



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDE

BIBLIOTECA EDUARDO COTE LAMUS

RESUMEN TESIS DE GRADO



AUTOR (ES):

NOMBRE (S): CARMEN ROSA **APELLIDOS:** TUTA ROPERO

NOMBRE (S): FRNAKLI **APELLIDOS:** PARADA

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS: TECNOLOGÍA EN ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA

DIRECTOR:

NOMBRE (S): MARIA ASCENCIÓN **APELLIDOS:** ACEVEDO CRUZ

TITULO DE LA TESIS: PLAN EXPORTADORA HACIA MÉXICO PARA INDUSTRIAS ISMAR S. EN C. S. DE LA CIUDAD DE BOGOTÁ

RESUMEN:

El presente plan exportadora tiene como objetivo proporcionar a Industrias Ismar S. en C. S., la información necesaria para exportar Calzado al mercado de México; país al cual desea incursionar por primera vez con calzado, siendo está una de las alternativas de mercado más viables para incrementar la rentabilidad y salir de la crisis económica en la que se encuentra. De igual forma, el presente plan exportadora proporciona al exportador colombiano de Calzado, la información necesaria para conocer las exigencias del mercado, las características de la competencia, los factores determinantes de la demanda de estos productos y las condiciones de acceso al mercado Mexicano.

CARACTERÍSTICAS:

PAGINAS: 191 **PLANOS:** **ILUSTRACIONES:** **CD-ROM:** 1

**PLAN EXPORTADORA HACIA MÉXICO PARA INDUSTRIAS ISMAR S. EN C.
S. DE LA CIUDAD DE BOGOTA**

**FRANKLI PARADA
CARMEN ROSA TUTA ROPERO**

**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS TECNOLOGIA EN ADMINISTRACION
COMERCIAL Y FINANCIERA
SAN JOSE DE CÚCUTA
2.013**

**PLAN EXPORTADORA HACIA MÉXICO PARA INDUSTRIAS ISMAR S. EN C.
S. DE LA CIUDAD DE BOGOTA**

**FRANKLI PARADA
CARMEN ROSA TUTA ROPERO**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Tecnólogos en Comercial y Financiera**

**Directora
MARIA ASCENCION ACEVEDO CRUZ
Especialista en Salud Ocupacional**

**UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS TECNOLOGIA
COMERCIAL Y FINANCIERA
SAN JOSE DE CÚCUTA
2.013**



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE UN TRABAJO DE GRADO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

HORA: 8:00 A.M.
FECHA: JUNIO 11 DEL 2013
LUGAR: CREAD SALA 4
JURADOS: LUIS ALBERTO HERNANDEZ GARCIA
JHON ANTUNY PABON LEON
ALVARO DAVID CARRILLO OMAÑA

TITULO DE LA TESIS: PLAN EXPORTADORA HACIA MEXICO PARA INDUSTRIAS ISMAR S. EN C. S. DE LA CIUDAD DE BOGOTA

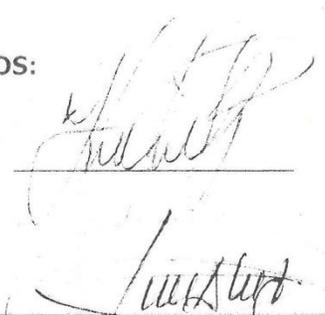
DIRECTOR: MARIA ASCENCION ACEVEDO CRUZ

NOMBRES DE LOS ESTUDIANTES	CODIGO	NOTA	CALIFICACION
<u>CARMEN ROSA TUTA ROPERO</u>	<u>1460709</u>	<u>3.2</u>	<u>TRES, DOS</u>
<u>FRANKLI PARADA</u>	<u>1461199</u>	<u>3.2</u>	<u>TRES, DOS</u>

PLAN DE ESTUDIO: TECNOLOGIA COMERCIAL Y FINANCIERA

FIRMAS DE LOS JURADOS:

VoBo.


COORDINADOR COMITÉ CURRICULAR

DEDICATORIA

A DIOS:

Agradezco de manera incondicional a Dios, a la virgen María, por haber llegado a este momento tan especial, ya que son los que me han conducido toda mi vida.

A MIS PADRES:

Manuel Domingo Tuta y Rosana Roperó Celis, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y porque el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final. Va por ustedes, por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí.

A mi familia:

En general, porque me han brindado su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos.

