materia prima para la fabricación de mobiliario

Al destacarse el mobiliario en el sector industrial de nuestro país, se está hablando de la alta calidad que tiene como recurso natural y de las diferentes especies de madera que se pueden explotar en el Ecuador; brindando una facilidad de trabajo si se emplean las herramientas adecuadas en el proceso de elaboración del mobiliario.

Hay muchos tipos de madera y según sus cualidades, pueden permanecer la escultura en su color natural o por el contrario pintarse en un policromado adecuado a cada textura. Las maderas llamadas nobles se dejan en su color natural. Son el nogal, roble, haya, cedro, caoba y otras. La madera se corta al menos cinco años antes de ejecutar la obra, en la estación de invierno cuando la savia está en las raíces y de ésta manera se consigue que esté bien seca y sin dar lugar a descomposición de la materia. Las herramientas para trabajar la madera son especiales:

- Hacha y azuela para el desbastado.
- Gubias y formones para la talla.
- Maza de madera para golpear el mango de éstos útiles.
- Escofinas de diferentes tamaños para el acabado.(CENARHU, 2006).

La madera es considerada uno de los materiales más utilizados por las propiedades físicas que posee; dentro de la parroquia Huambaló los artesanos se esmeran por siempre presentar al cliente un producto de buena calidad haciendo uso de las

maderas más destacadas en el Ecuador; sin dejar de lado a un factor muy importante como lo es el proceso de obtención de la madera

2.15. Tipos de madera utilizada en la fabricación de mobiliario

Para la fabricación de mobiliario las personas que realizan el trabajo de carpintería, decoración y construcción seleccionan los mejores tipos de madera, por las cualidades estéticas y por sus detalles constructivos que permiten dar el realce necesario a la producción que se obtiene.

El arte de fabricar mobiliario de madera ha llegado a ganar prestigio en los últimos 35 años; el cual abarca a pequeñas, medianas y grandes industrias que involucran directamente a millones de personas. En una entrevista realizada por medio del diario El Comercio el señor Edgar Morales, presidente del Centro Artesanal Huambaló (CENARHU) resalta los tres tipos de madera utilizados en su producción: "Este trabajo nos obligó a especializarnos. Hay talleres donde preparan, secan la madera de canelo, cedro, laurel y realizan el trabajo de carpintería. También hay otros donde se arman y lacan los trabajos y luego salen a los exhibidores o se entregan a los clientes". (Noticias Financieras, 2004).

Si se desea realizar un trabajo con madera, es imprescindible conocer los beneficios que como materia prima presenta. En el norte de nuestro país Ecuador para la

fabricación de mobiliario el tipo de madera que se utiliza es el capulí y el cedro; sin embargo en el sur los empresarios hacen uso de la madera fernansánchez, es decir que a nivel nacional poseemos mobiliarios de diferentes tipos de calidad; y por último en la institución que se está desarrollando nuestro trabajo investigativo los artesanos ocupan el Laurel 12%, Canelo 80%, Chuncho 8% en el total de su producción con una variedad de productos.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Enfoque de la investigación

El enfoque a realizarse en el presente proyecto de investigación es, cualitativo porque se necesita analizar las necesidades que presenta cada una de las personas en los espacios que exponen hacia los turistas mediante fichas de observación. De igual manera se aplicará un enfoque cuantitativo porque se va a demostrar con procesos de análisis e interpretación de datos del producto mediante la tabulación de encuestas de las cuales se obtendrán cifras fijas y reales que nos ayudarán a sobrellevar la problemática; y así proponer una solución al problema.

3.2. Modalidad básica de la investigación

- **Investigación de campo**

Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar que se producen los acontecimientos; considerando la manera en la que se desarrolla la feria permanente del mueble; tomando contacto en forma directa con cada uno de los socios de la asociación para obtener información.

- **Investigación documental – bibliográfica**

Obtener información sobre la feria permanente que realizan los artesanos de la asociación (CENARHU) de la parroquia de Huambaló. Con el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores, basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias).

- **Investigación aplicada**

Se desarrollarán planos y propuestas en 3 dimensiones, para justificar el resultado del proceso investigativo aplicado a la propuesta.

3.3. Tipos de investigación

- **Descriptivo**

Se describen las situaciones sociales que afectan el comportamiento de la población ante el problema, considerando datos referentes a las variables.

- **Explicativo**

La investigación a realizar permitirá descubrir la causa del porque no se ha implementado sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en

Huambaló; en el que se detectará los factores que determinan ciertos comportamientos mediante la comprobación de hipótesis.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

El Centro Artesanal Huambaló (CENARHU) está integrado por 24 fabricantes de muebles que coloca su producción el salón de exhibición que como socios pertenecen.

3.4.2. Muestra

En el trabajo investigativo se plantea encuestas a: 4 miembros de la Directiva y 20 Socios del Centro Artesanal Huambaló.

3.5. Técnicas e instrumentos

- **Encuesta**

Para recopilar información valiedera sobre las condiciones y las necesidades que poseen los artesanos que presentan sus muebles de forma permanente, para destacar requerimientos importantes que se desearía implementar y así dar mayor realce a las objetos fabricados por los artesanos en la sala de exhibición.

- **La observación**

La observación nos permite analizar a detalle en qué condiciones y con qué implementos de diseño se desenvuelve la feria permanente del mueble en Huambaló.

3.6. Conceptualización del objetivo

Objetivo 1

- Determinar los requerimientos para cada una de las zonas de la feria permanente del mueble en Huambaló.

Tabla 3.1: Conceptualización del objetivo

Concepto	Dimensiones	Categorías	Ítems	Técnicas Instrumento
Es un área donde que comerciantes, productores y ajenos dan a conocer su producción a clientes que asistan al salón de exhibición, distribuido en zonas en base a requerimiento.	Área Comerciantes Productores Clientes Producción Salón Zona Requerimiento	Tipos de área Clases de comerciantes Clases de productores Clases de clientes Tipos de producción Distribución del salón Zonas Tipos de requerimiento	1.- ¿Cree necesario el uso del área total del salón para las zonas de exhibidores del producto maderero, para incrementar la afluencia de visitantes? 2.- ¿Qué clase de comerciantes pertenecen al CENARHU? 3.- ¿Qué tipo de mobiliario cree usted que se comercializa en mayor cantidad dentro del salón de exhibición? 4.- ¿Qué clase de clientes visitan con más frecuencia la feria permanente? 5.- ¿Considera que su producción tendría mayores ventas en un sistema zonificado para mejorar su exhibición?	Encuesta Cuestionario

			<p>6.- ¿Qué tipo de distribución maneja la asociación para exhibir el mobiliario?</p> <p>7.- ¿Cree usted que es correcta la distribución de las zonas de exhibición?</p> <p>8.- ¿En el salón de exhibición que tipos de requerimientos desearía implementar para obtener mayores ganancias?</p>	
--	--	--	---	--

Fuente: Realizado por la autora el 1 de Octubre 2014

3.7. Recolección de información

La encuesta aplicada a la directiva y socios del Centro Artesanal Huambaló ha permitido recolectar información precisa para el desarrollo del presente trabajo investigativo. (Anexo 1)

Se desarrolla fichas de observación para determinar el estado actual con el que se presenta el salón de exhibición hacia los turistas y clientes que visitan su feria permanente. (Anexo 2)

A través de conversaciones entabladas con los socios en el transcurso de la realización del proyecto investigativo, se obtiene información donde se menciona que el Centro Artesanal Huambaló se ha fundado el 9 de Agosto de 1996; declarando como primer Presidente de la asociación al Señor Wilson Morales y bajo esa directiva se ha podido organizado la primera Feria del Mueble Huambaló 1996, siendo un éxito total, la cual atrajo alrededor de 3.000 visitantes. La feria se desarrolla en las instalaciones del Colegio Huambaló en la cual se ha ido presentando cada año con varios productores de muebles, en la feria del año 2013 fueron 120 stands el que reunió a fabricantes de distintos lugares del país. Los socios con el

pasar del tiempo han visto la necesidad de poseer su propio salón de exhibición para la presentación del mobiliario que fabrican, su sueño se ha llegado a plasmar con la ayuda de créditos y de empresas públicas y privadas, a la que han nombrado como Feria Permanente del Mueble, es allí donde cada socio presenta el mobiliario que ha producido dentro de un área de 18,10m x 28m (506,8m²).

Tabla 3.2: Plan de recolección de información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1. ¿Para qué?	Determinar sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló.
2. ¿De qué personas u objetos?	De los artesanos que presentan su producción en su salón de exhibición.
3. ¿Sobre qué aspectos?	La falta de sistemas de exhibición para cada una de las zonas del salón.
4. ¿Quién?, ¿Quiénes?	Lucía Riofrío Morales
5. ¿Cuándo?	Octubre 2014
6. ¿Dónde?	Centro Artesanal Huambaló (CENARHU) Parroquia Huambaló – Cantón Pelileo
7. ¿Cuántas veces?	24 Encuestas
8. ¿Qué técnicas de recolección?	Encuestas, Observación.
9. ¿Con qué?	Cuestionarios, respuestas de selección múltiple.

Fuente: Realizado por la autora el 1 de Octubre 2014

3.8. Procesamiento y análisis

3.8.1. Encuesta dirigida al CENARHU

Encuesta desarrollada con la ayuda de la directiva y socios pertenecientes al CENARHU, en la sesión que llevan a cabo mensualmente para tratar puntos importantes del mes. (Anexo 1).

1.- ¿Cree necesario el uso del área total del salón para las zonas de exhibidores del producto maderero, para incrementar la afluencia de visitantes?

Tabla 3.3: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 1

RESPUESTA	F	%
SI	24	100%
NO	0	0%
TOTAL	24	100%

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Pregunta 1

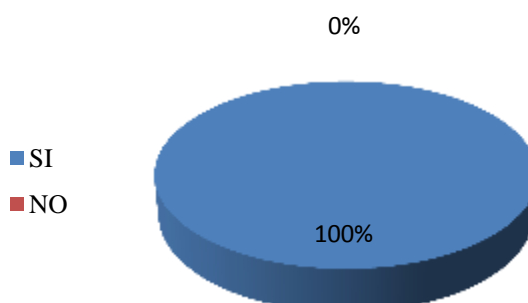


Gráfico 3.1: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 1

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

Los socios del CENARHU en un 100% consideran que para incrementar la afluencia de visitantes es necesario el uso del área total del salón para las zonas de exhibidores del producto maderero.

2.- ¿Qué clase de comerciantes pertenecen al CENARHU?

Tabla 3.4: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 2

RESPUESTA	F	%
Comerciantes artesanos	24	100%
Comerciantes técnicos	0	0%
TOTAL	24	100%

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Pregunta 2

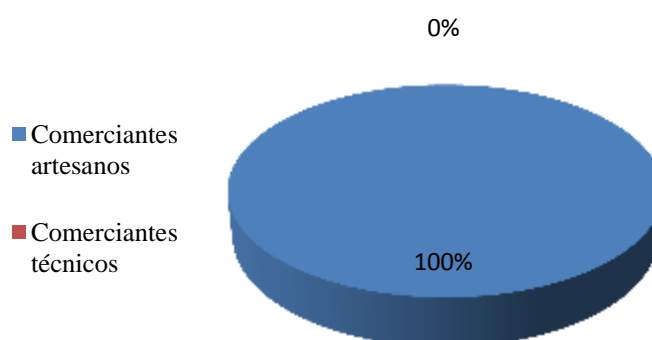


Gráfico 3.2: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 2

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

De acuerdo a la encuesta realizada existe una totalidad de comerciantes artesanos que presentan su producción en el salón de exhibición del CENARHU.

3.- ¿Qué tipo de mobiliario cree usted que se comercializa en mayor cantidad dentro del salón de exhibición?

Enliste del 1 al 4, siendo 1 la calificación de menor importancia y 4 la de mayor importancia.

Tabla 3.5: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3

RESPUESTA	F	%
Juegos de sala	19	79%
Comedores	13	54%
Dormitorios de adultos y niños	9	37%
Mobiliario de oficina	1	4,2%

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Pregunta 3 (Juegos de Sala)

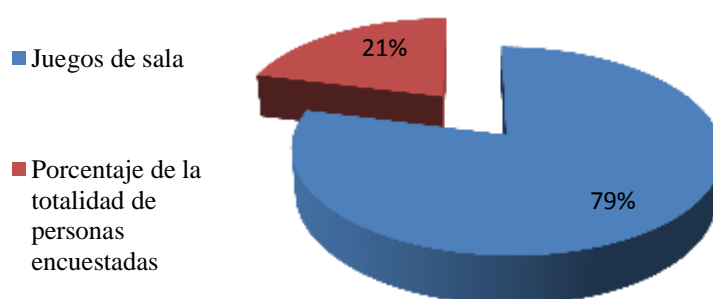


Gráfico 3.3: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3, ítem 1

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

El 79% de la totalidad de las personas encuestadas seleccionan a los juegos de sala como el mobiliario que se comercializa en mayor cantidad en el salón de exhibición; obteniendo así el primer nivel de importancia.

Pregunta 3 (Comedores)

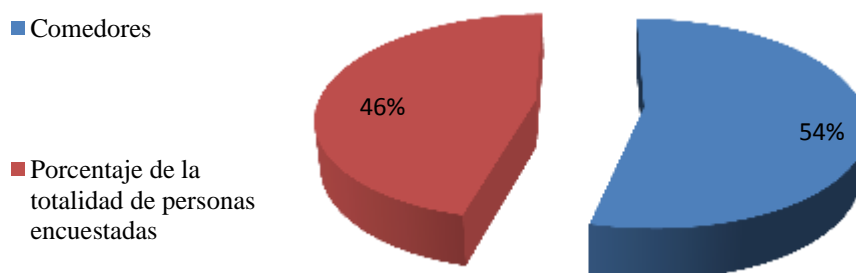


Gráfico 3.4: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3, ítem 2

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

El tipo de mobiliario que se comercializa dentro del salón de exhibición son los comedores, reflejados con el 54% de la totalidad de personas encuestadas, obteniendo el segundo nivel de importancia.

Pregunta 3 (Dormitorios de adultos y niños)

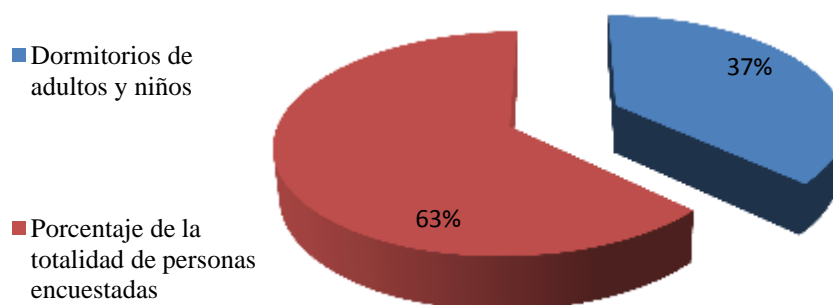


Gráfico 3.5: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3, ítem 3

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

La comercialización de dormitorios de adultos y niños en el salón de exhibición posee el tercer nivel de importancia con el 37% de los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a la directiva y socios que pertenecen al CENARHU.

Pregunta 3 (Mobiliario de oficina)

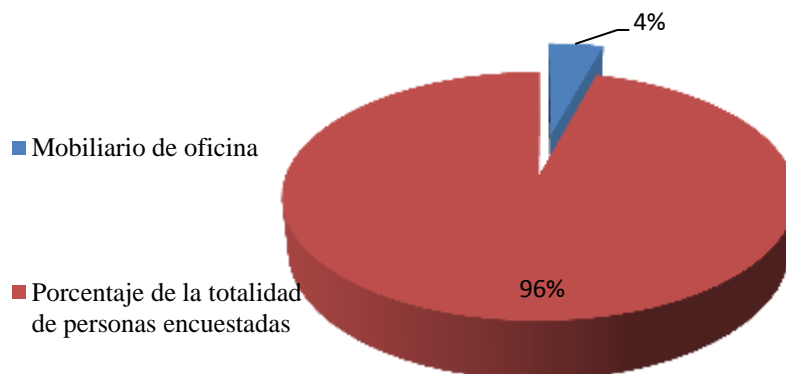


Gráfico 3.6: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 3, ítem 4

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

La producción que cada uno de los artesanos realiza mensualmente les ha permitido destacar cual es el tipo de mobiliario que no se comercializa en mayor cantidad, y por eso se han visto en la obligación de fabricar bajo pedido; el mobiliario de oficina obtiene el cuarto y último nivel de importancia con tan solo el 4% de comercialización y con el 96% de no tener un alto nivel de comercialización.

4.- ¿Qué clase de clientes visitan con más frecuencia la feria permanente?

Tabla 3.6: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 4

RESPUESTA	F	%
Comerciantes	0	0%
Naturales	24	100%
Empresas y afines	0	0
TOTAL	24	100%

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Pregunta 4

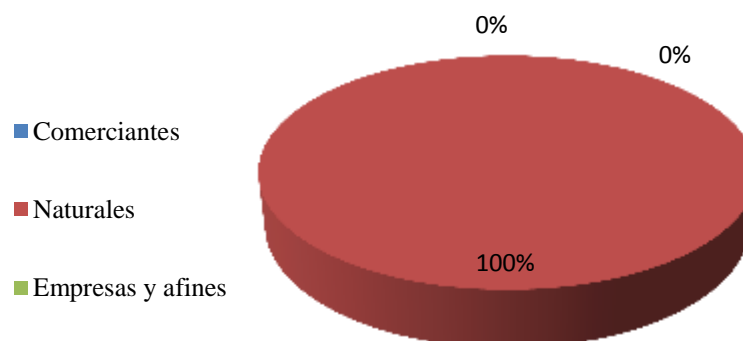


Gráfico 3.7: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 4

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

Los clientes que visitan con más frecuencia la feria permanente del mueble son personas naturales también llamadas particulares y turistas; a las que ya son consideradas por parte de los socios como clientes fijos ya que los visitan constantemente para adquirir cierto mobiliario para ser colocado como decoración y como un objeto que cubra las necesidades del espacio.

5.- ¿Considera que su producción tendría mayores ventas en un sistema zonificado para mejorar su exhibición?

Tabla 3.7: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 5

RESPUESTA	F	%
SI	24	100%
NO	0	0%
TOTAL	24	100%

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Pregunta 5

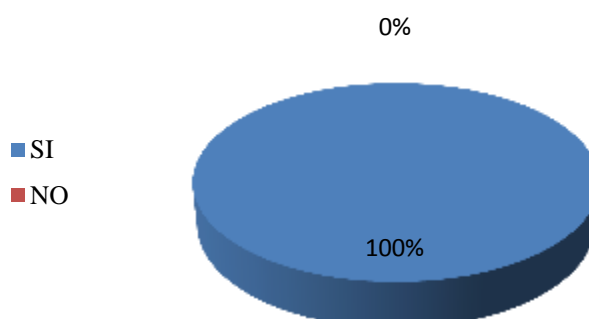


Gráfico 3.8: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 5

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

Los socios que fueron encuestados han decidido que su producción tendría mayores ventas en un sistema zonificado para mejorar su exhibición; y como consecuencia se generará un nivel alto de ingresos económicos para cada artesano y en sí para el Centro Artesanal Huambaló.

