



GESTIÓN DE RECURSOS Y SERVICIOS
BIBLIOTECARIOS

Código

FO-SB-
12/v0

ESQUEMA HOJA DE RESUMEN

Página

1/1

RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES):

NOMBRE(S): MARIA PAZ **APELLIDOS:** CAMACHO PASTRAN
NOMBRE(S): LEIDY PAOLA **APELLIDOS:** MURILLO CUY

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS: COMERCIO INTERNACIONAL

DIRECTOR:

NOMBRE(S): JOHANNA MILENA **APELLIDOS:** ANDRADE MOGROVEJO

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL SECTOR CALZADO EN ÁFRICA PARA LAS EMPRESAS QUE CONFORMAN EL GREMIO DE LA ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS MANUFACTURAS (ACICAM) DE LA SECCIONAL NORTE DE SANTANDER.

RESUMEN

Actualmente el entorno en que las empresas se desenvuelven es complejo y las interacciones con diferentes mercados son necesarias para obtener mayores oportunidades comerciales, por lo anterior la finalidad del proyecto de investigación es presentar y dar a conocer las oportunidades que presenta el continente africano para que las empresas que conforman el gremio ACICAM de la seccional Norte de Santander, amplíen sus mercados. Para esto se requiere del desarrollo conceptual del proyecto, requisitos exigidos para ingresar al mercado objetivo, identificación de los productos con mayor demanda, y también como la metodología general de trabajo.

PALABRAS CLAVE: Oportunidades, comercial, mercado, demanda, Acicam.

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 162 **PLANOS:** **ILUSTRACIONES:** **CD ROOM:** 1

Elaboró		Revisó		Aprobó	
Equipo Operativo del Proceso		Comité de Calidad		Comité de Calidad	
Fecha	24/10/2014	Fecha	05/12/2014	Fecha	05/12/2014

COPIA NO CONTROLADA

ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL SECTOR CALZADO EN
ÁFRICA PARA LAS EMPRESAS QUE CONFORMAN EL GREMIO DE LA ASOCIACIÓN
COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS
MANUFACTURAS (ACICAM) DE LA SECCIONAL NORTE DE SANTANDER.

MARIA PAZ CAMACHO PASTRAN

LEIDY PAOLA MURILLO CUY

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2017

ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL SECTOR CALZADO EN
ÁFRICA PARA LAS EMPRESAS QUE CONFORMAN EL GREMIO DE LA ASOCIACIÓN
COLOMBIANA DE INDUSTRIALES DEL CALZADO, EL CUERO Y SUS
MANUFACTURAS (ACICAM) DE LA SECCIONAL NORTE DE SANTANDER.

MARIA PAZ CAMACHO PASTRAN

LEIDY PAOLA MURILLO CUY

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Profesional en Comercio Internacional


Directora:

JOHANNA MILENA ANDRADE MOGROVEJO

Mg En Administración

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2017

	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO	Versión:	1/2013
		Página	1

SAN JOSÉ DE CÚCUTA, 27 de julio de 2017

Acta N° 08

PLAN DE ESTUDIOS: Comercio Internacional

LUGAR: Sala Docentes Departamento

TITULO DEL PROYECTO: “Análisis de Oportunidades Comerciales en el Sector Calzado en África para las Empresas que Conforman el Gremio de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y sus Manufacturas (ACICAM) de la Seccional Norte de Santander”

MODALIDAD: Trabajo Investigativo

JURADOS:

Gladys K. Collantes Miranda **ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

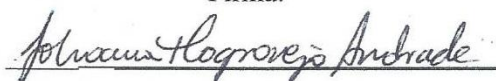
Héctor Orlando Tarazona Galán **ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

Nelson Emilio García Torres **ENTIDAD:** Universidad Francisco de Paula Santander

DIRECTORA METODOLÓGICA:

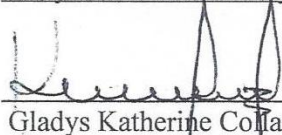
Johanna Milena Mogrovejo Andrade

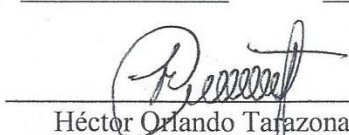
Firma:



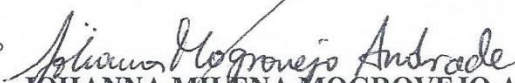
NOMBRE DEL ESTUDIANTE

	CODIGO	CALIFICACIÓN		
		LETRA	NÚMERO	A-M-L
<u>María Paz Camacho Pastran</u>	<u>1260668</u>	<u>Cuatro Punto Dos</u>	<u>4.2</u>	<u>X</u>
<u>Leidy Paola Murillo Cuy</u>	<u>1260672</u>	<u>Cuatro Punto Dos</u>	<u>4.2</u>	<u>X</u>


Gladys Katherine Collantes Miranda


Héctor Orlando Tarazona Galán


Nelson Emilio García Torres

V°B° 
JOHANNA MILENA MOGROVEJO ANDRADE
Coordinadora de Comité Curricular Comercio Internacional

Agradecimiento

Le damos gracias a Dios primeramente y a las personas cuya contribución ha resultado vital para la realización de nuestro proyecto de grado. Mil gracias al profesor Javier Corredor Beltran, quien nos animó, nos guió y aconsejó a abrir nuestras mentes a nuevos horizontes.

Gracias también a nuestra Directora de tesis, Johanna Milena Mogrovejo Andrade, por obsequiarnos generosamente de su tiempo y conocimiento a lo largo de todo el proceso del trabajo.

Además de los ya mencionados, incluimos a una gran persona como lo es el Gerente de Acicam de la seccional Norte de Santander, el Señor José Guillermo Rangel González, quien nos ayudó a comprender más a fondo el significado del gremio y nos brindó su apoyo e información pertinente para la elaboración del mismo.