A MIS AMIGOS:

Jenny Cristina Chenche Pérez, Leydi Paola Arias Saenz, Paula Arias Reyes, Francia Teresa Milanés Rodríguez, María Alexandra González Zuñiga, Rodolfo Suarez Gaona, Carlos Andrés Benavides Cárdenas, Manuel Ilích Lopez Rivera.

Quienes de una manera u otra han colaborado y motivado para llegar a esta etapa de mi vida, y a mi compañero de tesis Frankli Parada con quien hemos llegado al final compartiendo experiencias.

A mi profesora María Ascención, Directora de tesis, por su valiosa guía y asesoramiento en la realización de la misma.

Gracias a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

Carmen Rosa Tuta Roperó.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico primeramente a mi Dios, quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

Gracias a esas personas importantes en mi vida, que siempre estuvieron listas para brindarme todo su apoyo, ahora me toca regresar un poquito de todo lo inmenso que me han otorgado. Con todo mi cariño está tesis se las dedico a ustedes: Tía Carmen Sofía Parada de Cuellar y su Esposo Luis Guillermo Cuellar Maldonado, por ser como mis segundos padres, porque hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

A mis Madre Marina de los Angeles Parada Leal, que a pesar de las circunstancias influyó en mí, la madurez para lograr todos los objetivos en la vida.

A mis hermanos Marco Antonio, Ángel Mauricio, por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar.

A mis primos William Fernando, Mario Alexander y Yesid Eduardo Cuellar, con quienes me crie y son para mí, mi familia, quienes por ellos soy lo que soy.

A mi compañera de tesis Carmen Rosa Tuta, por confiar y creer en mí y por todo el apoyo brindado, por aguantarme y por siempre buscar la manera de tenerme de buenas. Por soportar mis ratos de histeria. Por ser excelente amiga.

Frankli Parada.

AGRADECIMIENTOS

Los autores expresan sus más sinceros agradecimientos a:

A la Universidad Francisco de Paula Santander, por darnos la oportunidad de estudiar y ser unos profesionales.

A nuestra directora de tesis, María Ascención, por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia, su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarte como persona e investigador y su motivación ha logrado en nosotros que pudiéramos terminar el trabajo de grado con éxito.

También nos gustaría agradecer a nuestro profesores durante toda la carrera profesional, porque todos han aportado con un granito de arena a nuestra formación, y en especial al Director del Plan de Estudios Alirio Tirado, por sus consejos, su enseñanza y más que todo por su colaboración y amistad.

Son muchas las personas que han formado parte de nuestra vida profesional a las que nos encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de nuestras vidas. Algunas están aquí con nosotros y otras en nuestros recuerdos y en nuestro corazón, sin importar en donde estén queremos darles las gracias por formar parte de nosotros, por todo lo que nos han brindado y por todas sus bendiciones.

Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	20
1. EL PROBLEMA	22
1.1 TÍTULO	22
1.1.1 Planteamiento del Problema.	22
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	23
1.1.3 Justificación.	24
1.1.4 Limitaciones.	24
1.1.5 Alcances.	25
1.2 MARCO TEORICO	26
1.2.1 Antecedentes bibliográficos.	26
1.2.2 Bases teóricas.	27
1.2.4 Bases Legales.	36
1.2.5 Definición de Términos.	37
1.3 METODOLOGÍA	42
1.3.1 Tipo de Investigación.	42
1.3.2 Selección del diseño de la investigación	43
1.3.3 Selección de la muestra:	43
1.3.4 Fuentes de información y técnicas de recolección.	43
1.3.5 Análisis de la información.	43
1.4 RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS	44
1.4.1 Resultados de la entrevista.	44
2. DIAGNÓSTICO	45
2.1 DIAGNÓSTICO DE INDUSTRIAS ISMAR S. EN C.S.	45
2.1.1 Análisis del Factor Interno.	45
2.1.2 Análisis del Factor Externo.	48
2.2 ANÁLISIS DOFA	50

