

**ANÁLISIS DE VIABILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO CON
TACÓN REMOVIBLE EN BUCARAMANGA/ SANTANDER**

autor

JHON JAIRO TORRES VILLALOBOS

Director

ESP. YESIKA TATIANA VACA PÉREZ
ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

**PROGRAMA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS MECÁNICA, MECATRÓNICA E INDUSTRIAL
FACULTAD DE INGENIERÍAS Y ARQUITECTURA**



**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
PAMPLONA, JUNIO 10 de 2022**

Agradecimientos

Le agradezco a DIOS por que siempre ha estado guiándome y otorgándome sabiduría e inteligencia tanto en mi vida personal como en mi carrera profesional, a mi padre Jesús Torres y a mi madre Yudi Villalobos que siempre me han apoyado desde el día en que nací, también a todos los profesores que me han enseñado, orientado e inculcado valores y conocimientos para ser un gran profesional, a mi directora Yesika Vaca por guiarme y haber dedicado su tiempo para que pudiera lograr culminar correctamente este trabajo final.

Tabla de Contenido

Contenido

1. Introducción	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1. Identificación del problema	3
1.2. Delimitación del objeto, espacio geográfico	3
2.4 Define e investiga del problema	3
2.5 Formulación del problema	5
2.5.1 Descripción del problema	5
OBJETIVOS	6
3.1 General	6
3.2 Específicos	6
JUSTIFICACIÓN	7
ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	7
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	10
Resultados	11
ANÁLISIS DEL MERCADO	11
6.1 Descripción del Producto / servicio a ofrecer	11
6.2 Estimación de la Demanda	12
6.3 Oferta	14
6.4 Exportaciones	17
6.5 Importaciones	17
6.6 Precio (precios del mercado)	18
6.7 Diagnóstico del sector: Bucaramanga/Santander	20
6.7.1 Análisis DOFA	21
6.8 Fuentes de información	23
ANÁLISIS DEL SECTOR	23
7.1 Mercado objetivo	23
7.2 Árbol de segmentación	24
7.2.1 Segmentación demográfica	24

	4
7.2.2 Segmentación geográfica.....	26
7.2.3 Segmentación psicográfica.....	27
7.2.4 Posición del usuario.....	29
7.3 Cuantificación del mercado	30
7.3.1 Determinar el mercado potencial	30
7.3.2 Cuantificar la intención de compra.....	31
7.3.3 Previsión de ventas.....	32
MUESTREO	34
HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	35
9.1 Encuesta	35
9.1.1 Tabulación y análisis de la encuesta.....	39
Conclusiones	50
Bibliografía	51
Apéndice o anexos	55

Lista de tablas

Tabla 1. Tabla propuesta por (ACICAM, 2018).....	13
Tabla 2. Promedio de compras.....	16
Tabla 3. Países de importación.	18
Tabla 4. Precios de calzado de diferentes marcas.....	19
Tabla 5. Edades de la población en Bucaramanga (DANE, 2020)	30
Tabla 6. Edades potenciales clientes femeninas	31
Tabla 7. Estimación de crecimiento.....	33

Lista de figuras

Figura 1. Diagrama de causa y efecto.	5
Figura 2. Diagrama de flujo, proceso de elaboración.	11
Figura 3. Diseño de tacón removible.	12
Figura 4. Mapa de Bucaramanga/ Santander	15
Figura 5. Estimada población de Bucaramanga/ Santander.....	15
Figura 6. Ciudad de Bucaramanga.....	20
Figura 7. Análisis DOFA.	22
Figura 8. Árbol de segmentación.	24
Figura 9. Estimado de población establecido por el (DANE, 2020).	25
Figura 10. Estimado de población de Bucaramanga/Santander establecido por el (DANE 2020).	26
Figura 11. Diagrama de Pareto edades de las mujeres en Bucaramanga/Santander.....	31
Figura 12. Cálculo tamaño de muestra finita.	34
Figura 13. Pregunta 1, encuesta.	39
Figura 14. Pregunta 2, encuesta.	40
Figura 15. Pregunta 3, encuesta.	41
Figura 16. Pregunta 4, encuesta.	42
Figura 17. Pregunta 15, encuesta.	43
Figura 18. Pregunta 16, encuesta.	44
Figura 19. Pregunta 17, encuesta.	45
Figura 20. Pregunta 8, encuesta.	46
Figura 21. Pregunta 9, encuesta.	47
Figura 22. Pregunta 10, encuesta.	48
Figura 23. Pregunta 11, encuesta.	49