6.- ¿Qué tipo de distribución maneja la asociación para exhibir el mobiliario?

Tabla 3.8: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 6

RESPUESTA	F	%
Distribución circular	0	0%
Distribución en hileras	22	91,7%
Distribución libre	2	8,3%
TOTAL	24	100%

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Pregunta 6

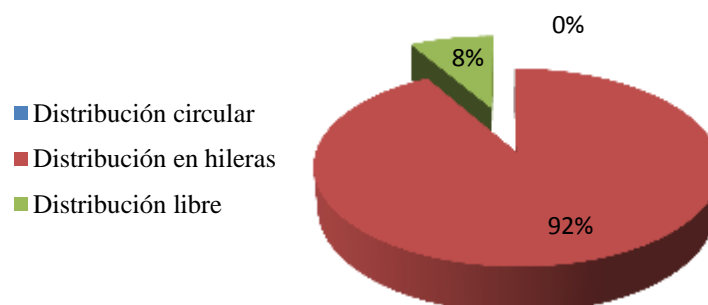


Gráfico 3.9: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 6

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

La distribución que maneja la asociación para exhibir el mobiliario de cada uno de sus socios según la encuesta la distribución en hileras es la que se ocupa para colocar el mobiliario para exhibir con el 92% y el 8% menciona ser libre es decir el mobiliario no toma una correcta posición para que el cliente analice sus características funcionales y estéticas.

7.- ¿Cree usted que es correcta la distribución de las zonas de exhibición?

Tabla 3.9: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 7

RESPUESTA	F	%
SI	19	79,2%
NO	5	20,8%
TOTAL	24	100%

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Pregunta 7

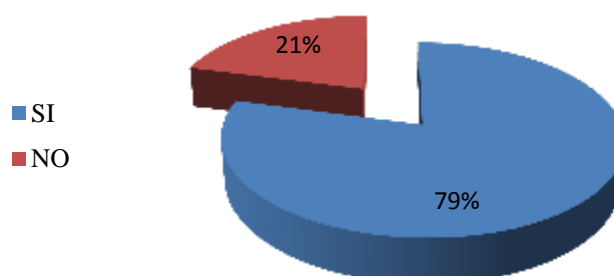


Gráfico 3.10: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 7

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

Las zonas de exhibición para los socios en un 79% si están en una correcta distribución y solo para el 21% el mobiliario en las zonas de exhibición no disponen de una correcta distribución.

8.- ¿En el salón de exhibición que tipos de requerimientos desearía implementar para obtener mayores ganancias?

Enliste del 1 al 5, siendo 1 la calificación de menor importancia y 5 la de mayor importancia

Tabla 3.10: Análisis de datos, encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8

RESPUESTA	F	%
Corredores amplios para que haya mayor circulación.	24	100%
Iluminación directa para cada mobiliario.	20	83%
Colores corporativos para cada zona.	9	37%
Sistema de ventilación y calefacción para el establecimiento.	7	26%
Logotipo de empresa en zonas de exhibición para distinguir a cada artesano o empresa.	14	58%

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Pregunta 8 (Corredores amplios para que haya mayor circulación)

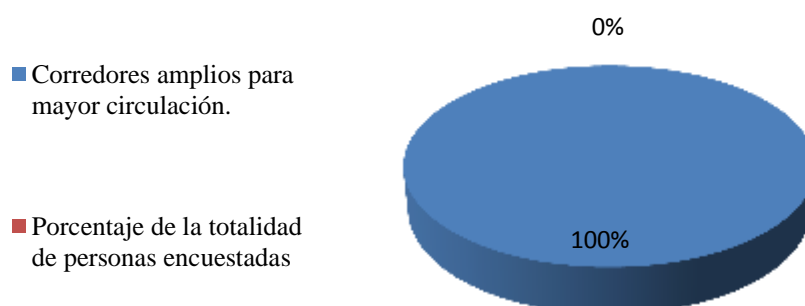


Gráfico 3.11: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 1

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

Los resultados que se dieron en la encuesta realizada a los socios del CENARHU se resalta que el requerimiento de mayor importancia y que se desea implementar en el salón de exhibición representado con el 100%, son corredores amplios para que haya mayor circulación.

Pregunta 8 (Iluminación directa para cada mobiliario)

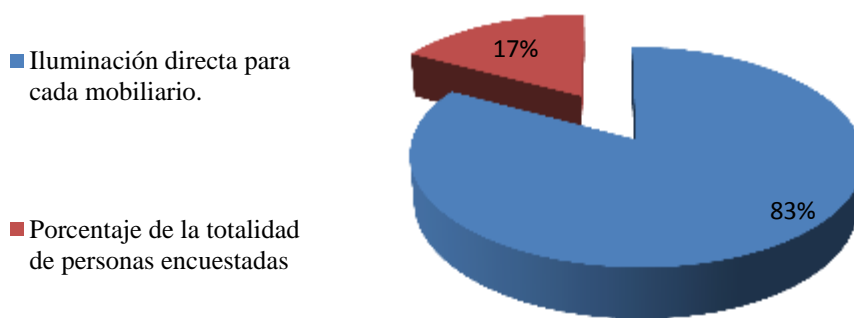


Gráfico 3.12: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 2

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

La iluminación es otro requisito que consideran importante implementarlo en el salón de exhibición; respaldado con el 83% de las personas encuestadas.

Pregunta 8 (Colores corporativos para cada zona)

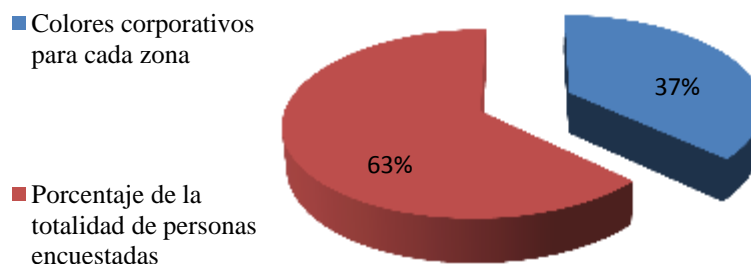


Gráfico 3.13: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 3

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

Según los resultados alcanzados a través de las personas que fueron encuestadas con tan solo un 37% consideran, como un requerimiento de menor importancia a los colores corporativos para cada zona.

Pregunta 8 (Sistema de ventilación y calefacción para el establecimiento)

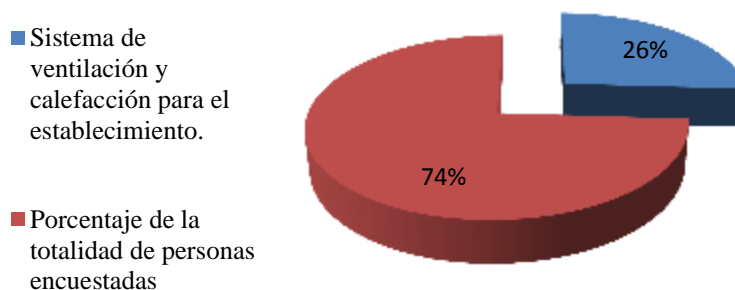


Gráfico 3.14: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 4

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

El requerimiento de sistema de ventilación y calefacción para el establecimiento no lo toman como un punto indispensable para implementarlo, representado solo con un 26%, por el momento desean que se consideren los puntos mencionados con un alto porcentaje ya que su mayor necesidad es exhibir de la mejor manera su mobiliario.

Pregunta 8(Logotipo de empresa en zonas de exhibición para distinguir a cada artesano o empresa)

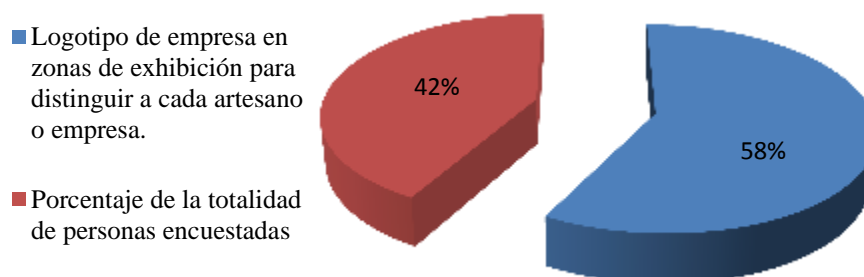


Gráfico 3.15: Encuesta aplicada a directiva y socios, pregunta 8, ítem 5

Fuente: Realizado por la autora, 3 Octubre 2014

Interpretación de datos

La directiva y socios del CENARHU mediante la encuesta han decidido no dejar de lado al logotipo de su empresa en zonas de exhibición para distinguir a cada artesano o empresa en el salón de exhibición; esto basado en un 58% de la totalidad de personas encuestadas.

3.9. Conclusiones y recomendaciones

3.9.1. Conclusiones

- El Centro Artesanal Huambaló actualmente posee una distribución en hileras para la exhibición del mobiliario para los clientes que los visitan; por lo que de ésta manera generan una mayor comercialización específicamente solo de juegos de sala, sin tener los demás tipos de mobiliario una comercialización homogénea.
- Los comerciantes, que en su mayoría pertenecen al Centro Artesanal Huambaló, son personas consideradas artesanos.
- Personas naturales son la clase de clientes que visitan con más frecuencia la feria permanente del mueble de Huambaló.
- Las instalaciones en las que se desarrolla la feria permanente, posee un equipamiento que no realiza la producción de cada socio en las zonas de exhibición.

3.9.2 Recomendaciones

- Para obtener una mayor comercialización de todos los tipos de mobiliario, es importante determinar que los juegos de sala tienen mayor comercialización lo que permitirá realizar una distribución basándose que éste tipo de mobiliario se le puede denominar como punto focal del salón y así obligar al cliente a recorrer por todas las zonas de exhibición.
- Considerar que tipo de comerciantes pertenecen al CENARHU, será un punto indispensable para establecer el aspecto económico que se podrá manejar para establecer y desarrollar propuestas de sistemas de exhibición.
- Destacar la clase de personas que visitan con más frecuencia la feria permanente, ayudará a escoger las características del público al que estará dirigido los sistemas de exhibición que se implementarán en el establecimiento.
- Tener conocimiento de cómo exponer un objeto permitirá mayores ventas y rentabilidad para la asociación; es por ello que siempre será necesario manejar varios requerimientos para dar realce al mobiliario tales como: corredores amplios para una mejor circulación, iluminación directa y poseer un logotipo para distinguir a cada artesano; reuniendo éstos puntos obtendremos un renombre entre locales que se dedican a la comercialización del mueble por la manera de saber recibir al cliente en un ambiente acogedor.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

4.1 Tema

SISTEMAS DE EXHIBICIÓN PARA LA FERIA PERMANENTE DEL MUEBLE EN HUAMBALÓ.

4.2. Antecedentes

El planteamiento de la propuesta contiene las características de un diseño que satisface las necesidades que presentan los artesanos al exponer en su propio salón de exhibición, a través de las técnicas e instrumentos que se han aplicado, se ha recopilado información específica y puntual para proceder con la generación de la propuesta.

En todas las zonas del salón de exhibición se implementarán varios requerimientos que desean los artesanos para resaltar los diversos tipos de mobiliario que exhiben; para que de ésta manera el visitante pueda analizar el producto que desea adquirir con la facilidad de observar todos los tipos de mobiliario que se exponen, brindando comodidad al cliente en el recorrido que realiza dentro del salón de exhibición, basándose en medidas ergonómicas y antropométricas.

La información obtenida será analizada en el avance del capítulo en desarrollo, y así cumplir y demostrar que el diseño propuesto va a generar cambios dentro del CENARHU.

4.3. Objetivo de la propuesta

Plantear sistemas de exhibición para la feria permanente del mueble en Huambaló.

- Investigar cual es el tipo de material más adecuado para la generación de una propuesta de sistemas de exhibición.
- Establecer requerimientos y parámetros de diseño para la propuesta seleccionada.
- Determinar medidas ergonómicas y antropométricas para todas las zonas de exhibición.
- Presentar una propuesta de sistemas de exhibición para el CENARHU.

4.4. Estudio de las necesidades

4.4.1. Problemática

La exposición de muebles que se presentan en el salón de exhibición del Centro Artesanal Huambaló, no se maneja bajo características de cómo dar a conocer su producción a las personas que los visita.

Mientras se recorre el salón se van observando que las instalaciones no tiene una perspectiva de llamar la atención al cliente; puesto que el mueble en exhibición es simplemente colocado en la hilera de exhibición que le corresponda; el salón se divide según el tipo de mobiliario que sea, siendo éstas, hilera de juegos de sala, hilera de comedores, hilera de dormitorios y a su alrededor accesorios y complementos mobiliarios; es ahí donde se analiza que el salón de exhibición presenta varios problemas ya que no hubo un asesoramiento de personas que pueden mejorar la comercialización de sus muebles.

Son varios puntos que abarcan la problemática que tienen los artesanos en su salón de exhibición, siendo éstos los siguientes: poca publicidad del mobiliario, iluminación global para todo el salón, poca facilidad de recorrer por todas las instalaciones, dificultad de reconocer la producción de cada artesano, el mobiliario no se presenta con ambientes separados; éstos son los puntos que forman parte de la problemática y mostrados para desarrollar soluciones a los mismos por medio de una propuesta para realzar la exhibición de los muebles de los artesanos del CENARHU.

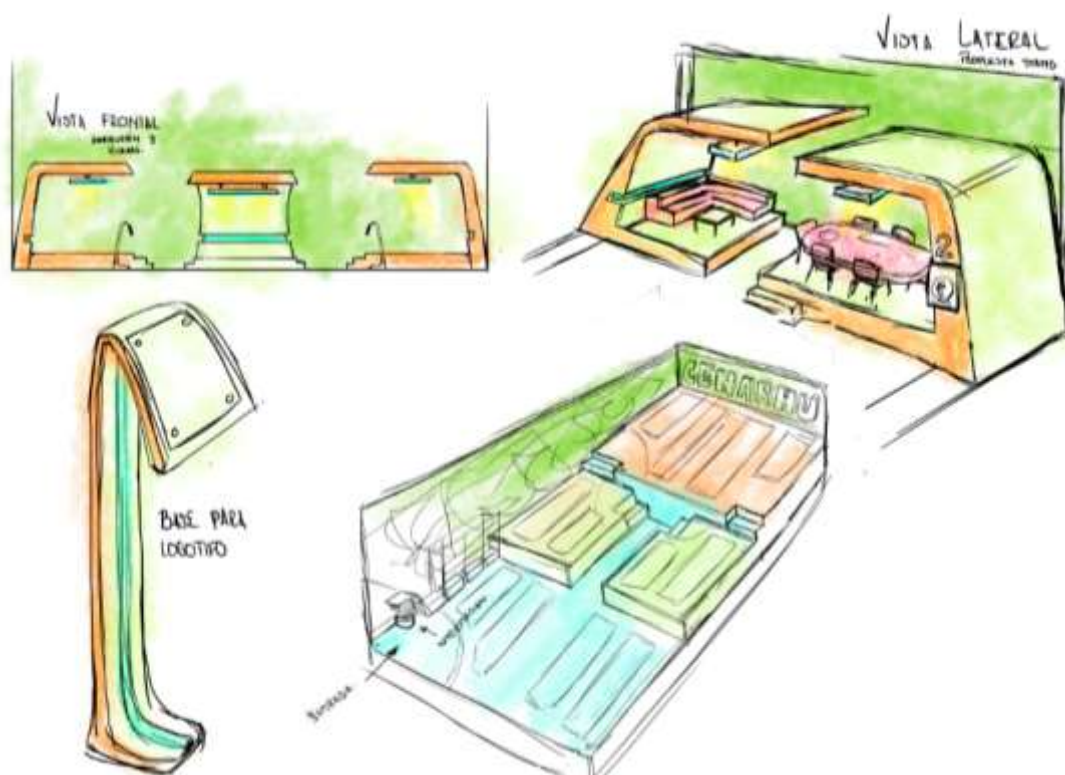
4.4.2. Definición del objeto

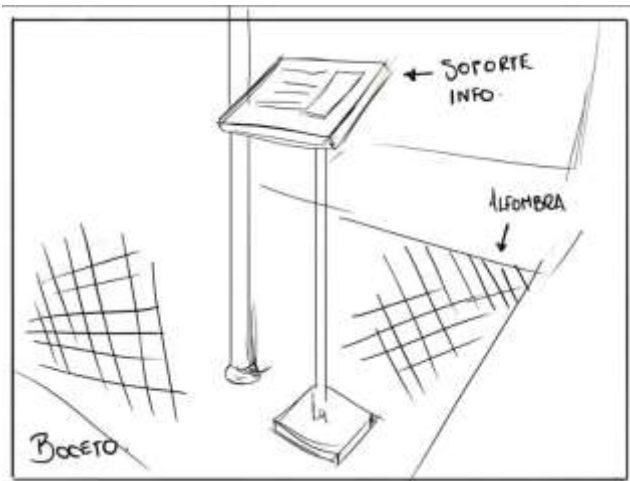
Reunidas todas las características y detalles que los artesanos quieren ver reflejados en sus nuevos ambientes y presentación del mobiliario y una vez analizado el proceso metodológico, se manejará varias características se acoplan las necesidades y gustos que buscan los socios del Centro Artesanal Huambaló, ya que su meta primordial con sus clientes es compartir armonía y tranquilidad en su salón de

exhibición, con recursos mínimos; representados con espacios ordenados, colores claros y líneas simples dentro de cada uno de sus ambientes.

Cumplir con dichas características ayudará al cliente sentirse en un lugar acogedor que brinda paz y descanso lo que generará lograr una compra inmediata del producto que satisfaga sus necesidades.

4.5. Definición de bocetos





STAND
BOCETO:



4.6. Propuesta Gráfica

4.6.1. Introducción

El Programa de Identidad Visual Corporativa tiene como objetivo dotar al Centro Artesanal Huambaló de una imagen gráfica homogénea y diferenciada. La observación por parte de los usuarios de las pautas indicadas en el mismo, es fundamental para el buen funcionamiento de la globalidad de dicha imagen.

Este resumen del Manual de Normas Gráficas debe servir como guía inicial para la aplicación del Conjunto de Identidad Visual del Centro Artesanal Huambaló en medios impresos.

4.6.2. Logotipo

El logotipo fue tomado del ya establecido por el Centro Artesanal Huambaló y para su diferenciación hace uso de las tipografías: Birdman Light y Eurasia Normal.

Imagen 4.8: Logotipo



Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

4.6.3. Tipografía

La palabra CENARHU se diferencia con la utilización de la tipografía: Birdman (Light) y su slogan HUAMBALÓ: EN MUEBLES LO MEJOR posee la tipografía: Eurasia (Normal).

