

Proyecto Para La Importación Y Comercialización De Calzado Con Tacones Removibles Dirigido Al Mercado Guayaquileño

Nombre De Autores: Ingrid Leonor Morales Olvera

Alex Renato Morocho Chacón

Nancy Cecilia Baquero Zuleta

FEN (Facultad de Economía y Negocios)

Escuela Superior Politécnica Del Litoral (ESPOL)

Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral

Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador

Email del Autor: inglemor@espol.edu.ec

armoroch@espol.edu.ec

nbaquero@espol.edu.ec

Director de Tesis Eco. María Elena Romero de la ESPOL, mail meromero@espol.edu.ec

Resumen

Nuestro proyecto tiene como objetivo determinar la viabilidad económica y financiera de la comercialización de calzado con tacón removible. Nuestro producto pretende hacer más cómoda la vida de las mujeres en sus labores cotidianas ya que muchas de ellas se han visto afectadas físicamente por el uso excesivo de tacones, nuestro producto tiene un diseño anatómico para adaptarse al pie ya que tanto al momento de tener el taco puesto o al sacarlo queda perfectamente adaptado al mismo brindando comodidad ya que su suela es de goma suave y se utiliza cuero de alta calidad. En el Ecuador no existen empresas que se dediquen a la comercialización de zapatos con tacón removibles y según datos la Cámara de Calzado de Tungurahua (CALTU), se estima que la demanda promedio de zapatos en crecerá en un 60% y luego de haber realizado un estudio de mercado, técnico y por supuesto un estudio financiero hemos determinamos que la TIR 37,44% y VAN 46,169.17 con lo cual se demuestra que el proyecto resulta viable.

Palabras Claves: Tacón Removible, tacos, zapatos.

Abstract

Our project aims to determine the economic and financial feasibility of creating a shoe company with removable heel. Our product aims to make life more comfortable for women in their daily work as many of them have been physically affected by the excessive use of heels, our product has an anatomic design for a perfect fit because both the time to have the taco place or out is perfectly suited to provide the same comfort as your sole is soft rubber and uses high quality leather. In Ecuador there are no companies engaged in the marketing of shoes with a heel and removable according to the Chamber of footwear Tungurahua (CALTU) estimates that the average demand for shoes will increase by 60% and after making a market research, a technical and a financial study of course we have determined that the 37.44% IRR and NPV 46,169.17 thus shows that the project is viable.

Keywords: Removable heel, heels, shoes.

Introducción

Los pies, la parte anatómica y dinámica de nuestro organismo, que desde hace miles de años permite que el hombre pueda mantenerse erguido durante toda su vida, se desplace, corra, baile, y salte, es también, la más olvidada y descuidada por la mayoría de los habitantes del planeta, según los especialistas, muchas personas padece algún trastorno leve en sus pies: callosidades, callos, durezas, uñas encarnadas y procesos inflamatorios.

El calzado permite que esta adaptabilidad de los pies se incremente, aunque también ha supuesto un aumento o exacerbación de los problemas que sufren los pies: rozaduras, hinchazón, ampollas, callosidades e infección por hongos [1].

Los tacos altos son más problemáticos que prácticos y su uso puede causar unos cuantos problemas en el organismo de la mujer ya que se sabe que los tacones modifican el punto de apoyo del peso del cuerpo haciendo que este se vaya hacia adelante y cuando tratamos de corregirlo hacemos un esfuerzo en nuestras articulaciones, causando las molestias en la espalda, las rodillas y los pies, así como dolores en la parte posterior de las piernas, porque la tensión muscular de esa zona se acorta con el calzado alto [2].

Importancia

Viendo las necesidades de las mujeres hemos querido implementar este nuevo proyecto al mercado Ecuatoriano dando un toque de originalidad.

El tacón removible les ofrece la solución en cuestiones de segundos, funciona de la siguiente manera: el tacón se puede quitar y poner al antojo del consumidor, cuenta con alturas variables según el gusto del usuario, cada ejemplar viene con sus repuestos y sus herramientas para facilitar el uso del tacón.

Tacón perfeccionado, que siendo aplicable esencialmente a zapatos de mujer, se caracteriza porque incluye una pieza independiente de estructura tubular que se acopla sobre una parte del tacón como un elemento de refuerzo y/o embellecedor.

En la figura 1 podemos observar cómo se encuentra estructurado el zapato con tacón removible, caracterizado porque el tramo extremo del tacón donde se acopla la pieza independiente (3) presenta un estrechamiento (2), de manera que tal pieza independiente (3) hace tope superiormente contra un escalonamiento (1) debido al estrechamiento (2), mientras que inferiormente hará tope en una tapa convencional (4) de apoyo en el suelo que se fija al tacón después de montar la pieza independiente de estructura tubular (3).

La ventaja fundamental de este producto es que son 2 zapatos en uno y esto ahorra el tiempo al momento de elegir un zapato con taco o sin el, da comodidad y elegancia además que son beneficiosos para la salud.

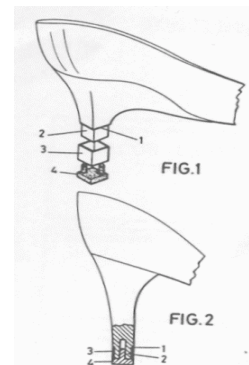















Figura. 1 Prototipo

Fuente:
<http://patentados.com/invento/tacon-perfeccionado.html>

Problemas

-  Empresa nueva en el mercado.
-  Existe poder de mercado de las grandes empresas de calzado.
-  Buen posicionamiento de nuestra competencia indirecta.
-  Los consumidores tardan en aceptar productos nuevos y mucho más si el precio de venta es más elevados que los ya existentes.
-  Por ser un calzado importado la ley establece que se impondrá una tasa de \$10 en la importación de cada par de zapatos, más un 0,25% de carga sobre cada par de zapato por la tasa Fodinfra (Fondo de Desarrollo para la Infancia) y un 0,25% adicional por la tasa de modernización de aduana.
-  El contrabando del calzado, esto perjudica porque esa mercadería no paga impuestos e ingresa por la frontera a un costo más bajo por lo que la comercialización de nuestro producto puede verse afectado.