Lista de apéndice o anexos

Anexo A. Evidencia respuestas de la encuesta.	55
Anexo B. Evidencia formulación de la encuesta	56
Anexo C. Evidencia formulación de la encuesta.	57
Anexo D. Evidencia formulación de encuesta.	58
Anexo E. Evidencia formulación de la encuesta.	59
Anexo F. Evidencia distribución de la encuesta en redes sociales y medios digitales	60

ANÁLISIS DE VIABILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO CON TACÓN REMOVIBLE EN BUCARAMANGA/ SANTANDER

Resumen

Es fácil notar los diversos aspectos y roles de la mujer en Bucaramanga, quien, a partir de la revolución industrial, comenzó a jugar un rol transcendental en la economía trabajando codo a codo con el hombre. Como resultado, el glamour que las mujeres se dirigen a laborar o a diferentes eventos, así como llevan consigo un recambio de zapatos para apaciguar el agotamiento cuando están de pie por mucho tiempo; aprobando esto y centrando en los diseños e investigaciones desarrollados en otros sectores, entre ellos Medellín, se evidencia que aún no ha sido comercializada la patente en Bucaramanga y se ha efectuado un estudio de viabilidad para comercializar la referida patente en la ciudad, se evaluó una descripción de la producción del zapato con tacón removible en cuanto a su costo y precio, describiendo sus pro y contras en su utilización y determinando la aceptación de los clientes con respecto a sus gustos y preferencias; Con esto se logró concluir que el zapato con tacón removible si es aceptado por las mujeres y que el mercado objetivo es en el rango de 15 y 45 años de edad, ya que para ellas es muy cómodo y elegante, evitando malformaciones y desgastes en sus pies.

Palabras clave: viabilidad, comercializar, análisis

Abstract

It is easy to notice the various aspects and roles of women in Bucaramanga, who, starting with the industrial revolution, began to play a transcendental role in the economy working side

by side with men. As a result, the glamor that women wear to work or different events, as well as carry a spare shoe to appease exhaustion when they are on their feet for a long time; Approving this and focusing on the designs and research developed in other sectors, including Medellin, it is evident that the patent has not yet been commercialized in Bucaramanga and a feasibility study has been carried out to commercialize the aforementioned patent in the city, an evaluation was description of the production of the shoe with removable heel in terms of its cost and price, describing its pros and cons in its use and determining the acceptance of customers with respect to their tastes and preferences; With this, it was possible to conclude that the shoe with a removable heel is accepted by women and that the target market is in the range of 15 and 45 years of age, since for them it is very comfortable and elegant, avoiding malformations and wear on their feet.

Keywords: viability, commercialize, analysis

1. Introducción

La industria del calzado ha evolucionado según los conceptos de necesidad, bienestar y elegancia; No obstante, con tan extenso e innovador mercado, es raro encontrar apartados que cumplan con al menos algo básico, donde la moda y lo emprendedor es concluyente para las clientes. Los componentes han sido determinantes en la ejecución del estudio de una forma activa, se quiere satisfacer las necesidades, basándose en propuestas innovadoras de calidad, comodidad, lujo, moda y para que los consumidores puedan personalizar sus productos de acuerdo a sus gustos y preferencias.

La monografía se desarrolló en tres etapas iniciando con la realización detallada de la identificación, descripción, delimitación y formulación después se identifica la metodología de investigación cumpliendo con su tipo y árbol de segmentación y la cuantificación del mercado.

Se dio seguimiento con el análisis del mercado se efectúa en el perímetro local, y se determinó el impacto y avance que hay en el sector, se cumple con la estimación de la demanda, la descripción del producto, la oferta, las exportaciones e importaciones, y su respectivo análisis DOFA, también se conocieron los gustos y preferencias de las clientes por medio de herramientas de recolección, en este caso se efectúa la encuesta con sus pertinentes análisis y tabulaciones.