Imagen 4.9: Tipografía












Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

4.6.4. Colores corporativos

Se definen como colores corporativos del Centro Artesanal Huambaló los siguientes:

Imagen 4.10: Colores corporativos CMYK, RGB, PANTONE

CMYK		
		
C: 5 % M: 70 % Y: 94 % K: 0 %	C: 100 % M: 100 % Y: 0 % K: 0 %	C: 0 % M: 0 % Y: 0 % K: 100 %
RGB		
		
R: 203 % G: 115 % B: 38 %	R: 0 % G: 28 % B: 125 %	R: 32 % G: 24 % B: 31 %
PANTONE		
		
P34 - 8U	P100 - 8U	P179 - 16U

Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

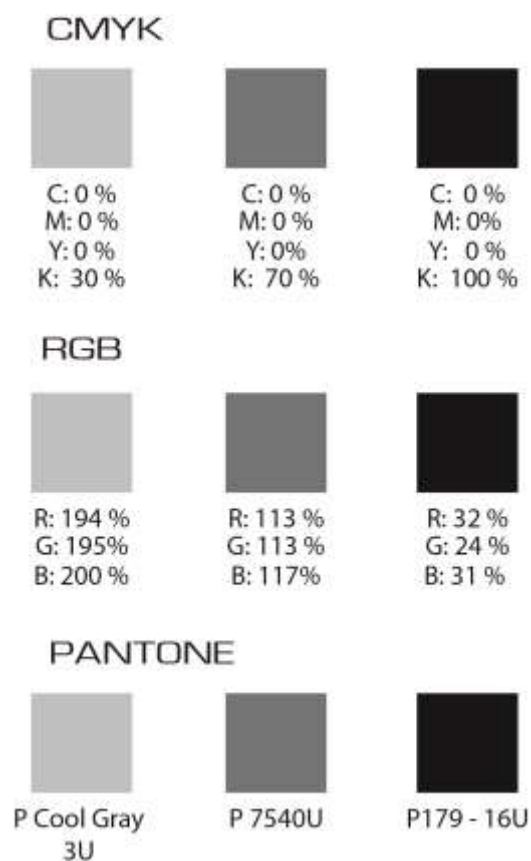
4.6.5. Escala de grises

Según la variación de color a tonos grises, se obtiene un logotipo del siguiente color:

Imagen 4.11: Logotipo a escala de grises

Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

Imagen 4.12: Escala de grises CMYK, RGB, PANTONE



Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

4.6.6. Logotipo en positivo y negativo

Imagen 4.13: Logotipo en positivo



Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

Imagen 4.14: Logotipo en negativo



Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

4.6.7. Versión de uso permitida

Imagen 4.15: Versión de uso permitida



Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

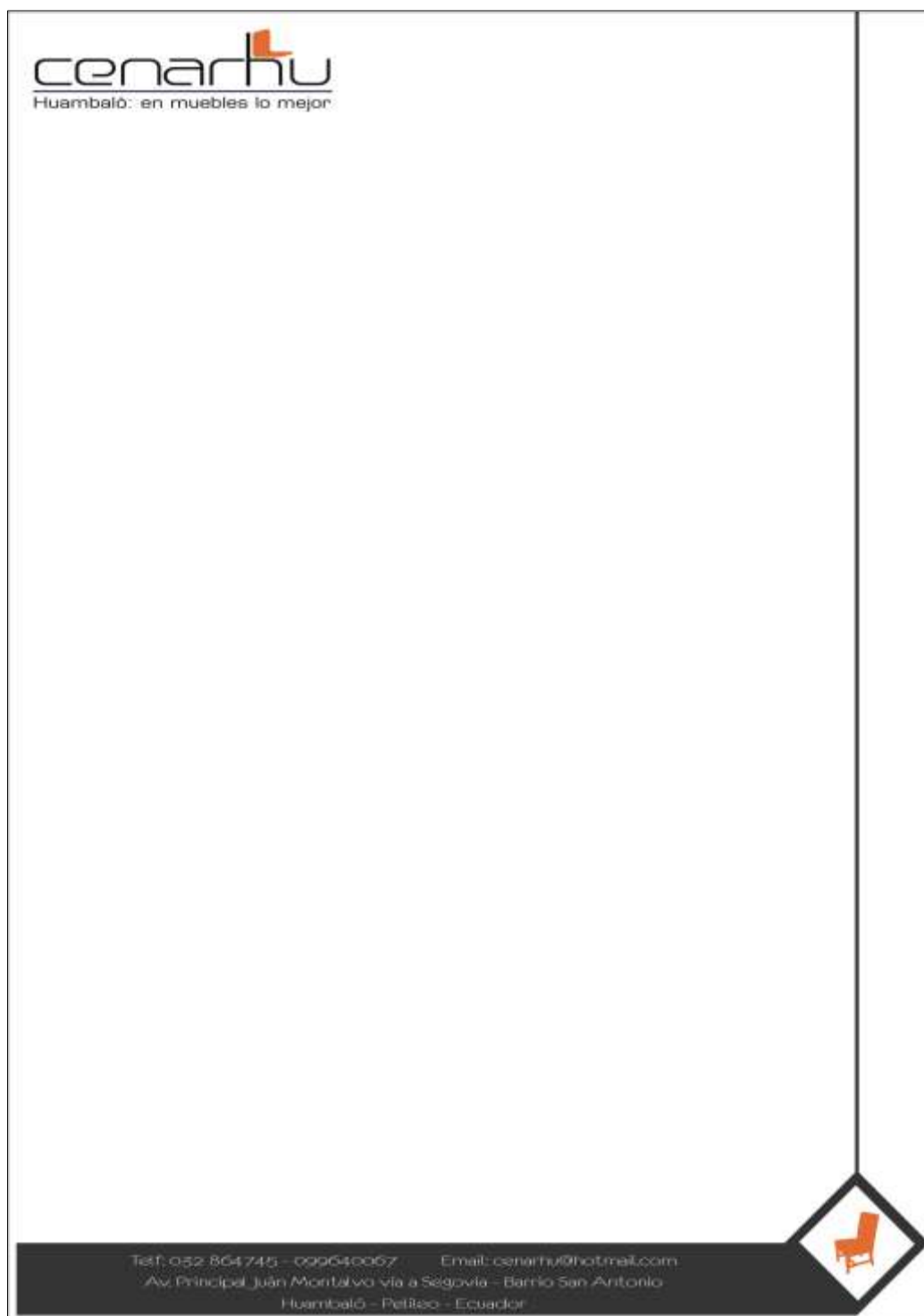
4.6.8. Versiones de uso no permitidas

Imagen 4.16: Versiones de uso no permitidas



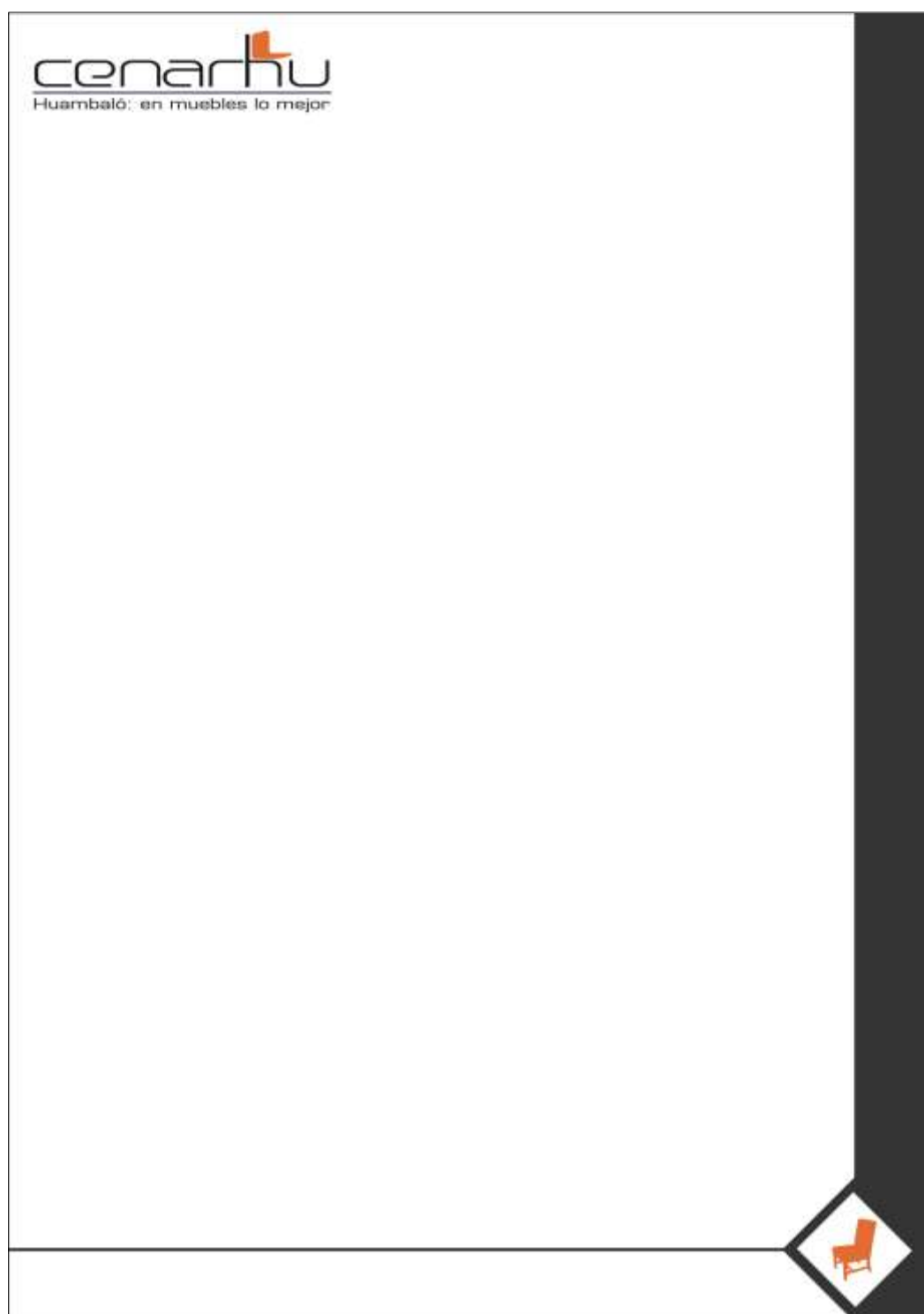
Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

Imagen 4.18: Diseño de hoja externa



Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

Imagen 4.19: Diseño de hoja interna



Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

Imagen 4.20: Diseño del sobre



Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

Imagen 4.21: Diseño de la tarjeta de presentación



Fuente: Realizado por la autora, 1 Diciembre 2014

4.7. Propuesta Técnica



PROPUESTA

cenarhu
Huambaló: en muebles lo mejor



cenarhu

CENTRO ARTESANAL HUAMBALÓ



LUGAR

Centro Artesanal Huambaló
CENARHU

UBICACIÓN

Parroquia Huambaló
Cantón Pelileo
Provincia Tuhgurahua

TRANSPORTE

Terrestre

ACCESIBILIDAD

Carretera pavimentada por
las tres vías de acceso:
Vía Pelileo - Huambaló
Vía Benítez - Huambaló
Vía La "U" Baños - Huambaló.

ENTORNO

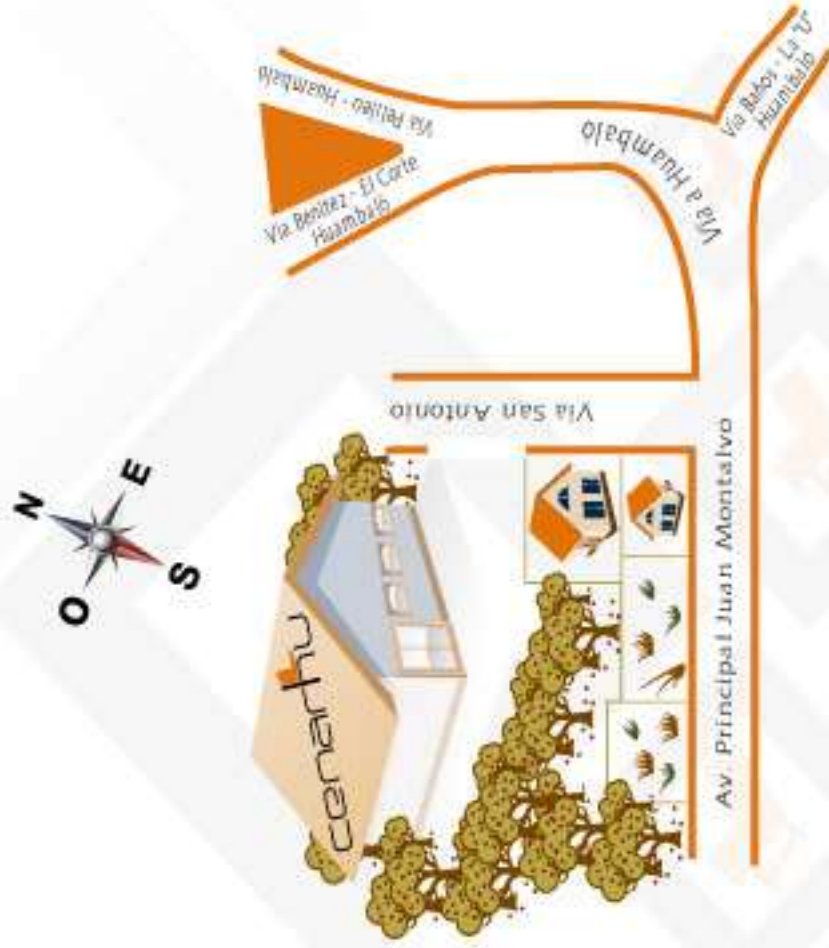
Rural
Turístico

TIPO DE CONSTRUCCIÓN

Obra privada
Construcción mixta



Implantación



Asoleamiento

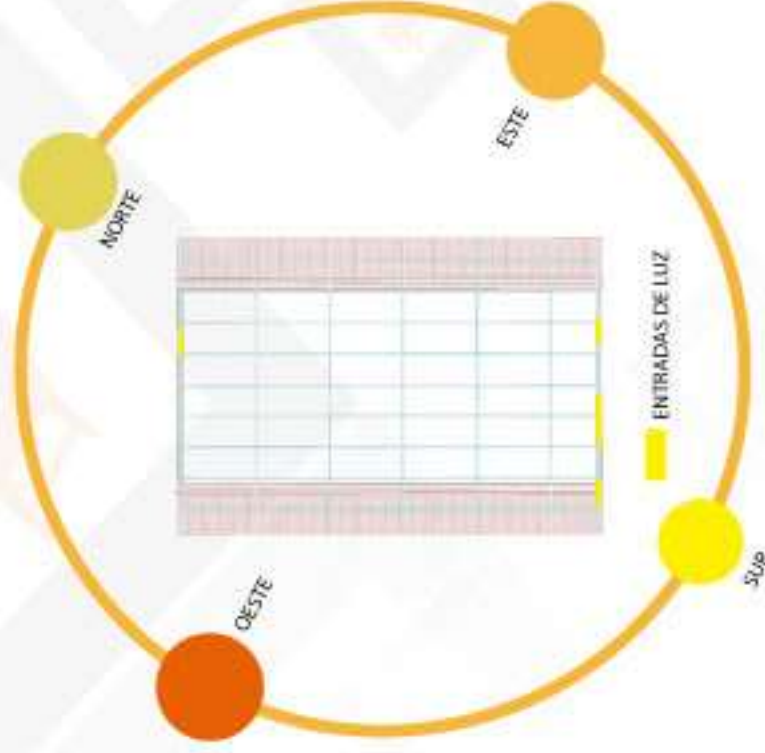


DIAGRAMA DE INTERFAZ

OBJETO-OBJETO

La implementación de un sistema de exhibición para el CENARHU, ayudará al salón a poseer una correcta circulación y distribución, acompañada de una ambientación que acoga a los turistas basada en estrategias de mercadotecnia, la iluminación ayudará a resaltar los objetos; el cual se considera como un elemento principal dentro de cada stand.

OBJETO-USUARIO

El stand ayuda como identificación del tipo de mobiliario, para no confundir al observador; también posee iluminación que facilitará la visión normal de los artículos en percha. Además posee el soporte de pie para resaltar el detalle informativo del artesano que fabrica dicho mobiliario.

USUARIO-ENTORNO

El cliente cuando visite el salón de exhibición tendrá una amplia visibilidad al campo de exposición, ya que en el espacio actual en las que se desarrolla la exhibición no son las adecuadas; dando así comodidad al usuario al transitar por las instalaciones del mismo.

OBJETO-ENTORNO

Se analizará la vinculación del sistema de exhibición con otras necesidades humanas, es decir colocar un sistema de exhibición en el CENARHU realizará la ambientación que poseerá cada zona de distribución, para que de ésta manera el cliente se sienta a gusto visitando la feria permanente.