Oportunidades

-  Crecimiento del mercado.
-  Necesidad del producto.
-  Calzado innovador ya que el producto es atrayente para el mercado objetivo.
-  Existen diversos canales de comunicación, los cuales nos facilitará la promoción del producto.
-  Utilizar la moda para tener más salida.
-  El cliente Ecuatoriano es curioso y consumista.
-  Impulsar la compra del producto fortaleciendo nuestra ventaja absoluta el valor agregado su tacón removible que no ha sido implementado por ninguna de las empresas de la competencia.

Producto

Nuestro producto surge de la idea de transformar la industria del calzado en una versión de comodidad y elegancia, nuestro producto va lograr resaltar por su tacón ya que tiene un novedoso diseño contará con modificaciones y adaptaciones para el cambio de su tacón, este será ajustable a la ocasión sin perder su glamur, manteniendo una permanente actualización en cuanto a tendencia de moda en los diseños, así como en materiales para la fabricación de alta calidad.

Precio

Para posicionar la empresa en el mercado y generar unas utilidades considerables, manejaremos estrategias de precios orientadas a la competencia, con la cual estableceremos un precio semejante, teniendo en cuenta los costos de elaboración del producto y el margen de utilidad que tenemos previsto, transmitiendo una imagen de calidad y exclusividad.

Tabla 1. Precio de Venta

| Costo de cada par de Zapatos | |
|--|---------|
| Precio Unitario Del Zapato | \$10.00 |
| Precio De Nacionalización Por Par De Zapatos | \$10.00 |
| Tasa FODINFA | \$0,027 |
| Tasa De Modernización | \$0,027 |
| I.V.A. | \$1,20 |
| Costo Total De Nacionalización | \$11,25 |
| Costo De Seguro Por Par De Zapatos | \$0,08 |
| Costo Del Flete Por Par De Zapatos | \$0,76 |
| Costo Total De Par De Zapato | \$22.09 |
| Precio de Venta | |
| Precio | \$45 |

Plaza

Una vez realizada la investigación de campo podemos mencionar que de preferencia para nuestros clientes sería que estemos ubicados en los centros comerciales pero es muy poca la diferencia con lo que es de situarnos en un local propio y que por gran afluencia se determino que una buena ubicación sería en la parte norte de la ciudad.

Publicidad

Nuestra empresa por ser una marca nueva en el mercado del calzado se deberá realizar una campaña publicitaria fuerte ya que debemos difundir el mensaje y que este tenga una respuesta del público objetivo. La publicidad será lanzada por medio televisivo ya que el 58.7% de las personas encuestadas mencionan esta como preferencia.







Proyección de la demanda.

Se ha proyectado que en el transcurso de los años se tendrá un crecimiento de 20% en nuestra demanda, se decidió trabajar con este porcentaje debido a que, la demanda en el mercado de zapatos para el Ecuador crecerá en un 60%, este crecimiento se da por los aranceles que el gobierno impuso al calzado proveniente del mercado asiático, por este motivo se trabaja en un escenario donde esperamos que nuestra demanda crezca en ese porcentaje anualmente, ya que muchas empresas comercializadoras de calzado que operan actualmente en nuestro país no pueden cubrir el incremento de esta demanda, algunos de nuestros competidores indirectos tenían previsto un crecimiento del 15% y con las medidas tomadas por la COMEXI este crecimiento se incremento en un 100% [3].

Tabla 2. Estimación de la Demanda

| Población Objetivo | | |
|--------------------------|----------|------------|
| Mujeres de 15 a 50 años | | |
| Estudio de Mercado | | |
| Mujeres de 15 a 50 años | | |
| | Cantidad | Porcentaje |
| Mercado Objetivo | 232 | 73.70% |
| Demanda Estimada Mensual | 165 | 71.10% |
| Demanda Estimada Anual | 1981 | |

Conclusiones

-  Los estudios preliminares determinan que la situación actual del mercado del calzado Ecuatoriano es ideal para ingresar, debido a los impuestos que existen al calzado proveniente de Asia y se estima que la demanda promedio de zapatos en crecerá en un 60%.
-  El proyecto tendría una aceptación en el mercado, ya que el 59.4% del mercado tiene una apreciación aceptable de nuestro producto.
-  La principal estrategia de posicionamiento será la creación de la necesidad de comodidad y elegancia en nuestros clientes potenciales.
-  El análisis nos muestra que la realización de este proyecto es rentable y que los rubros de las ventas y utilidades son atractivos a un mediano plazo ya que en el quinto año se recupera la inversión en su totalidad.
-  Las mujeres que se encuentren en un rango de edad entre 30 a 40 que generalmente trabajan y por su estilo de vida usan tacones, son nuestras potenciales compradoras.
-  El estudio financiero del proyecto con base en un plan sistemático, arroja una TIR del 37.44% y un VAN de \$ 46,169.17 Con esto demuestra que el proyecto es viable.

Referencias

- [1] <http://www.forodechicas.com/problemas-usar-tacones-muy-t116.html>
- [2] <http://www.vivirsalud.com/2008/11/24/los-problemas-de-andar-de-tacos-altos/>
- [3] <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/industria-de-calzado-entraria-en-peligro-371954.html>