Finalmente, se conocieron los resultados en el cuerpo del trabajo, haciendo un análisis para determinar la viabilidad de la comercialización del zapato con tacón removable.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Identificación del problema

Observando el mundo laboral y vida cotidiana, se puede detallar que las mujeres sufren de cansancio; ya sea por las largas jornadas de trabajo o cualquier actividad que requiera caminar, bailar o estar mucho de pie, uno de los factores que influyen en el desgaste físico. El uso de tacones se debe al glamour, conlleva a varias consecuencias a futuro. Por eso se quiere indagar sobre la viabilidad de la comercialización de zapato con tacón removible, con el objetivo de que las mujeres puedan descansar variando la altura del tacón o simplemente removiendo el mismo.

1.2. Delimitación del objeto, espacio geográfico

Bucaramanga / Santander.

2.3 Delimita el espacio temporal

Desarrollo en el semestre 2022 que abarca 1 de marzo hasta el 15 de mayo (aproximadamente 2 meses y medio).

2.4 Define e investiga del problema

La presente información representa la importancia de implementar este tipo de zapatos en el mercado, al alcance de todas las mujeres, ofreciendo calidad y comodidad. En la época moderna es evidente la manera en que las mujeres buscan verse bien, (ACICAM, 2018). los zapatos son gran prueba de ello, según (AMERICA ECONOMIA, 2010). Indica que

en promedio la mujer colombiana tiene en su armario 7 pares de zapatos, y que incluso muchas de ellas alcanzan a tener más de 10, esta cantidad de zapatos son la evidencia del uso continuo del tacón para verse más altas, elegantes o con estilo, pero ello trae efectos secundarios para la salud. De esta forma, El uso continuo de este tipo de zapatos según un reportaje de (BBC, 2015) menciona las deformaciones y el aumento del riesgo de esguinces, causal de esto es que las mujeres deciden cargar en sus bolsos un par de zapatos secundarios que les permita descansar, pero estos ocupan mucho espacio y son en ocasiones incómodos para cargar.

No es un inconveniente menor, se estima que entre un 39% y un 80% de las mujeres llevan tacones a diario. se aprecia que el juanete inquieta a casi el 60% de las mujeres en un rango mayor los 50 años, pocas veces perturba a mujeres de menor edad. El juanete “es una causa común cuando se evidencia dolor en el pie y inducen cambios en la pisada por tanto genera diversos problemas de segundo nivel, inquietando a la columna lumbar” (Hola.com, 2013).

Adelante el pie soporta el 57% (peso del cuerpo) con tacones de 4 cm, aunque se eleva al 75% porque se incrementa el alto en 2 cm. “las variables porcentuales de carga van en deterioro en el antepié, es la afectación de sobrepeso en los meta tarsales y van encontrándose la hiperqueratosis en el sector central, muy intensas como incapacitantes algunas veces, Y las secuelas negativas no paran, esta influencia es un problema en la columna, se describe así en un estudio, se avanza al centro del cuerpo y evoluciona la curvatura lumbar, Lordosis - lumbar. (s/f). También perjudica las rodillas y en la

circulación y está asociado a un mayor riesgo de caídas. (Kotler et al. 2006) y (Ferrell et al. 2006) coinciden en que el proceso de compra del consumidor consta de cinco etapas de actividades que realizan los clientes al comprar bienes y servicios.