DIAGRAMA FUNCIONAL

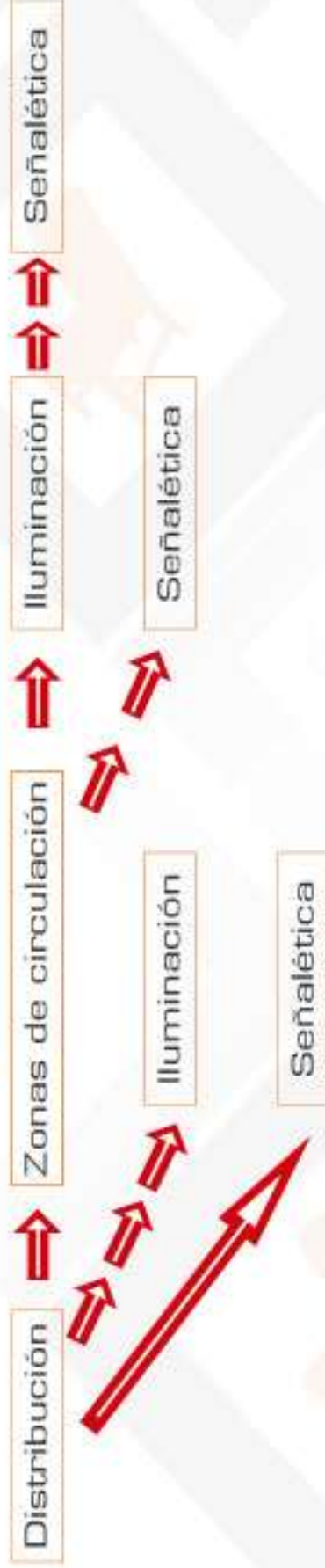
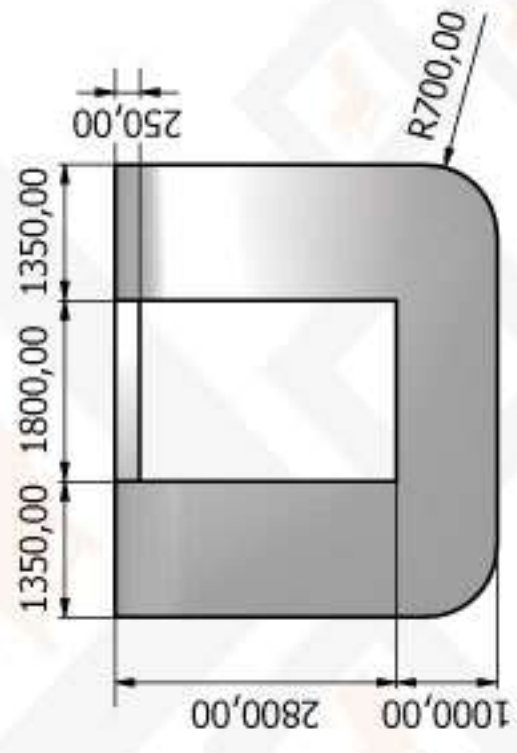
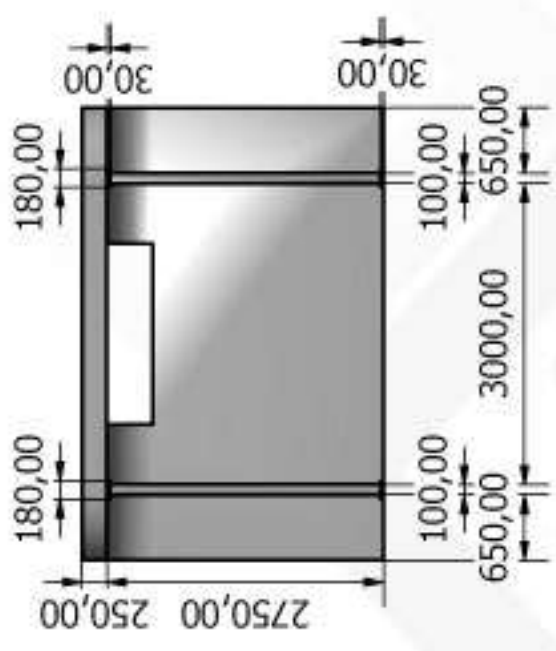
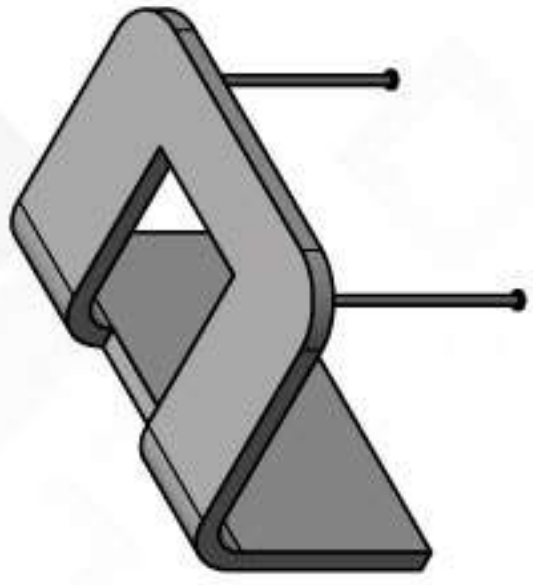
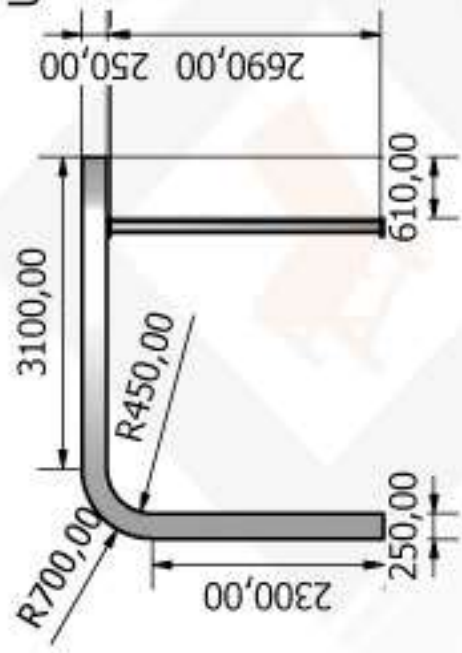


DIAGRAMA JERÁRQUICO

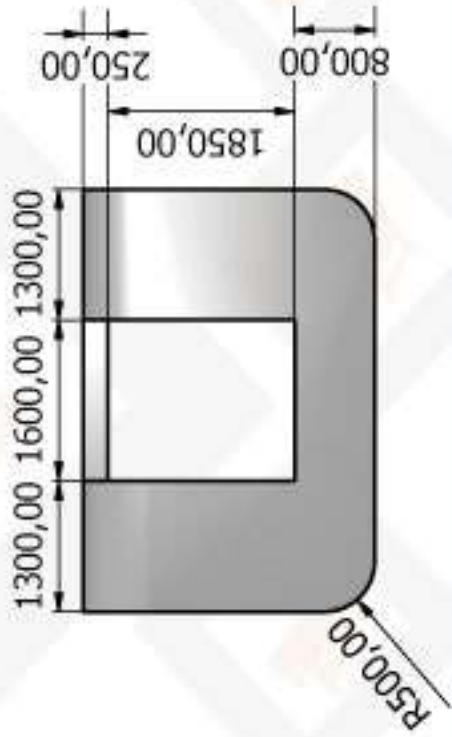
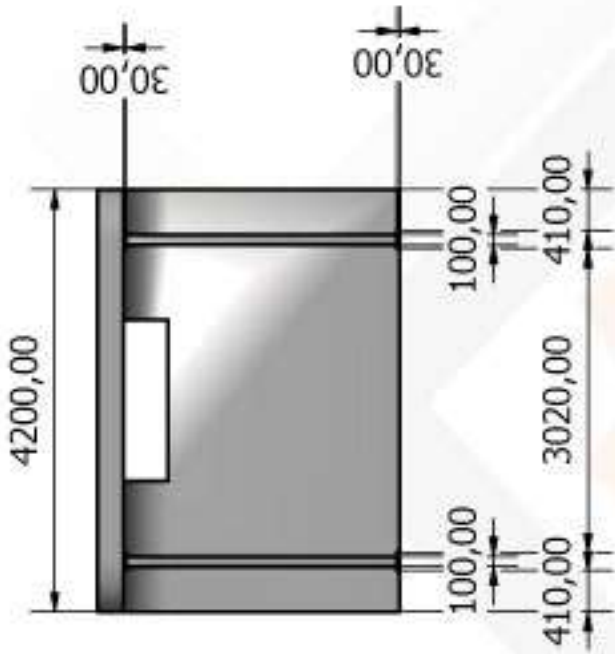
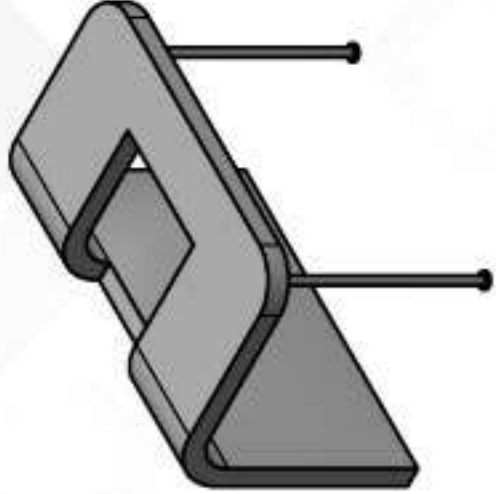
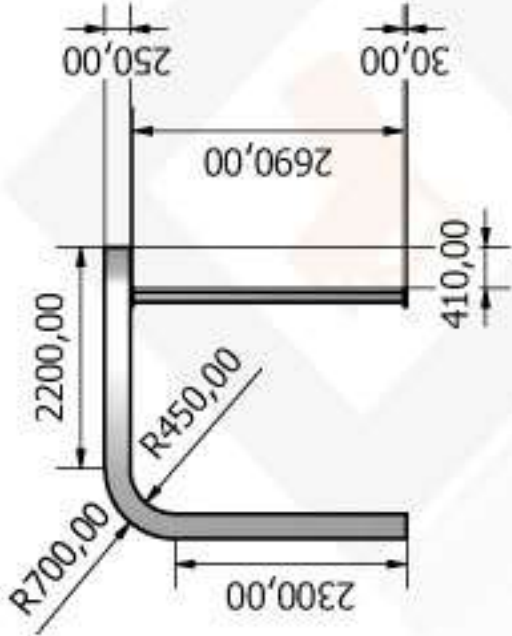


Escala. 1:75
Unidades. mm.

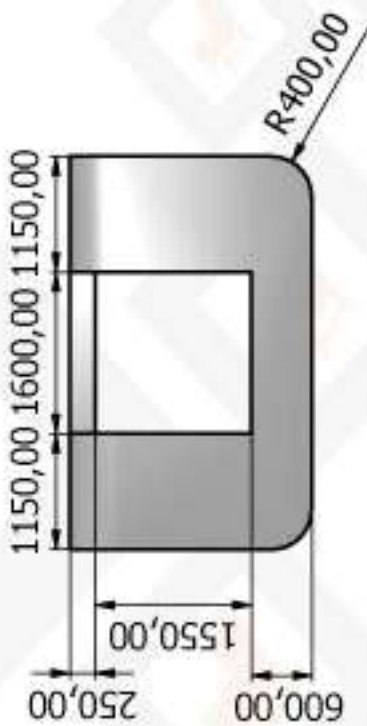
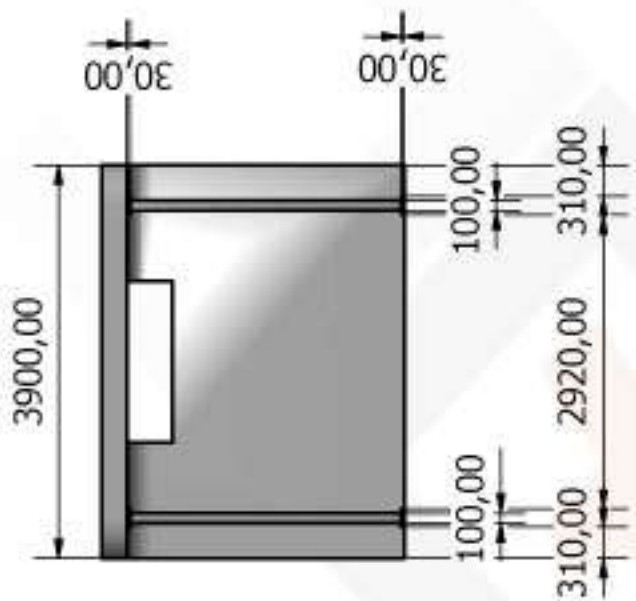
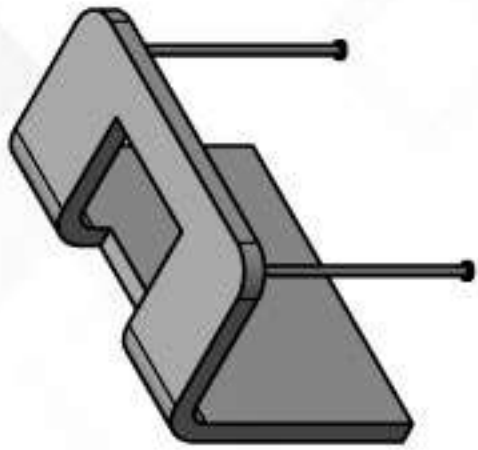
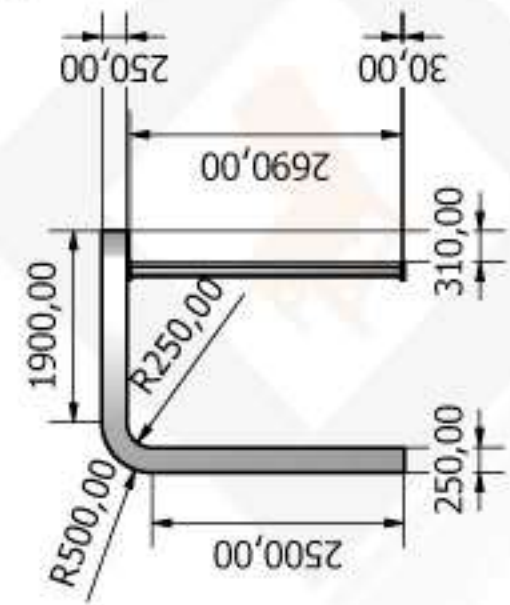


PLANO ACOTADO - STAND 4,50m x 3,80m

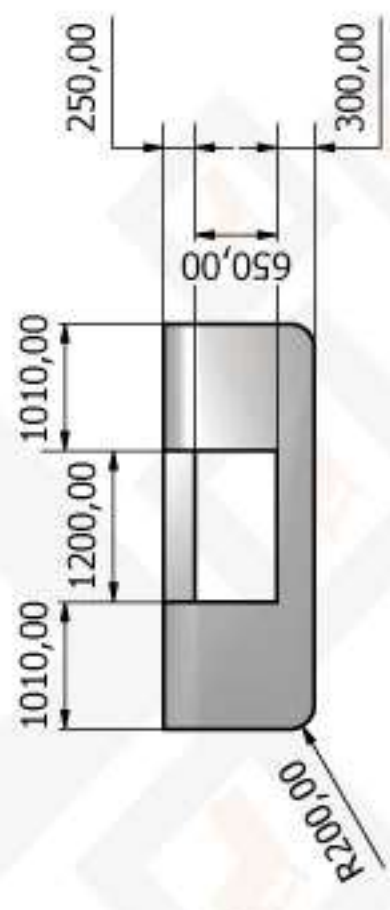
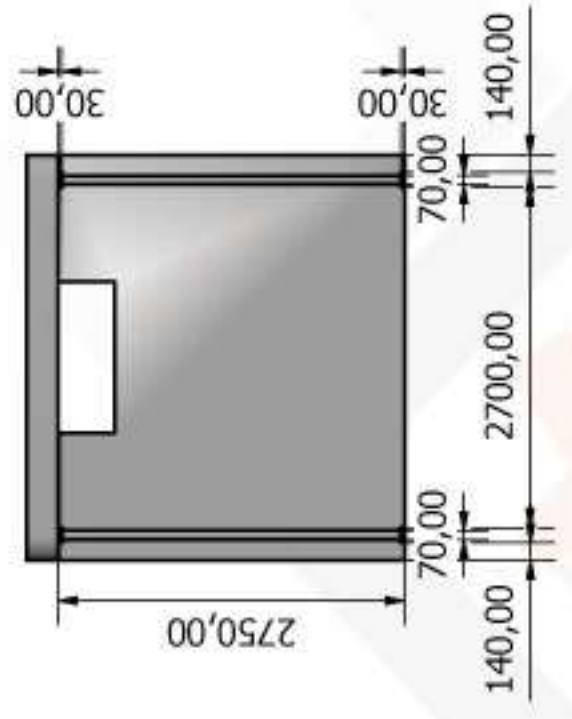
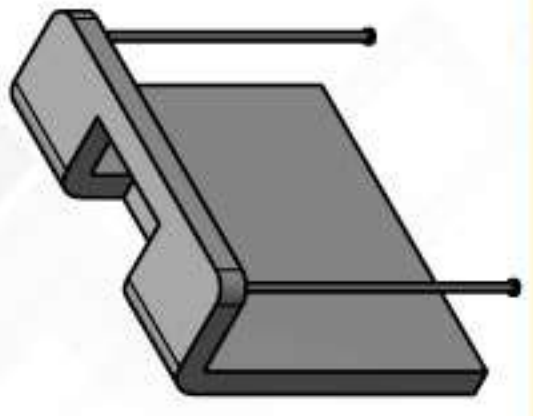
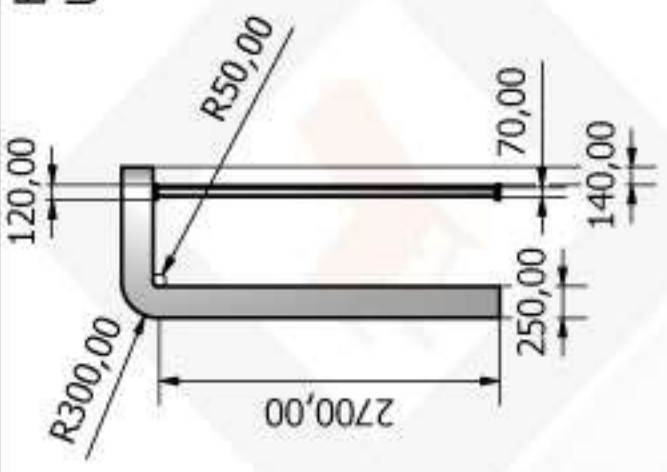
Escala. 1:75
Unidades. mm.



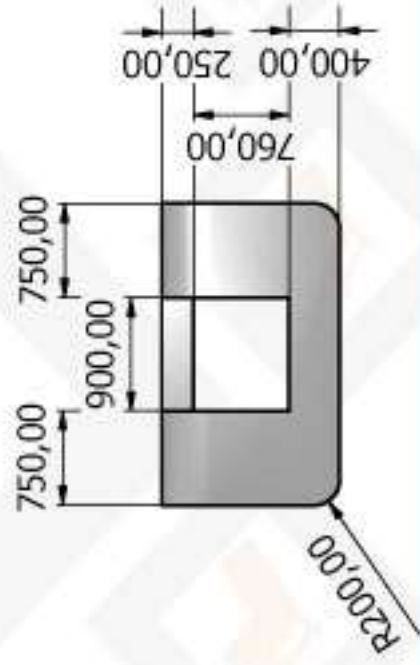
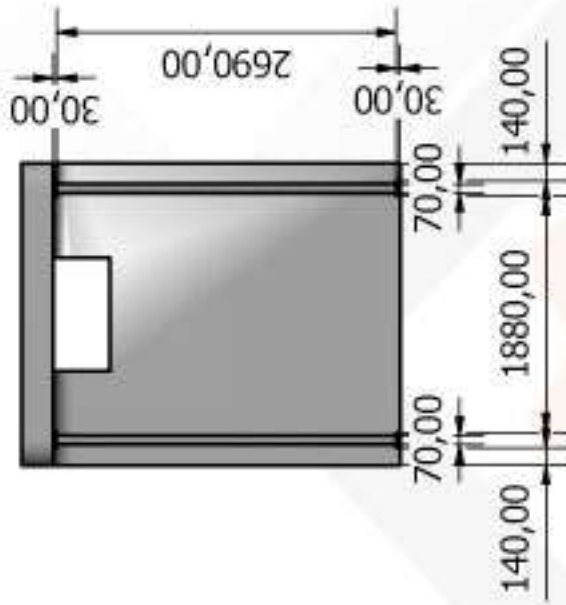
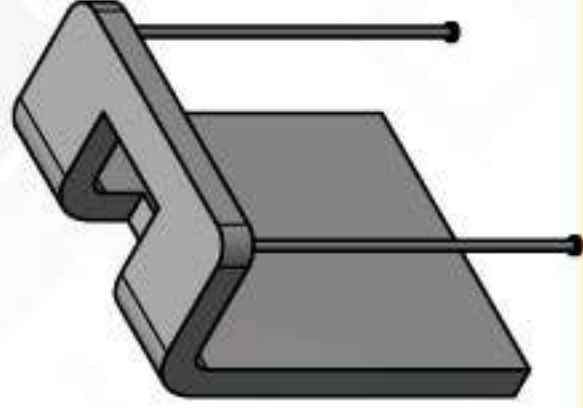
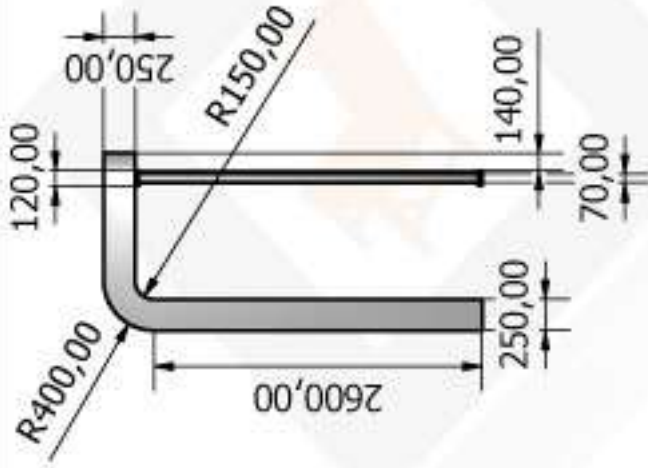
Escala. 1:75
Unidades. mm.