2.2.1 Estrategias FO.	51
2.2.2 Estrategias DO.	52
2.2.3 Estrategias FA.	52
2.2.4 Estrategias DA.	52
2.3 ANÁLISIS DEL SECTOR CALZADO EN COLOMBIA	53
2.3.1 Descripción del sector.	53
2.3.2 Panorama general del sector.	54
2.3.3 Análisis de la demanda	57
2.3.4 Perfil del consumidor.	57
2.3.5 Consumo aparente de calzado en Colombia.	58
2.3.6 Análisis del comercio.	59
2.3.7 Precios y Márgenes Comerciales	59
2.3.8 Ferias más representativas de la industria calzado.	61
2.4 ANÁLISIS DEL SECTOR CALZADO EN MÉXICO	63
2.4.1 Subsectorización.	64
2.4.2 México y la globalización.	64
2.4.4 Comportamiento general del calzado en México.	67
2.4.5 Balanza comercial.	68
2.4.6 Mercado Local.	69
2.4.7 Tendencias del Sector.	70
2.4.8 Barreras de Entrada.	71
3. PLAN EXPORTADOR DE ACUERDO A LAS CONDICIONES DEL MERCADO MEXICANO	72
3.1 PLAN EXPORTADORA	72
3.1.1 Análisis del Producto.	72
3.3.2 Aspectos arancelarios –Normatividad Mexicana.	75
3.3.3 Régimen Arancelario para el Calzado de Importación en México.	79
3.3.4 Normas de etiquetado en Colombia para exportar.	79
3.4 ANÁLISIS DE LOS CLIENTES	81
3.4.1 Segmentación del Mercado.	81

3.4.2 Características de los clientes.	83
3.4.3 Localización geográfica de los clientes.	84
3.4.4 Promoción en México.	85
3.5 ACCESO AL MERCADO	86
3.5.1 Proceso de importación.	86
3.5.2 Proceso de exportación.	95
4. CAPACIDAD DE COMERCIALIZACIÓN DE INDUSTRIAS ISMAR S. EN C. S CON MIRAS A EXPORTAR CON CALZADO BURGOS	103
4.1 POSICIÓN DE LA EMPRESA	103
4.1.1 Ventajas competitivas.	103
4.1.2 Capacidades competitivas.	104
4.2 CAPACIDAD INSTALADA	106
4.3 MERCADO OBJETIVO	107
5. CARACTERÍSTICAS GENERALES Y ESPECÍFICAS DE MÉXICO COMO MERCADO PARA EL CALZADO	108
5.1 PRODUCCIÓN NACIONAL	108
5.2 COMPORTAMIENTO DE COMERCIO EXTERIOR	110
5.2.1 Consumo Aparente.	112
5.2.2 Perspectivas.	112
5.3 CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA	113
5.3.1 Tamaño del Mercado.	113
5.3.2 Comportamiento de Compra.	114
5.3.3 Tendencias.	115
5.3.4 Perspectivas.	117
5.4 MARCAS EXTRANJERAS	118
5.4.1 Perspectivas.	118
5.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	119
5.5.1 Canal comercial con mayor flujo comercial.	122
5.5.2 Comercializadoras de calzado.	123
5.6 HÁBITOS DE COMPRA	123

5.6.1 Apoyo en Publicidad.	124
5.6.2 Punto en la cadena a abordar.	125
5.6.3 Márgenes de intermediación.	125
5.6.4 Precios.	126
5.7 INSTITUCIONES Y ASOCIACIONES	128
6. ESTRATEGIAS DEL PLAN EXPORTADORA PARA INDUSTRIAS ISMAR S. EN C. S.	131
6.1 PRODUCTO	131
6.1.1 Objetivo.	131
6.1.2 Grupo Objetivo.	131
6.1.3 Estrategia.	131
6.1.4 Plan de Acción.	132
6.2 DISTRIBUCIÓN / PLAZA	132
6.2.1 Objetivo.	132
6.2.2 Estrategia.	133
6.2.3 Plan de acción.	133
6.3 PUBLICIDAD	133
6.3.1 Estrategia.	134
6.3.2 Plan de acción.	135
6.4 PRECIO	126
6.4.1 Objetivo.	135
6.4.2 Estrategia.	135
6.4.3 Plan de acción.	137
6.5 PRESUPUESTO DE ESTRATEGIAS QUE SE DEBEN REALIZAR ANTES DE LA EXPORTACIÓN	139
6.6 PLAN DE ACCIÓN GENERAL	143
6.6.1 Mejoramiento Externo.	144
6.6.2 Mejoramiento Interno (Corto Plazo).	145
6.7 IMPACTO DEL PROYECTO	147
7. VIABILIDAD FINANCIERA PARA EXPORTAR A MÉXICO	149

7.1 SIMULACIÓN DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	154
7.2 ANÁLISIS DE RIESGO	154
8. CONCLUSIONES	160
9. RECOMENDACIONES	162
BIBLIOGRAFIA	164
ANEXOS	