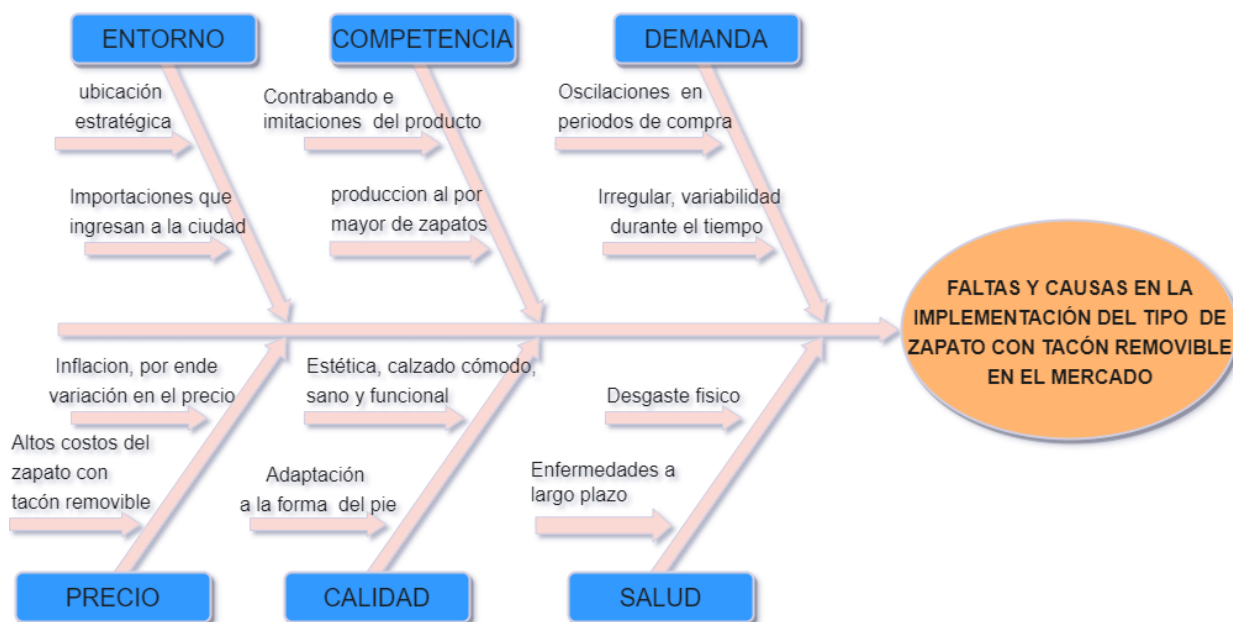


Figura 1. Diagrama de causa y efecto.

2.5 Formulación del problema

¿Cuál es la viabilidad de comercializar un zapato femenino con tacón removible, en la ciudad de Bucaramanga?

2.5.1 Descripción del problema

Los profesionales sustentan que el uso regular de zapato con tacón alto desde 5 cm en adelante y durante un período prolongado de tiempo, cambia el patrón natural de caminar, lo que hace que la espalda se tire ligeramente hacia un lado al caminar, se

desarrollan cambios en la estructura que hacen daño a las rodillas, caderas, tobillos y columna vertebral. En efecto el tacón levanta el talón y dirige todo su peso al frente, la abundancia de presión realiza deformaciones en los dedos, (Salabert, 2013).

Por esta razón las mujeres aun sabiendo estos riesgos, deciden utilizarlos y muchas veces se ven obligadas a llevar en su bolso un par de zapatos auxiliares que les permita tomar un descanso, aun si ocupan demasiado lugar y sean incómodos de cargar. Por ende, la implementación de un zapato con tacón removible en el mercado sería muy satisfactoria, para aquellas mujeres que tienden a pasar la mayor parte de su vida cotidiana sobre ellos.

OBJETIVOS

3.1 General

Analizar la viabilidad de la comercialización de un zapato femenino con tacón removible en la ciudad de Bucaramanga.

3.2 Específicos

- Realizar una descripción sobre la producción del zapato con tacón removible, precios, material y comodidad.
- Describir los pro y contras de la utilización del zapato con tacón removible, con respecto a los estándares de calidad, confort y modernidad.
- Determinar los gustos y preferencias de las clientes, con el propósito de ver la aceptación del zapato con tacón removible, y precio que estarían dispuestas a dar por un par de zapatos.

JUSTIFICACIÓN

Se presenta la investigación que se enfocará en el estudio de un calzado con tacón removible, que dé solución a múltiples complicaciones, que contrae para las mujeres al utilizar tacón a corto y largo plazo.

Según la búsqueda de información, no se ha encontrado en el mercado Bumangués una empresa que oferte una alternativa como la anteriormente mencionada, la cual genere curiosidad en las mujeres que buscan elegancia, comodidad y confort. Así mismo, puedan tener más opciones de transformar su tacón de manera rápida sin la necesidad de utilizar más espacio en sus bolsos. Bucaramanga es la ciudad idónea para la creación de este tipo de calzados, porque cuenta con la materia prima y canales de distribución muy bien elaborados.

ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Internacionales

Según un estudio e investigación realizado por YONG-SEOK JEE, profesor de la Universidad de Haseon en Corea del Sur, muchas mujeres desconocen que el uso prolongado de tacones podría desestabilizar su equilibrio. Con el tiempo pueden desarrollarse accidentes como caídas y esguinces de tobillo, así como venas varices y fasticis plantares (inflamación aguda del tendón que sujeta el color en la parte inferior del pie). Los tacones pueden causar problemas para caminar al causar deformidades en los pies, que se conocen como juanetes. Estas consecuencias son más comunes en personas mayores de 50 años de edad.

Análisis de viabilidad para la comercialización de calzado con tacón removible en Bucaramanga/Santander

El estudio se realizó como parte de un proyecto legítimo en el que un equipo dirigido por el Dr. JEE examinó a 40 mujeres profesionales que usaban tacones de 10 cm de alto al menos tres veces por semana, midió la fuerza de los tobillos de las mujeres semanalmente, y descubrió que dos de cada cuatro músculos principales comenzaron a volverse dominantes después de una a tres semanas de uso regular. Con esto aporta a la investigación de las causas de los tacones muy altos y por tiempo prolongado con lleva a futuras deformaciones, para esto se recomienda incrementar el deporte o actividades físicas esto genera un mejor nivel de salud, (Pinto Afanador, 2004).

4.2 Nacionales

En Colombia se han realizado recientemente estudios por Mendivelso, donde explica que la tecnología está en la parte de adelante, que es flexible y tiene una especie de almohadillas, lo cual permite que las diferentes alturas no afecten la forma del zapato y que la persona se pueda sostener. Además, entre el zapato y el tacón hay unos tomillos que aceptan cualquier tamaño. Para cambiar de tamaño no es necesario quitarse el zapato. "Oprime el botón, saca el tacón y listo".

se investiga sobre proyectos anteriores, desarrollados en distintas partes, se toma como referencia el trabajo de grado realizado por (Montoya, 2018), titulado “Estudio de factibilidad y viabilidad de una fábrica y comercializadora de calzado con tacón removible dirigido al mercado bogotano”; él cual tiene como objetivo determinar la viabilidad técnica, financiera y legal de la creación de empresa de una fábrica y comercializadora de calzado con tacón removible en la ciudad de Bogotá, usando como

metodología un enfoque cuantitativo para la evaluación de costos, gastos, inversiones y retornos del proyecto, mediante un estudio de factibilidad y viabilidad para la creación de una fábrica comercializadora del zapato con tacón, de la cual se obtuvo positivamente la viabilidad de comercializar y fabricar zapatos con tacón removible, sin embargo las recomendaciones se realizan en las estrategias planteadas ya que los resultados son proyectados y no son 100% verificables, esto hace referencia a desarrollos positivos durante el proyecto, y deduciendo que es una excelente opción contratar al gerente gracias a sus habilidades y competencias en el cumplimiento de los objetivos.

4.3 Locales

A nivel local se toma como referencia el proyecto de grado para optar como profesional en gestión empresarial realizada por (Flórez, 2017). titulado “Factibilidad para la creación de una empresa que se dedica a la comercialización y fabricación de calzado personalizados en sus diseños en la ciudad de Bucaramanga”, la cual tiene como objetivo desarrollar un estudio de mercado para conocer las condiciones del sector y así crear la empresa. La elaboración de un plan de negocio para una empresa comercializadora de calzado femenino, donde el cliente tenga la oportunidad de proponer sus ideas para diseñar su propio calzado, enfocándose en mujeres de los 20 y 59 años que usando Un método deductivo con el fin de recoger datos y un análisis con el fin de poder llegar a Conclusiones de la viabilidad de la iniciativa; de esta manera se tomó una muestra aleatoria de 80 Mujeres entre los 20 y 59 para realizar una encuesta la cual arrojó que 10 compran sus zapatos en Almacenes de cadena representando el 12.5%, el 36.3% prefieren

centros comerciales, el 51.2% no Tienen preferencias la cual tiene mayor representación con el 51.2% y para el 1.3% visitan otros Sitios el cual representa el 1.3%. Se identificó que lo más importante cuando se compran los zapatos es el bienestar del diseño con un porcentaje del 60.8%, mientras que solo el 55.7% es importante la calidad y solo el 8.9% consideran que la moda es poco importante al momento de comprar el calzado, el papel que juega el precio es poco importante al momento de comprar el calzado esto según el 19% de las encuestadas, el diseño final debe poseer calidad y comodidad que es lo que busca la mujer a la hora de comprar su calzado.