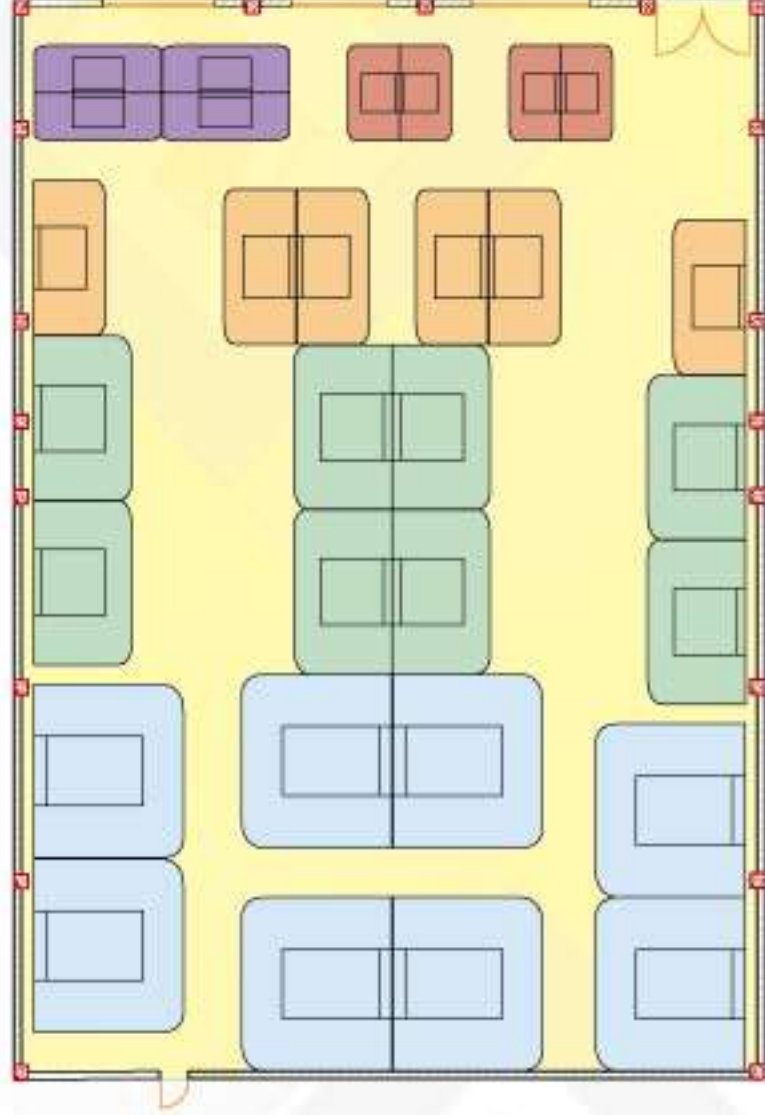


Escala. 1:60
Unidades. mm.



Escala. 1:60
Unidades. mm.





Tránsito general



Mobiliario de dormitorio



Mobiliario buffet



Mobiliario de sala

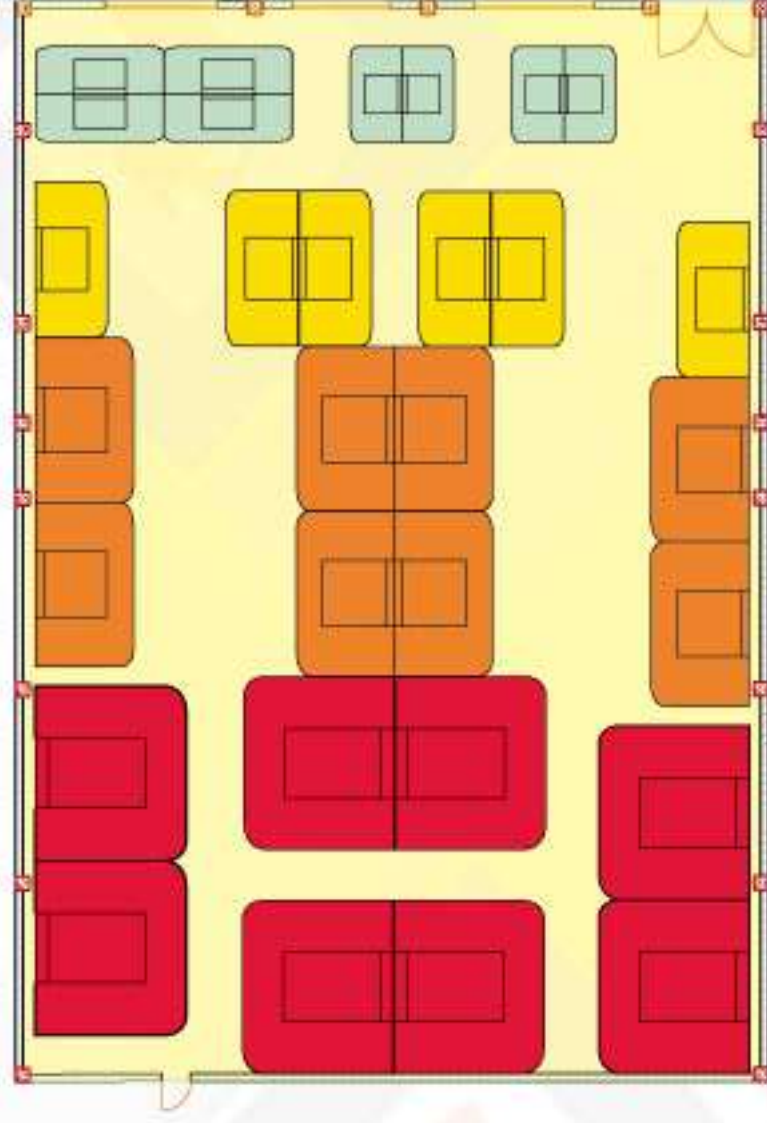


Mobiliario para comedores



Centros de entretenimiento





Zona fría

Zona de ofertas

Zona de misceláneos

Zona caliente



Recordación en la mente.

Apoya y destaca las temporadas.

MERCHANDISING PROMOCIONAL

Punto focal:

Producto nuevo.

Elemento mayor impacto.

Puntos calientes son:

Productos ofertados.

Productos de impulso.

Lanzamiento de productos.

Distribución lineal.

Exposición por un tiempo
indefinido.

MERCHANDISING PERMANENTE

Exhibición por bloque

de compañía.

Exhibición por categorías.

Zonas en distribución lineal:

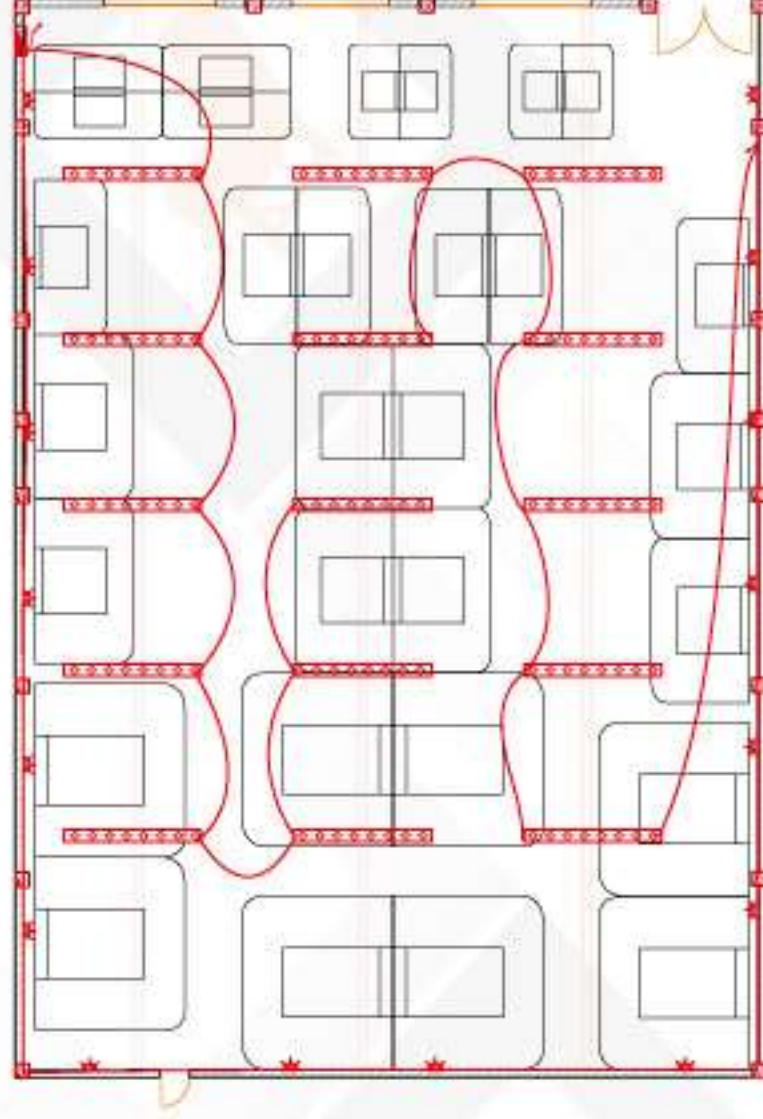
Zona Fría

Zonas de Oferta

Zona de Misceláneos

Zona Caliente

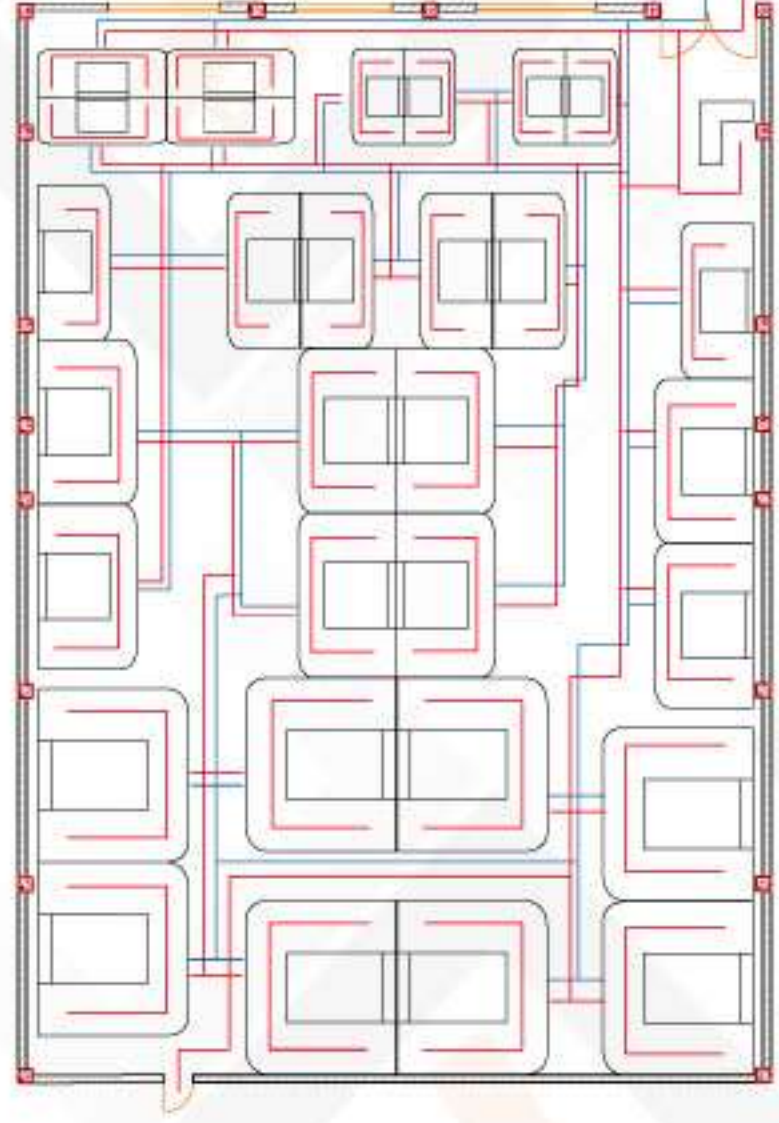




simbología

Luminaria de pared	
Luminaria directa	
Tablero eléctrico	
Interrupción	



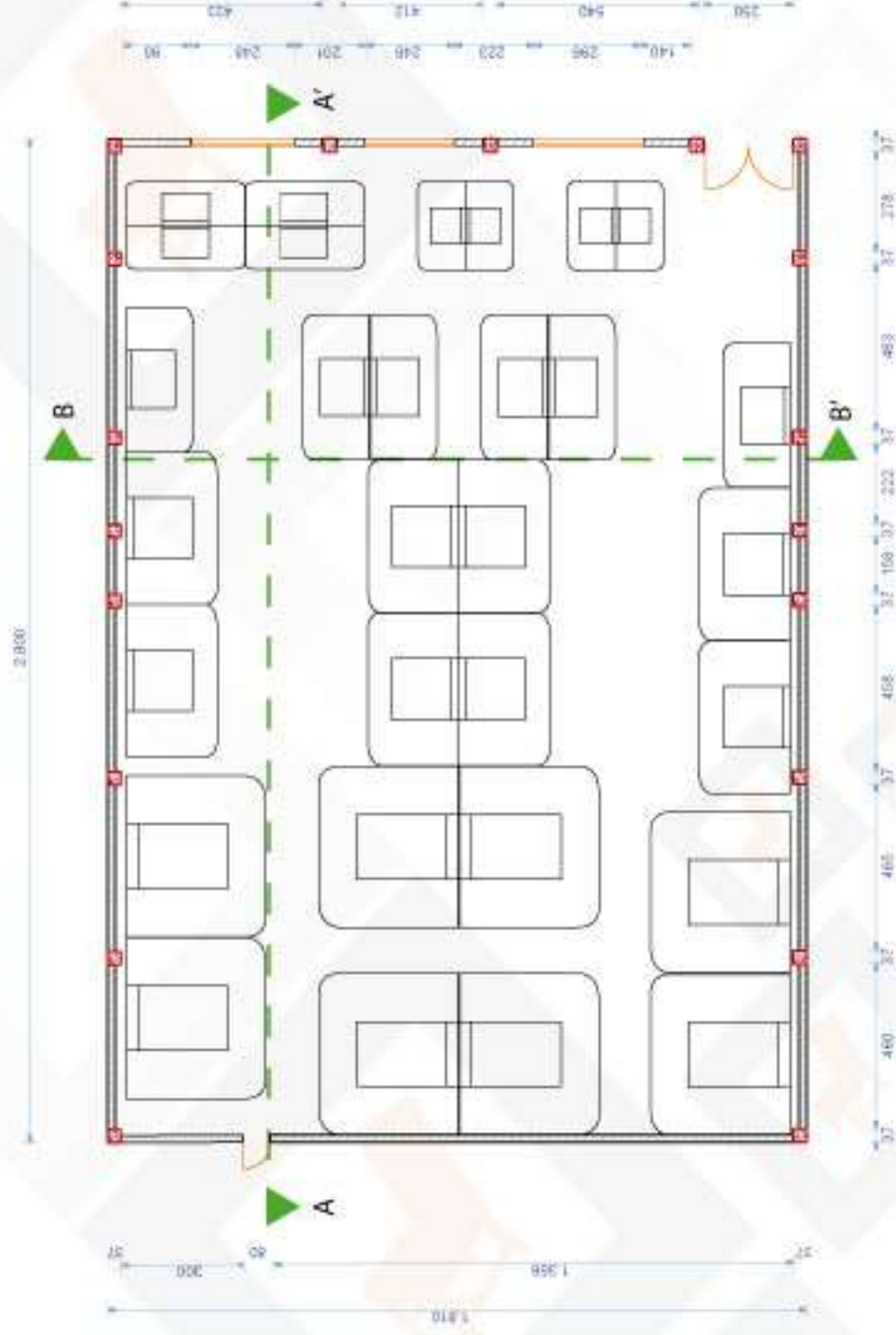


Circulación pública
Circulación privada

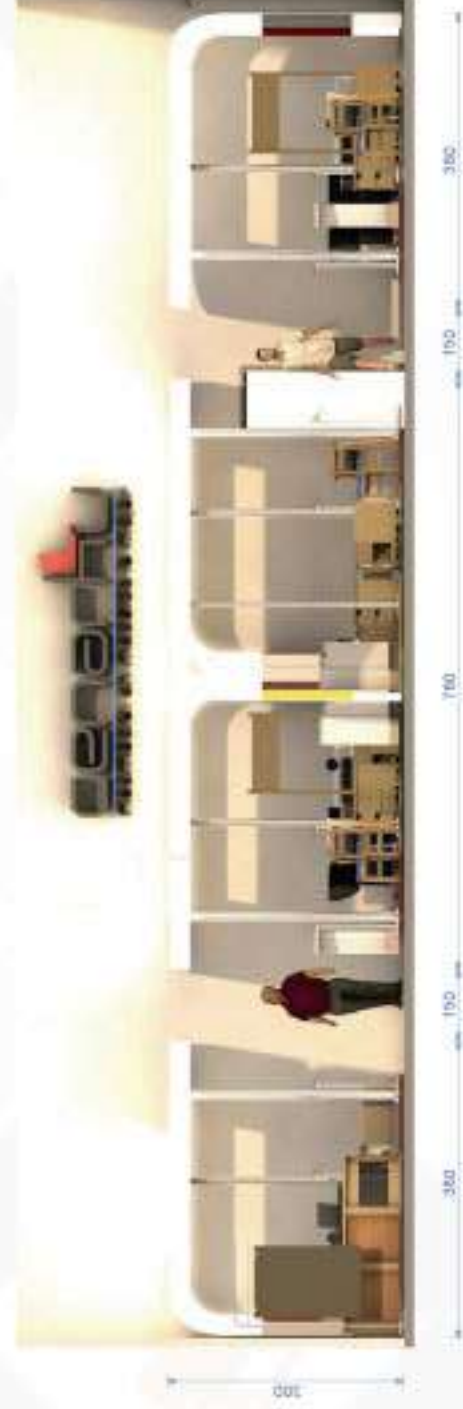
simbología

- * Circulación pública
- * Circulación privada





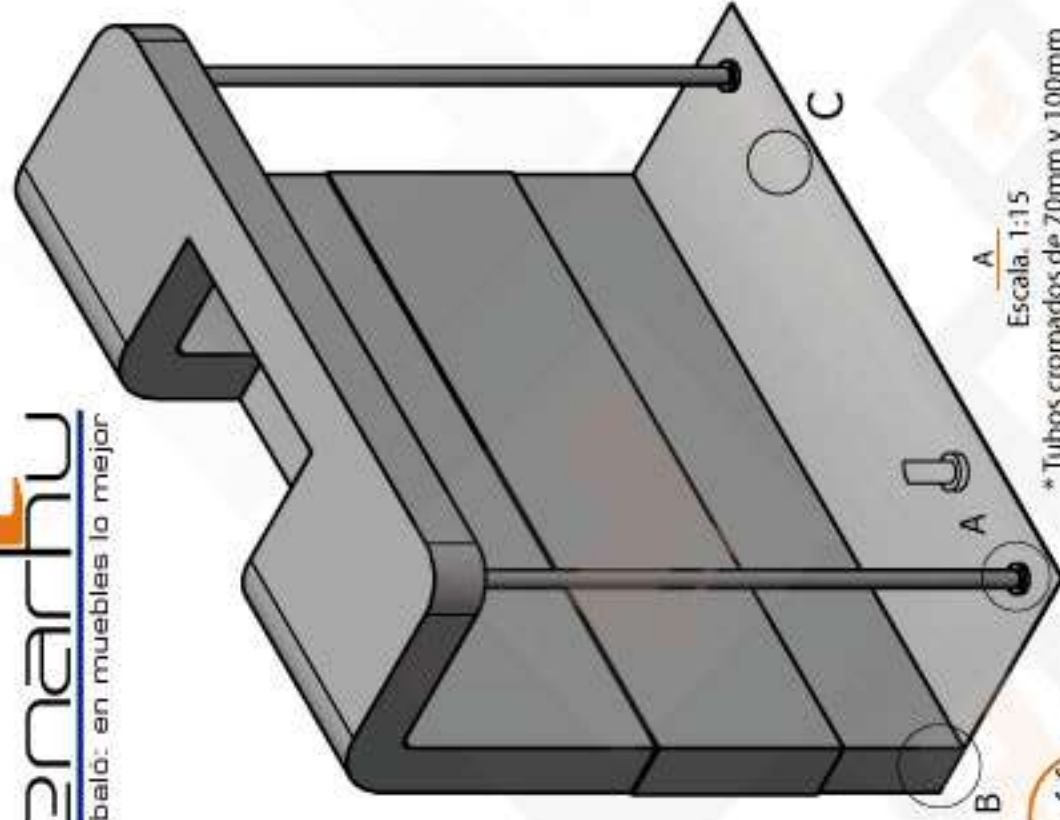
Escala. 1 : 100
Unidades. cm.
Corte B, B'



Escala. 1 : 150
Unidades. cm.
Corte A, A'



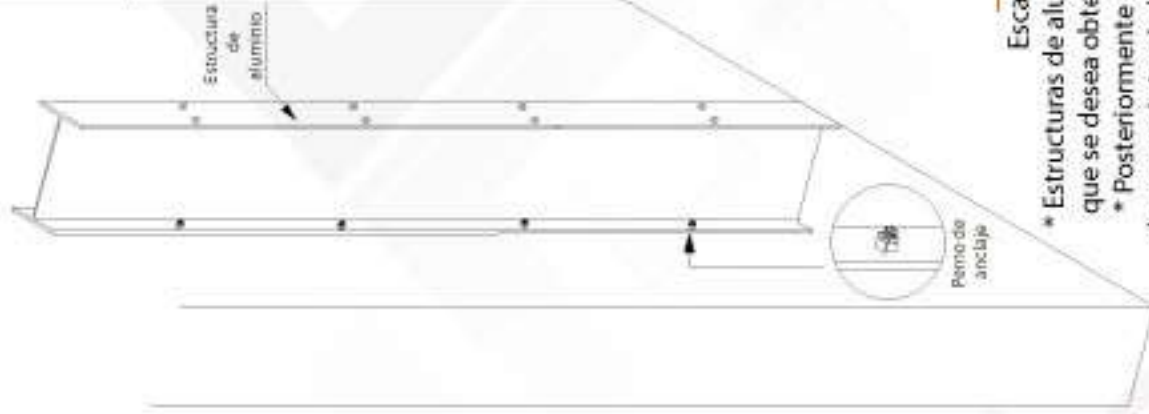
Escala. 1 : 30



A
Escala. 1:15

* Tubos cromados de 70mm y 100mm de diámetro.

* Base para anclar al suelo el tubo cromado, por medio de tornillos.

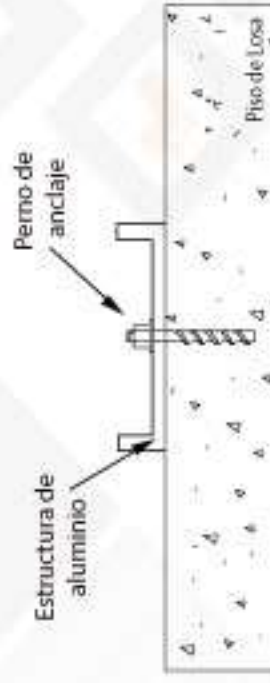


Panel de yeso (gypsum)

Estructura de aluminio

Detalle constructivo B

Anclaje al piso



Estructura de aluminio

Perno de anclaje

Piso de Losa

B
Escala. 1:15

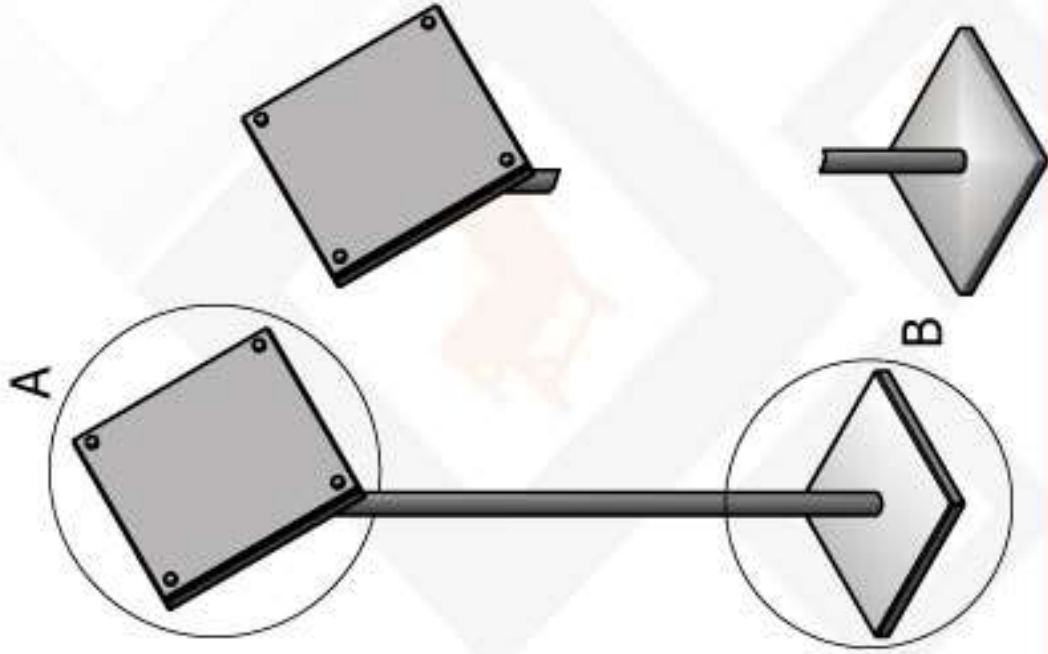
* Estructuras de aluminio según la forma que se desea obtener para cada stand.

* Posteriormente colocar las planchas de yeso cubriendo la estructura armada.

* Alfombra decorativa para cada tamaño de stand



Escala. 1 : 10



A
Escala. 1:10

- * Base cromada de 300mm x 300mm.
- * Acrílico de 300mm x 300mm x 3mm.
- * Chapetones (tornillos) para sujetar el acrílico.

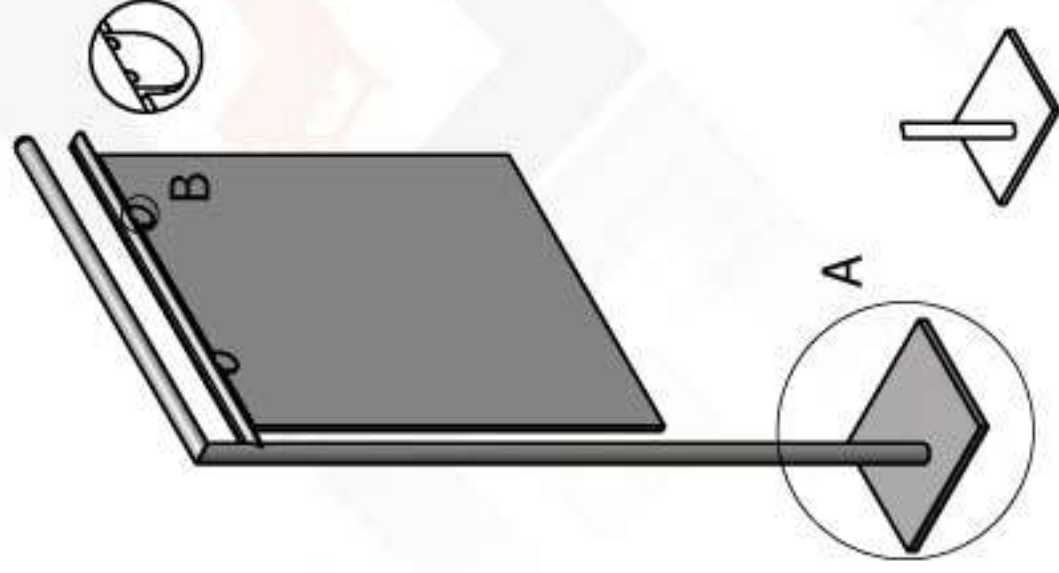
B
Escala. 1:10

- * Tubo cromado de 30mm de diámetro.
- * Base cromada de 250mm x 250mm.

C
Escala. 1:10

- * Tubo cromado de 30mm de diámetro.





A
Escala. 1: 20

- * Base cromada de 350mm x 300mm.
- * Tubo cromado de 40mm de diámetro.

B
Escala. 1: 5

- * Acrílico de 30mm de espesor.
- * Clips metálicos para sujetar el acrílico, por medio de tornillos.





FACHADA



RENDERS



Clips metálicos para sujetar el acrílico



Tubo cromado de 40mm de diámetro.



Acrílico de 30mm de espesor



Base cromada de 350mm x 300mm.



Punto
de
Información



RENDERS

Chapetones (tornillos) para sujetar el acrílico



Acrílico de 3mm de espesor

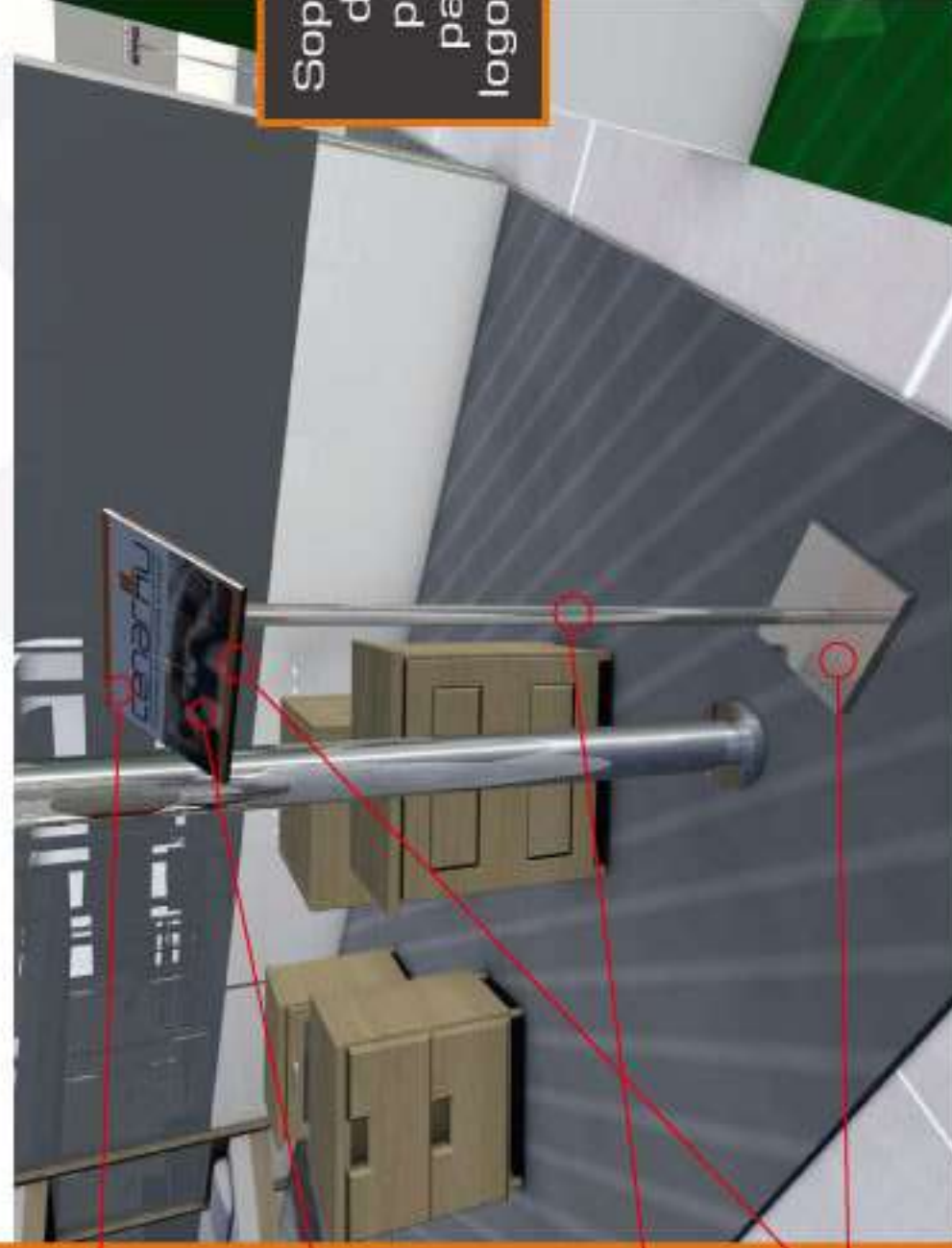


Tubo cromado de 30mm de diámetro.



Base cromada de 300mm x 300mm.

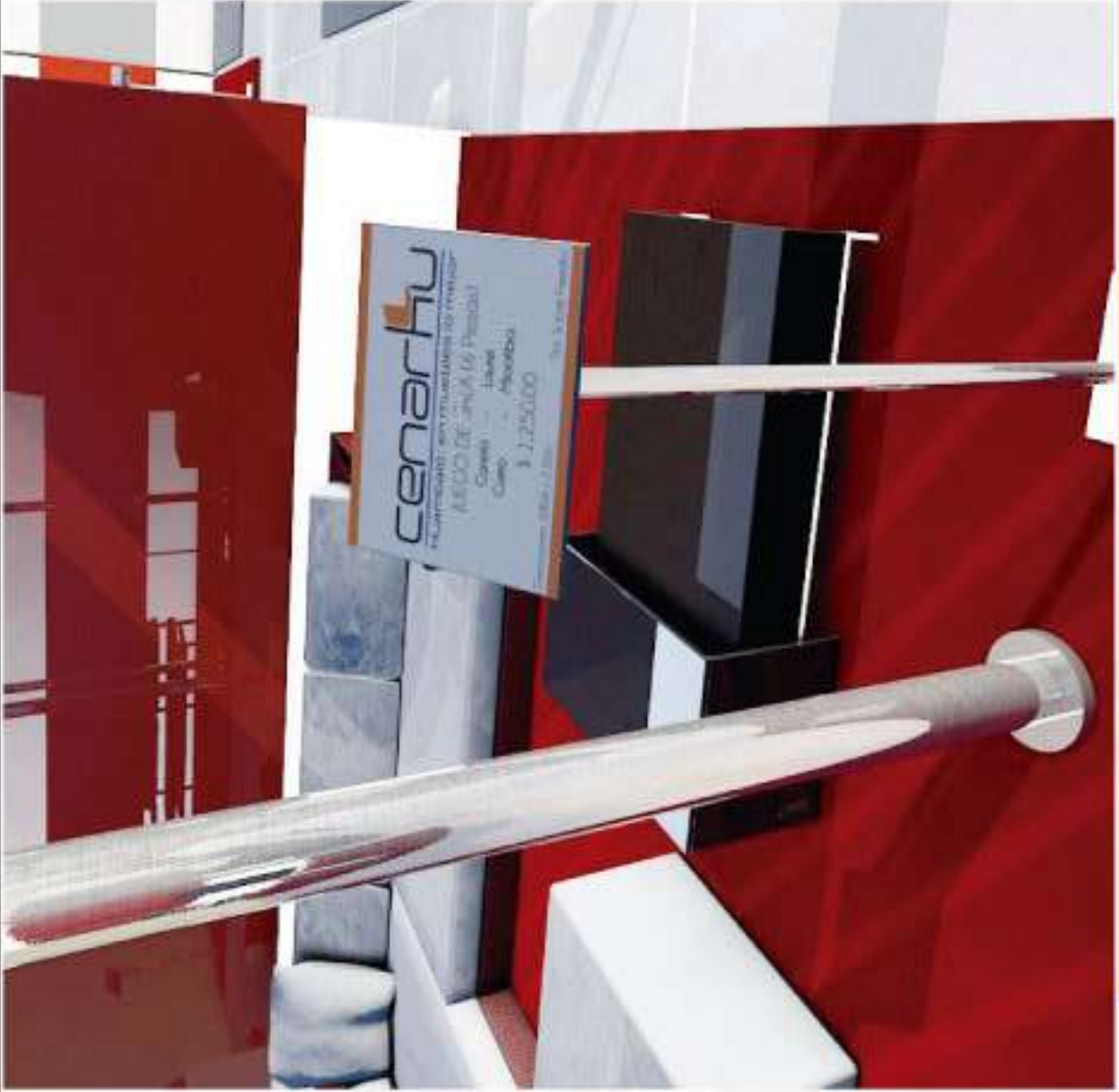
Base cromada de 250mm x 250mm.