Yo, Maria Paz Camacho Pastran, le doy gracias también a mi familia por el amor, la paciencia, colaboración y motivación que me brindaron para el desarrollo del proyecto, especialmente a mi madre, Nohora Pastran, quien ha sido la persona que más me ha apoyado en todo mi proceso académico, por creer y permanecer conmigo en cada uno de mis proyectos.

Yo, Leidy Paola Murillo Cuy, quiero agradecer igualmente a mis padres, Claudia Cuy y Gerardo Murillo por su apoyo incondicional y fundamental en mis planes de vida, así como también la colaboración absoluta que me brindó mi novio, Carlos Ortiz, quien me dijo que el camino puede ser complicado, pero si hay esfuerzo, los resultados se verán reflejados en el éxito obtenido.

Contenido

	pág.
Introducción	15
1. Problema	18
1.1 Título	18
1.2 Planteamiento del Problema	18
1.3 Formulación del problema	19
1.4 Sistematización del Problema	19
1.5 Objetivos	20
1.5.1 Objetivo general.	20
1.5.2 Objetivos específicos.	20
1.6 Justificación	20
2. Marco Referencial	22
2.1 Antecedentes	22
2.1.1 Regional.	22
2.1.2 Nacional.	23
2.1.3 Internacional.	27
2.2 Marco Teórico	31
2.2.1 El modelo del proceso de internacionalización de Root.	31
2.2.2 El modelo del proceso de internacionalización de Johanson y Vahlne.	31
2.2.3 La investigación mercadológica.	32
2.3 Marco Conceptual	33
2.4 Marco Legal	36
2.5 Marco Geográfico	41

2.5.1 Zapatos Bendecida (Jessi caballero).	41
2.5.2 Calzado Espía.	42
2.5.3 Agua de coco creaciones.	43
2.5.4 Calzado Molle Ltda.	44
2.5.5 Calzado Gilvanni.	45
2.5.6 Calzado Bela.	46
2.5.7 Zandree.	46
2.5.8 Calzado Govelino.	47
2.5.9 Grupo Nova S.A- Robusta.	48
2.5.10 Luca Soles S.A.S.	49
2.6 Marco Temporal	50
3. Diseños Metodológico	51
3.1 Tipo de Investigación	51
3.2 Método de Investigación	51
3.3 Tipo de Estudio	52
3.4 Población	52
3.5 Muestra	52
3.6 Sistematización de variables	53
3.7 Tratamiento de la Información	54
3.7.1 Técnica para la recolección de información.	54
3.7.2 Técnica de procesamiento de información.	55
3.7.3 Presentación de la información.	55
4. Marco Administrativo	56
4.1 Personas que Participan en el Proceso	56

4.2 Cronograma de Trabajo	57
4.3 Presupuesto para la Investigación	58
5. Analizar las Tendencias de Consumo del sector Calzado en Los países de Mayor desarrollo Socioeconómico en África	59
5.1 Matriz de Estudio de Mercados	60
5.1.1 Análisis de la matriz de selección de mercados.	65
5.2 Entorno General del Sector Calzado en África	67
5.3 Sudáfrica	79
5.3.1 Sector de calzado en Sudáfrica.	79
5.3.2 Consumidor de calzado en Sudáfrica.	79
5.3.3 Importación de calzado en Sudáfrica.	81
5.4 Egipto	82
5.4.1 Sector de calzado en Egipto.	82
5.4.2 Consumidor de calzado en Egipto.	84
5.4.3 Importación de calzado en Egipto.	86
5.5 Nigeria	87
5.5.1 Sector de	87
5.5.2 Consumidor de calzado en Nigeria.	87
5.5.3 Importación de calzado en Nigeria.	89
6. Descripción de los Mercados Potenciales para las Empresas que Conforman el Gremio ACICAM del Seccional Norte de Santander en África	90
6.1 Entorno General	90
6.1.1 Egipto	90
6.1.1.1 Relación bilateral entre Colombia – Egipto.	92

6.1.2 Sudáfrica.	94
6.1.3 Nigeria.	96
6.2 Comercio Electrónico en África	98
6.2.1 Tiendas online representativas en África.	100
6.2.2 Top 5 del crecimiento de las ventas de eCommerce por país.	105
6.3 Análisis de la Competencia	106
6.3.1 Las 10 marcas de zapatos que hacen orgullosa a África.	106
6.3.2 Empresas de calzado en Egipto.	109
6.3.3 Empresas de calzado en Sudáfrica.	112
6.3.4 Empresas de calzado en Nigeria.	115
6.4 Tallas	116
6.5 Canal de Distribución	117
7. Identificación de la oferta Exportable de las Empresas del Gremio ACICAM del Seccional Norte de Santander al mercado de África	119
7.1 Sector Calzado en Colombia	119
7.2 Importancia de la Asociación Colombiana de Industriales del Calzado, el Cuero y Sus Manufacturas (ACICAM)	120
7.3 Tabulación	123
7.3.1 Matriz DOFA.	131
8. Evaluar las Exigencias del Ingreso al Mercado de África para el Sector	134
8.1 Exigencias del Mercado	134
8.1.1 Tramitación de las importaciones.	135
8.1.2 Barreras de entrada.	136
8.1.2.1 Reglas de embalaje y etiquetado en Sudáfrica.	136

8.2 Evaluación	139
8.3 Cultura de Negocios	139
8.4 Costos de Exportación	143
8.4.1 Análisis de costo de exportación.	145
9. Conclusiones	146
10. Recomendaciones	149
Referencias Bibliográficas	151
Anexos	160