Soporte de pie para logotipo



RENDERS



Detalle
de
información



Láminas de yeso



Dicroicos



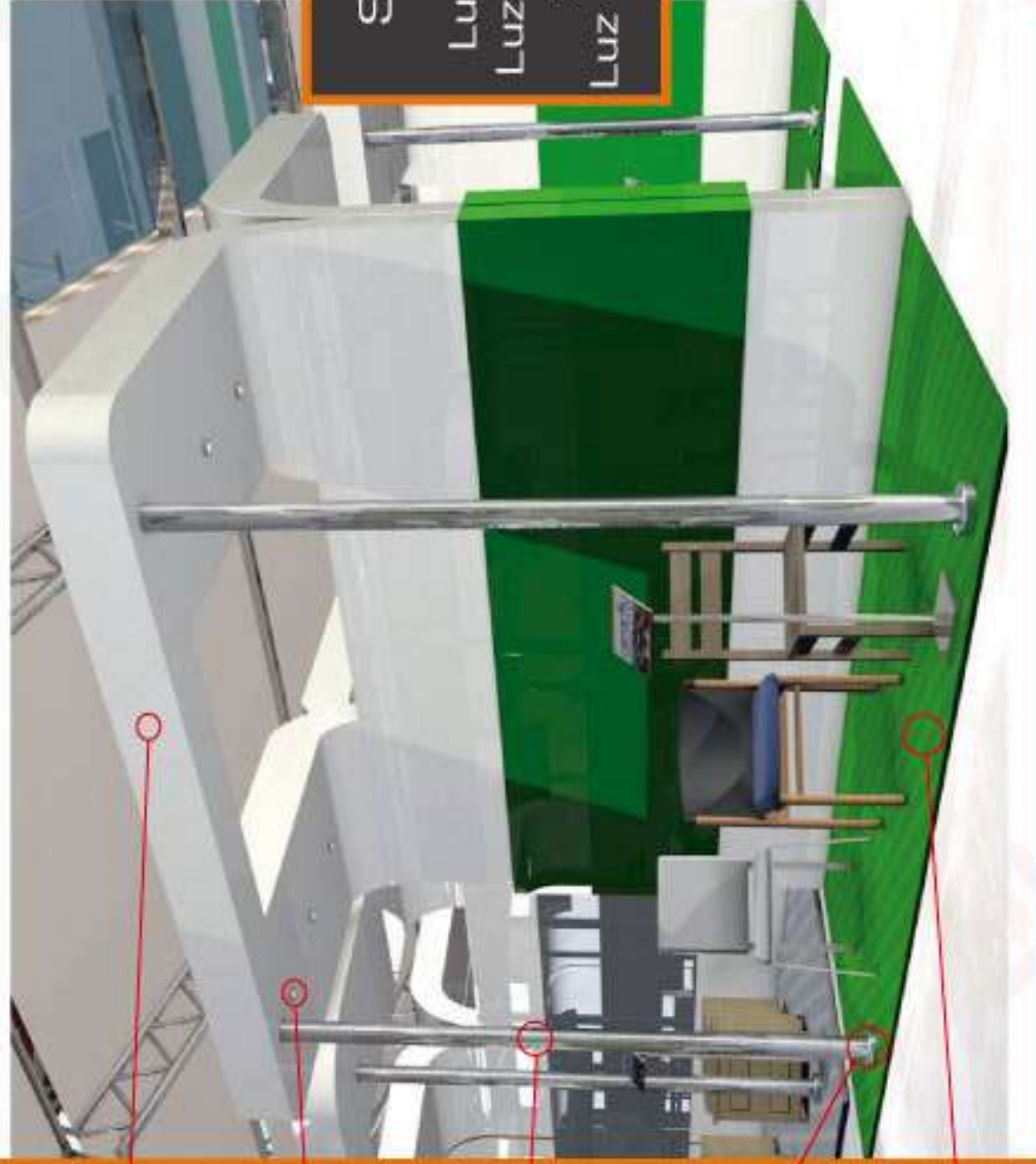
Tubo cromado de 70mm de diámetro.



Soporte para anclar el tubo cromado



Alfombra para cada stand



STAND

Luz directa
Luz de forma
Luz de forma
cenital
Luz decorativa





Letras en bloque



Letras en bloque de acrílico y vinilo



RENTERS

cenarhu
Huambaló: en muebles lo mejor



Pasillo 1



RENDERERS



Pasillo 2





Vista
general



101

RENDERERS



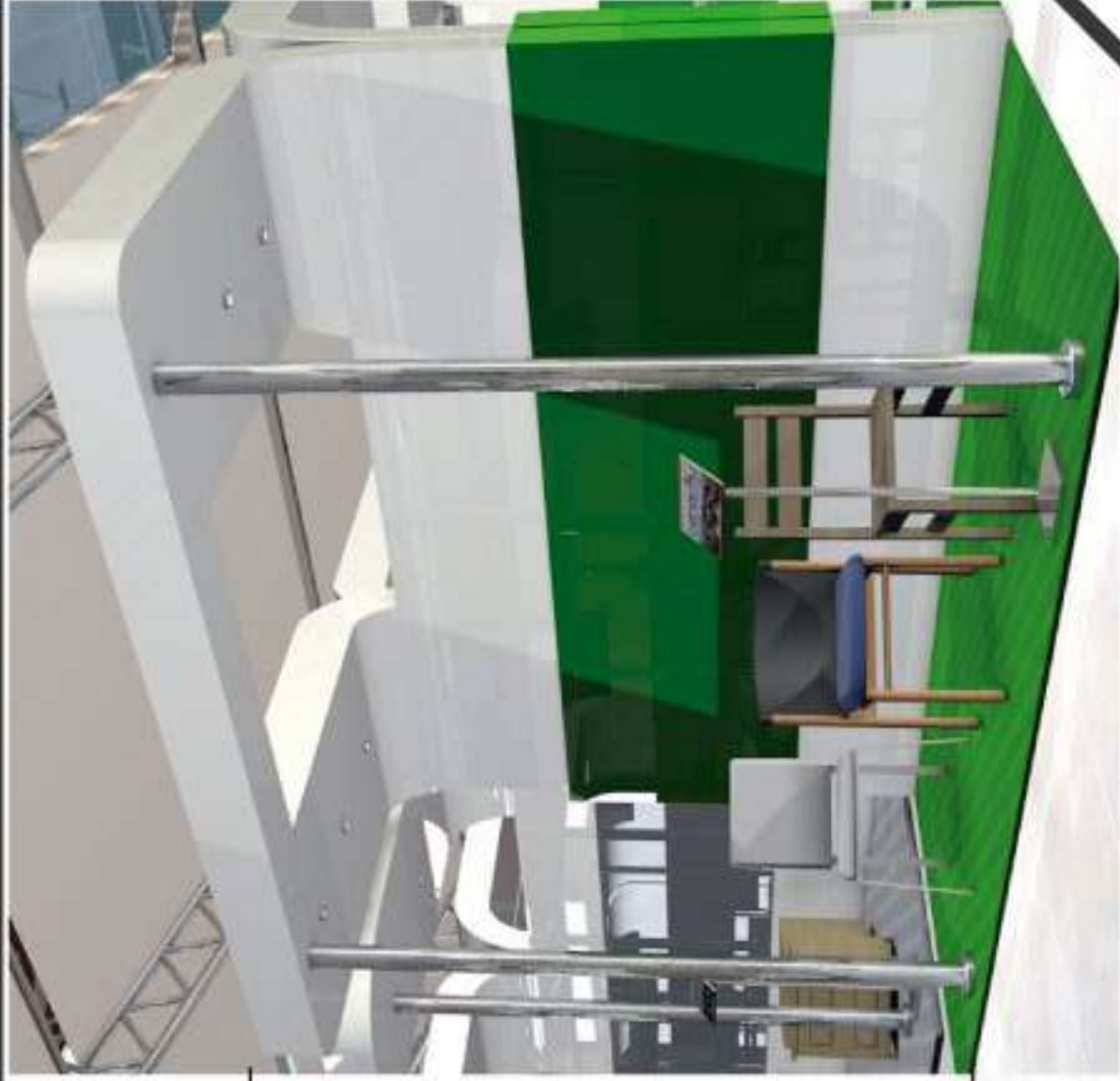
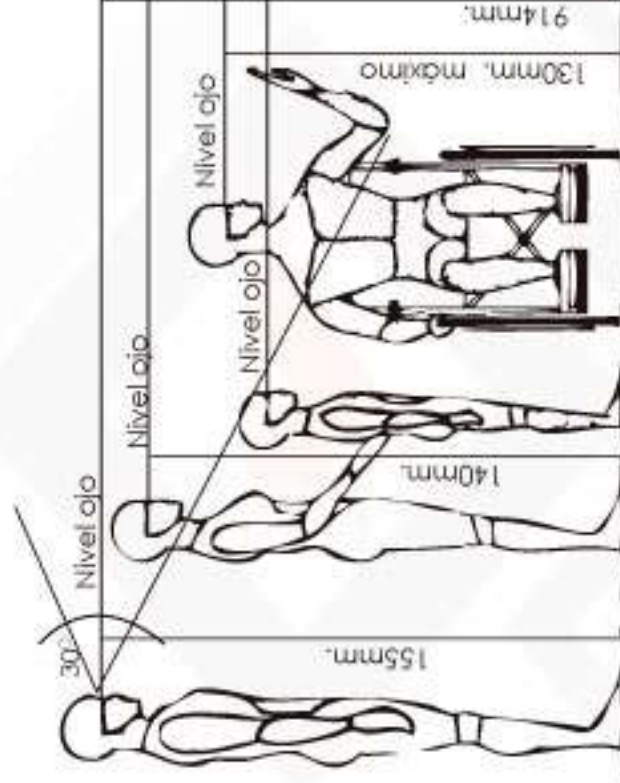
Vista
general

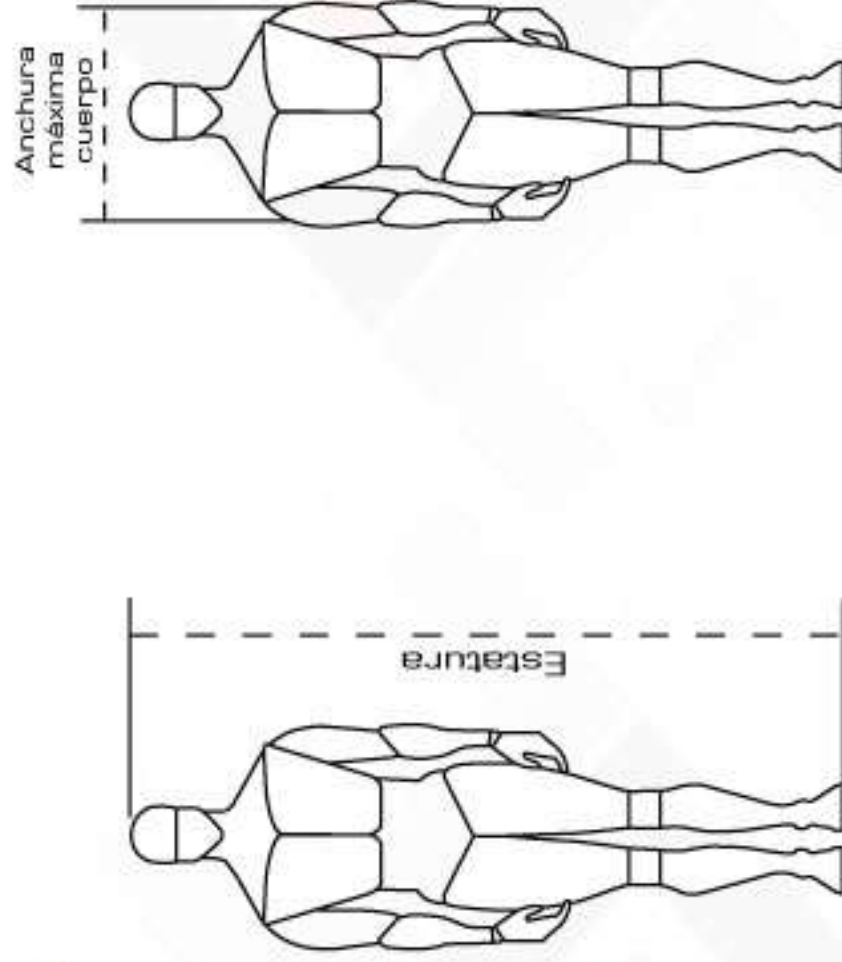


102

Escala. 1:25

Variable. Altura máxima 3000mm.

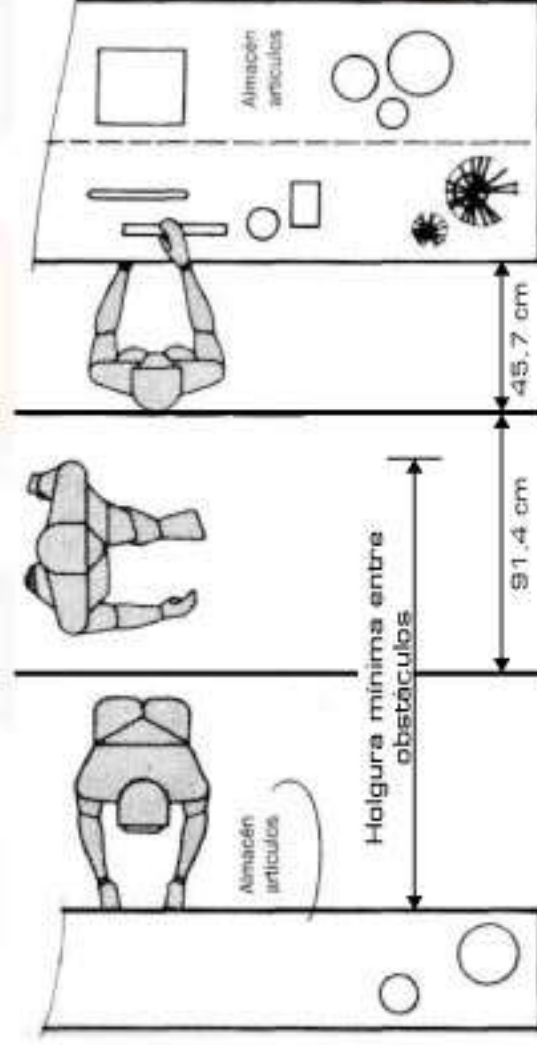
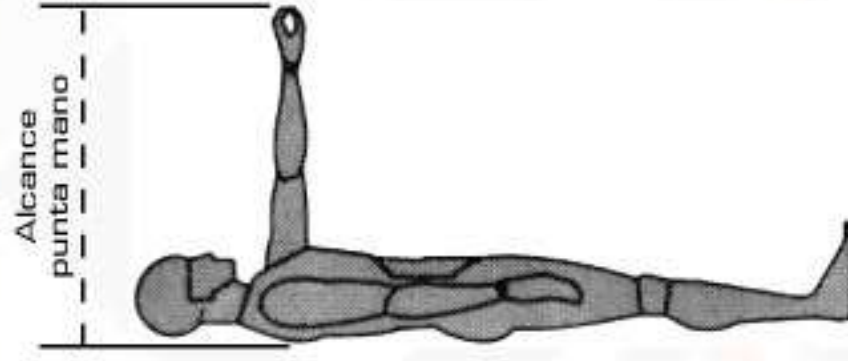




Dimensión	Criterio	Percentil	Medida
Estatura	Holgura	95°	188,6 cm
Anchura máxima cuerpo	Holgura	95°	57,9 cm



Dimensión	Criterio	Percentil	Medida
Alcance punta mano	Holgura	95°	88,9 cm



Circulación Fácil

Dimensión	Criterio	Percentil	Medida
Holgura mínima entre obstáculos	Holgura	95°	129,5 cm
Circulación fácil	Holgura	95°	91,4+45,7= 137,1cm



CENARHU	
Cliente	Socios CENARHU
Fecha	Febrero 10, 2015
Detalle	Soporte de pie para señalética
N° Presupuesto	001

EQUIPOS

Descripción	CANTIDAD	TARIFA	COSTO HORA	RENDIMIENTO	COSTO
	A	B	C = A x B	R	D = C x R
Herramienta menor	1,00	0,01	0,01	5,0000	0,00
Soldadora eléctrica 300 a	1,00	1,00	1,00	5,0000	0,20
Equipo pintura	1,00	2,00	2,00	5,0000	0,40
SUBTOTAL					0,60

MANO DE OBRA

Descripción	CANTIDAD	TRABAJO /HR	COSTO HORA	RENDIMIENTO	COSTO
	A	B	C = A x B	R	D = C x R
Soldador	1,00	3,57	3,57	5,0000	0,71
Ayudante de pintor	1,00	3,01	3,01	5,0000	0,60
SUBTOTAL					1,31

MATERIALES

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P UNITARIO	COSTO
		A	B	C = A x B
Tubo galvanizado poste 1 1/2"	m	3,9000	2,42	9,44
Electrodo # 7010 3/16	kg	1,0000	2,64	2,64
Lija	hoja	2,0000	0,67	1,34
Disco de corte 7 "	u	1,0000	2,15	2,15
Acrílico de 9 MM	m2	0,7600	58,00	44,08
Placa de 2mm (0.30mmx0.35mm)	u	1,0000	3,20	3,20
Pintura anticorrosiva (CROMATO ZINC)	gl	0,3000	11,91	3,57
Pintura esmalte	gl	0,3000	15,41	4,62
Tiñer	gl	0,2000	8,94	1,79
Pinzas para acrílico	u	2,0000	2,30	4,60
SUBTOTAL				77,43

TOTAL COSTO DIRECTO (E+M.O+M)		79,34
INDIRECTOS Y UTILIDADES:	20,00%	15,87
COSTO TOTAL DEL RUBRO:		95,21
VALOR OFERTADO:		95,21

Soporte de pie para señalética



CENARHU	
Cliente	Socios CENARHU
Fecha	Febrero 10, 2015
Detalle	Soporte de pie para logotipo
Nº Presupuesto	002

EQUIPOS					
Descripción	CANTIDAD	TARIFA	COSTO HORA	RENDIMIENTO	COSTO
	A	B	$C = A \times B$	R	$D = C \times R$
Herramienta menor	1,00	0,01	0,01	5,0000	0,00
Soldadora eléctrica 300 a	1,00	1,00	1,00	5,0000	0,20
Equipo pintura	1,00	2,00	2,00	5,0000	0,40
SUBTOTAL					0,60

MANO DE OBRA					
Descripción	CANTIDAD	TRABAJO /HR	COSTO HORA	RENDIMIENTO	COSTO
	A	B	$C = A \times B$	R	$D = C \times R$
Soldador	1,00	3,57	3,57	5,0000	0,71
Ayudante de pintor	1,00	3,01	3,01	5,0000	0,60
SUBTOTAL					1,31

MATERIALES				
Descripción	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITARIO	COSTO
		A	B	$C = A \times B$
Tubo galvanizado poste 1 1/2"	m	1,3000	2,42	3,15
Electrodo # 7010 3/16	kg	0,8000	2,64	2,11
Lija	hoja	1,0000	0,67	0,67
Disco de corte 7 "	u	1,0000	2,15	2,15
Acrílico de 9 MM	m2	0,0900	58,00	5,22
Placa de 2mm (0.30mmx0.35mm)	u	1,0000	3,20	3,20
Pintura anticorrosiva (CROMATO ZINC)	gl	0,2000	11,91	2,38
Pintura esmalte	gl	0,2000	15,41	3,08
Tiñer	gl	0,1500	8,94	1,34
Chapetones	u	4,0000	0,80	3,20
SUBTOTAL				26,50

TOTAL COSTO DIRECTO (E+M.O+M)	28,41
INDIRECTOS Y UTILIDADES:	20,00% 5,68
COSTO TOTAL DEL RUBRO:	34,09
VALOR OFERTADO:	34,09

Soporte de pie para logotipo



CENARHU	
Cliente	Socios CENARHU
Fecha	Febrero 10, 2015
Detalle	Stand de 1,20m x 3,22m
Nº Presupuesto	003

<u>EQUIPOS</u>					
Descripción	CANTIDAD	TARIFA	COSTO HORA	RENDIMIENTO	COSTO
	A	B	C = A x B	R	D = C x R
Equipo pintura	1,00	2,00	2,00	1,2500	1,60
Herramienta menor	1,00	0,01	0,01	1,2500	0,01
SUBTOTAL					1,61

<u>MANO DE OBRA</u>					
Descripción	CANTIDAD	TRABAJO /HR	COSTO HORA	RENDIMIENTO	COSTO
	A	B	C = A x B	R	D = C x R
Maestro especialización soldador	1,00	2,56	2,56	1,2500	2,05
Pintor	1,00	3,22	3,22	1,2500	2,58
Ayudante de pintor	1,00	3,01	3,01	1,2500	2,41
SUBTOTAL					7,04

<u>MATERIALES</u>				
Descripción	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITARIO	COSTO
		A	B	C = A x B
Tubo negro 4" * 3 MM. L = 6,40	m	6,4000	9,77	62,53
Placa de 2mm (0.30mmx0.35mm)	u	4,0000	3,20	12,80
Plancha gypsum	m2	21,7800	3,40	74,05
Empaste	kg	1,0000	18,00	18,00
Tornillos para madera	u	40,0000	0,05	2,00
Omegas	ml	18,0000	0,30	5,40
Canaletas para gypsum	ml	13,0000	0,25	3,25
Pintura de caucho tipo permalatex prep. Tipo	gl	0,4000	19,98	7,99
Ojos de buey de 60w	u	6,0000	10,00	60,00
Alambre eléctrico -12thnsolido awg	ml	19,0000	0,45	8,55
Breaker	u	1,0000	5,50	5,50
Caja de breaker	u	1,0000	12,50	12,50
SUBTOTAL				272,57

TOTAL COSTO DIRECTO (E+M.O+M)	281,22
INDIRECTOS Y UTILIDADES:	20,00% 56,24
COSTO TOTAL DEL RUBRO:	337,46
VALOR OFERTADO:	337,46

Stand





CENARHU	
Cliente	Socios CENARHU
Fecha	Febrero 10, 2015
Detalle	Presupuesto general
Nº Presupuesto	004

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
Soporte de pie para señalética	u	3,00	95,21	285,63
Soporte de pie para logotipo	u	30,00	34,09	1.022,70
Stand de 1200mmx3220mm	u	4,00	331,50	1.326,00
Stand de 1410mmx2400mm	u	4,00	290,40	1.161,60
Stand de 2400mmx3900mm	u	6,00	448,11	2.688,66
Stand de 2900mmx4200mm	u	8,00	474,15	3.793,20
Stand de 3800mmx4500mm	u	8,00	522,38	4.179,04
Electricista (por obra)	u	30,00	49,00	1.470,00
Letras en bloque (interior)	u	1,00	1.000,00	1000,00
Letras en bloque (exterior)	u	1,00	600,00	600,00
Escritorio MDF	u	1,00	450,00	450,00
Alfombra de piso	m ²	319,44	10,50	3.354,12
TOTAL:				21.330,95

TOTAL		21.330,95
TRANSPORTE	20,00%	4.266,19
ASESORÍA Y DISEÑO	30,00%	6.399,29
SUBTOTAL		31.996,43
IVA	12%	3.839,57
TOTAL GENERAL		35.836,00



CAPÍTULO V

5.1. Conclusiones

- Tomar en cuenta los requerimientos funcionales de distribución y circulación que no se mencionaban antes de la propuesta de diseño; ya que es necesario aplicar principios de exhibición y punto de venta cuando se plantean proyectos para salones de exhibición.
- Dentro de las características materiales del sistema de exhibición se escogió el gypsum por su facilidad de construcción, por ser un material versátil y por presentar un ahorro en el tiempo de ejecución de alrededor del 50%, cuando se desea se puede cambiar de color según el ambiente al que desee adaptarlo dando así acabados perfectos comparado con los métodos tradicionales existentes (bloque – cemento), el cual permite un ahorro de al menos 30% en los costos de construcción.
- La creación de éstos sistemas de exhibición individuales generan una feria más ordenada, en lo que se refiere a asistencia de visitantes y también a cuanto espacio; por ésta razón los talleres de la zona se sentirán motivados a integrar a la asociación del Centro Artesanal Huambaló para recibir éstos beneficios.

5.2. Recomendaciones

- Se recomienda incluir requerimientos técnicos-estéticos, como estrategias de mercadotecnia en lo que se refiere a exhibición, promoción y venta de productos; como también el manejo de branding el cual busca resaltar el poder de la marca por medio de la gestión y administración de la misma.
- Se recomienda para la producción en serie, la construcción de los sistemas de exhibición en base a principios modulares, los cuales acorten el tiempo de elaboración, instalación e implementación.
- Se debe plantear proyectos similares que envuelvan a los demás sectores productivos de la provincia como son: metalmecánica, calzado, textiles y cuero; con el apoyo de las asociaciones artesanales, juntas provinciales y el MIPRO, para que faciliten el desarrollo de la investigación y así se pueda implementar en cada zona productiva.
- Se recomienda complementar la estrategia de venta mediante capacitaciones dirigidas a las personas encargadas de la exhibición del mobiliario, involucrando capacidades de negociación y atención al cliente.

BIBLIOGRAFÍA

- ATA, IGAPE, MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO, & DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA PYME. (3 de Diciembre de 2004). Recomendaciones de Mejora. Obtenido de EDUCARM Consejería de Educación, Cultura y Universidades: <http://www.educarm.es/home>
- Blanco, O. (16 de Octubre de 2007). Estrategias de promoción y ventas. Obtenido de Universidad Interamericana para el Desarrollo: http://moodle.unid.edu.mx/dts_cursos_md1/MM/PV/PVS09/ActDes/PVS09ExhibicionMatPOP.pdf
- CENARHU. (2006). Escultores de la madera. Huambaló Capital Mundial del Mueble.
- FEDIT, & Observatorio industrial de la madera. (2010). Análisis de materiales utilizados en la fabricación de mobiliario y tendencias. Obtenido de Observatorio industrial de la madera: <http://www.observatorioindustrialdelamadera.com/informes2010/analisis2009.pdf>
- Fernández, L., García, I., & Forma, A. (2012). Diseño de exposiciones. Concepto, instalación y montaje. Recuperado el 11 de Septiembre de 2014, de Fido Palermo:

http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/blog/docentes/trabajos/14058_47095.pdf

- FEVAMA, & FUNDACIÓN ONCE. (2005). FICHAS GUÍA de Diseño Universal de Mobiliario. Obtenido de Servicio de información sobre discapacidad:
http://sid.usal.es/idocs/F8/FDO19231/fichas_guia_mobiliario.pdf
- Galarza, V. (24 de Abril de 2011). En Huambaló saben de laurel y de canelo. El Telégrafo.
- Hughes, P. (2010). Diseño de exposiciones. Rwanda: Promopress.
- Krauel, J. (2009). Diseño de exposiciones (Vol. VIII). Barcelona: España: Links.
- Munari, B., & Rodríguez, C. A. (1989). ¿Cómo nacen los objetos? Gustavo Gili.
- Neufert, P. (1995). Arte de proyectar en arquitectura. Barcelona: Gustavo Gili, SA.
- Noticias Financieras. (21 de Diciembre de 2004). Producción agrícola y de muebles apuntalan la economía del cantón Huambaló. El Comercio.

- Panero, J. (1979). Las dimensiones humanas en los espacios interiores: estándares antropométricos. Barcelona: Gustavo Gili.
- Paredes, J. (Enero de 2014). Evaluación de la "Expoferia del Mueble 2013". Horizonte.
- Payuelo Cazorla, M., & Merino Sanjuán, L. (s.f.). Diseño Exposiciones: Componentes Gráficos. Recuperado el 11 de Septiembre de 2014, de Repositorio Institucional de la Universitat Politècnica de València (RiuNet): <http://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/16342/Dise%C3%B1o%20Exposiciones.%20Componentes%20gr%C3%A1ficos.pdf?sequence=1>
- Puyuelo Cazorla, M., & Merino Sanjuán, L. (31 de Mayo de 2012). Diseño Exposiciones: Materiales. Recuperado el 11 de Septiembre de 2014, de Repositorio Institucional de la Universitat Politècnica de València (RiuNet): <http://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/16358/OA-AD%20Disen%C2%BFo%20Exposiciones.%20Materiales.pdf?sequence=1>
- Plazola Cisneros, A. (1993). Arquitectura Habitacional Plazola. México: D.F.:Plazola.
- Santillana. (2006). Enciclopedia del estudiante. Historia y Geografía del Ecuador (Vol. 20). Quito: Santillana S. A.

- Wilhide, E., & Dieguez, R. (2005). Materiales: guía de interiorismo. Barcelona: Blume.
- Wong, W. (1997). Fundamentos del diseño. Barcelona: Gustavo Gili.

GLOSARIO

Conceptos en base al Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2012).

Acústica: (Del gr. oír). **1.** adj. Favorable para la producción o propagación del sonido.
2. f. Parte de la física que trata de la producción, control, transmisión, recepción y audición de los sonidos, y también, por ext., de los ultrasonidos.

Antropométrica: (De antropo- y -metría). **1.** f. Tratado de las proporciones y medidas del cuerpo humano.

Arquitectónico: (Del lat. Architectonīcus). **1.** adj. Perteneiente o relativo a la arquitectura.

Azuela: (Del lat. *asciōla). **1.** f. Herramienta de carpintero que sirve para desbastar, compuesta de una plancha de hierro acerada y cortante, de diez a doce centímetros de anchura, y un mango corto de madera que forma recodo.

Desbastado: **1.** tr. Quitar las partes más bastas a algo que se haya de labrar.

Durabilidad: **1.** f. Cualidad de durable.

Ensamblaje: (Del fr.ant. ensembler). **1.** tr. Unir, juntar, ajustar, especialmente piezas de madera.

Entorno: (De *en-* y *torno*). **1.** m. Ambiente, lo que rodea.

Ergonomía: (Del gr. *ἔργον*, obra, trabajo, y *-nomía*). **1.** f. Estudio de datos biológicos y tecnológicos aplicados a problemas de mutua adaptación entre el hombre y la máquina.

Escofinas: (Del lat. vulg. **scoffīna*). **1.** f. Herramienta a modo de lima, de dientes gruesos y triangulares, muy usada para desbastar.

Funcionalidad: **2.** adj. Se dice de todo aquello en cuyo diseño u organización se ha atendido, sobre todo, a la facilidad, utilidad y comodidad de su empleo.

Gubias: (Del lat. tardío *gu[1]bīa*). **1.** f. Formón de mediacaña, delgado, que usan los carpinteros y otros artífices para labrar superficies curvas.

Halógenas: (De *halo-* y *-geno*). **1.** adj. Dicho de una lámpara o de una bombilla: Que contiene alguno de estos elementos químicos y produce una luz blanca y brillante.

Policromado: adj. Que está pintado de varios colores, especialmente las esculturas: retablo policromado.

Concepto en base a la Academia Francesa de Ciencias Comerciales (2013).

Merchandising: (origen anglosajón, deriva de la palabra merchandise). Es la parte del marketing que engloba las técnicas comerciales que permiten presentar ante el posible comprador final el producto o servicio en las mejores condiciones materiales y psicológicas.

El merchandising tiende a sustituir la presentación pasiva del producto o servicio por una presentación activa, apelando a todo lo que puede hacerlo más atractivo: colocación, fraccionamiento, envase y presentación, exhibición, instalación.

ANEXOS

Anexo 1 - Encuesta

ENCUESTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE DISEÑO INDUSTRIAL

Encuesta dirigida a los socios del Centro Artesanal Huambaló (CENARHU).

Objetivo: La presente encuesta tiene por objetivo identificar las necesidades que los socios poseen en la zona que exponen su producción.

Instrucciones:

- Esta encuesta consta de 8 preguntas.
- Seleccione la respuesta deseada, utilizando las claves.
- Responda según su conocimiento y criterio.
- Marque con una (X) la respuesta a elegir.

Cuestionario

1.- ¿Cree necesario el uso del área total del salón para las zonas de exhibidores del producto maderero, para incrementar la afluencia de visitantes?

SI	
NO	

2.- ¿Qué clase de comerciantes pertenecen al CENARHU?

Marque con una x quienes son mayoría.

Comerciantes artesanos	
Comerciante técnicos	

3.- ¿Qué tipo de mobiliario cree usted que se comercializa en mayor cantidad dentro del salón de exhibición?

Enliste del 1 al 4, siendo 1 la calificación de menor importancia y 4 la de mayor importancia.

Juegos de sala	
Comedores	
Dormitorios de adultos y niños	
Mobiliario de oficina	

4.- ¿Qué clase de clientes visitan con más frecuencia la feria permanente?

Comerciantes	
Naturales	
Empresas y afines	

5.- ¿Considera que su producción tendría mayores ventas en un sistema zonificado para mejorar su exhibición?

SI	
NO	

6.- ¿Qué tipo de distribución maneja la asociación para exhibir el mobiliario?

Distribución circular	
Distribución en hileras	
Distribución libre	

7.- ¿Cree usted que es correcta la distribución de las zonas de exhibición?

SI	
NO	

8.- ¿En el salón de exhibición que tipos de requerimientos desearía implementar para obtener mayores ganancias?

Enliste del 1 al 5, siendo 1 la calificación de menor importancia y 5 la de mayor importancia

Corredores amplios para que haya mayor circulación.	
Iluminación directa para cada mobiliario.	
Colores corporativos para cada zona.	
Sistema de ventilación y calefacción para el establecimiento.	
Logotipo de empresa en zonas de exhibición para distinguir a cada artesano o empresa.	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

FIRMA.....

Anexo 2 - Fichas de observación

FICHAS DE OBSERVACIÓN CIENTÍFICA	
TEMA:	Salón de exhibición
Subtema:	Análisis de problemas
Lugar:	Parroquia Huambaló - Pelileo
Nombre del Investigador:	Lucía Riofrío Morales
Fuente:	Feria Permanente del Mueble de Huambaló (CENARHU)
Fecha de la Observación:	03/10/2014

	<ul style="list-style-type: none">• Iluminación general para todo el salón de exhibición.• No existe el espacio necesario para recorrer por todos los tipos de mobiliario.• La distancia de separación es mínima entre los mobiliarios; lo que impide al cliente observar los detalles de cada mueble.• Piso seminuevo de porcelanato; no se cambiará en la nueva propuesta de diseño.
---	---



- Posee lámparas de pared pero no son encendidas.
- Ubicación de varios mobiliarios en distintos lugares, porque no se maneja un orden adecuado de distribución.



- El counter de información no tiene la ubicación correcta; por lo que el cliente debe recorrer 15m.
- Diversidad de mobiliario en varios espacios del salón de exhibición.

Anexo 3 - Tríptico

Gypsum

Dioraicas

Tubos cromados

Colores distintivos

Zona de exhibición

Alfombra

Telf: 032 864745 - 099640067
Email: cenarhu@hotmail.com



Av. Principal Juan Montalvo vía a Segovia
Barrio San Antonio
Huambaló - Pelileo - Ecuador

cenarhu
Huambaló: en muebles lo mejor

Descripción

El Centro Artesanal Huambaló dispone de sistemas de exhibición individuales para la presentación de sus nuevas tendencias en mobiliario de: comedor, juegos de sala, dormitorios, buffets y centros de entretenimiento; satisfaciendo las preferencias de sus clientes con modelos innovadores.

Diseño y Programación: Lucía Rofino

- Hacer el Logo
- Hacer el Stand
- Diseño de Stand
- Diseño de Mobiliario
- Diseño de Iluminación
- Diseño de Señalización
- Diseño de Grafismo

Misión

Dirigir a sus clientes una amplia variedad de muebles de madera con características funcionales y diseños atractivos, de alta calidad y a precios competitivos, utilizando tecnología y sistemas de fabricación modernos y seguros.

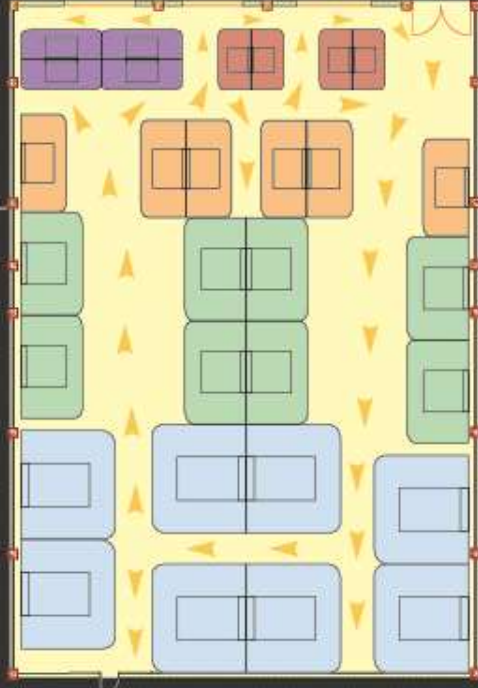
Procurando siempre que nuestras actividades respeten al medio ambiente y a los intereses de la sociedad, con un alto potencial de crecimiento que permita la satisfacción de los agremiados.

Visión

Ser una organización líder logrando a obtener el desarrollo adecuado de todos los artesanos de la madera tanto en su estructura física como en su aspecto técnico y organizacional, buscando la eficiencia, calidad y la productividad en la fabricación de todos los muebles y así llegar e insertarse exitosamente en el mercado internacional conservando siempre nuestra posición de liderazgo en el mercado nacional.

NUEVA DISTRIBUCIÓN DEL "CENTRO ARTESANAL HUAMBALÓ"

- Tráfico general.
- Mobiliario de sala
- Mobiliario de dormitorio
- Mobiliario para comedores
- Cenicos de empacamiento
- Mobiliario buffet



Ingreso

Croquis