Como resultado se identificó que es necesario un mercado diferenciador donde el cliente podrá a base de un diseño proponer sus ideas para hacer su propio zapato como cambiar ciertas características del zapato, color, si es de preferencia añadir algo a su gusto y necesidad, tratara a todo su mercado como un solo segmento donde analizara al cliente por medio de encuestas sus condiciones y características si son semejantes en lo que se refiere a la demanda del producto. Las recomendaciones se observaron en sus diseños para que sean originales, de acuerdo con las tendencias actuales del mercado, teniendo en cuenta los gustos y preferencias de cada cliente, sin dejar de lado la innovación.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 Tipo de estudio

Para analizar el procedimiento de la comercialización del zapato con tacón removible en

Bucaramanga se efectuó un estudio cuantitativo y cualitativo para recolectar la

*Análisis de viabilidad para la comercialización de calzado con tacón removible en Bucaramanga/
Santander*

información de características de las mujeres que están en este sector. Lo que se indaga fue para emparejar percepciones y variables, las cuales se incluye los gustos y preferencias de la población objetivo, estos datos se recolectan con la encuesta.

5.2 Tipo de investigación

Esta investigación tendrá un enfoque cuantitativo como cualitativo, debido a que se realizará una recolocación de información, que ayude a entender la viabilidad del producto; para la comercialización, y para ello se realizarán encuestas en pro de saber los gustos y aceptación de la población escogida.

Resultados

ANÁLISIS DEL MERCADO

6.1 Descripción del Producto / servicio a ofrecer

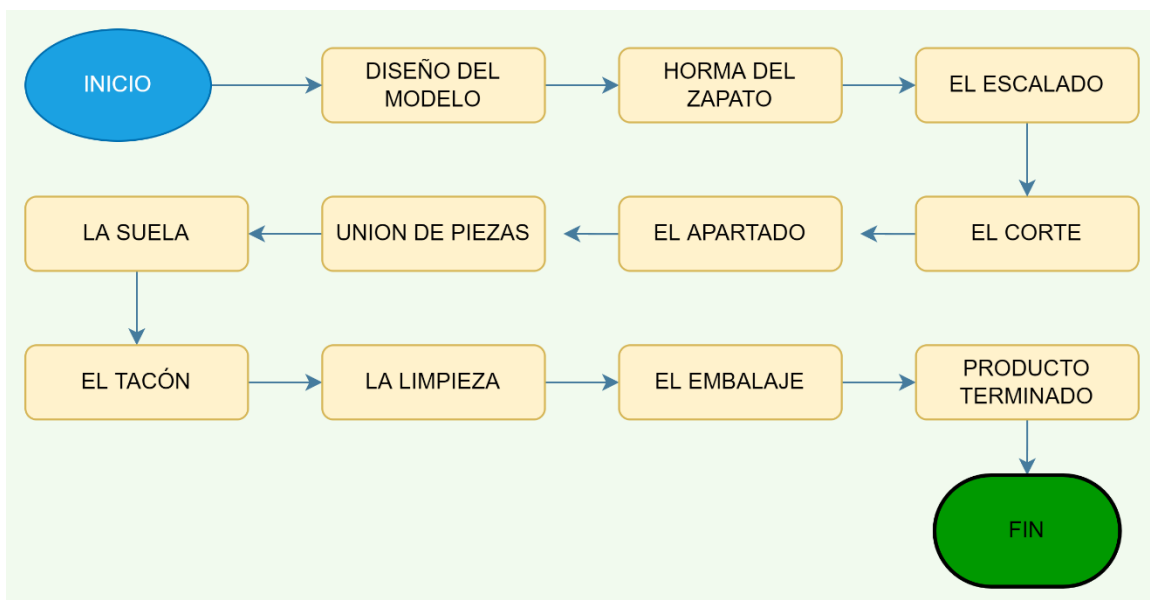


Figura 2. Diagrama de flujo, proceso de elaboración.

Esta investigación se basa en un producto no perecedero, zapatos con tacón removible. El sistema de tacón removible consiste en una pieza que es diseñada de manera individual, esta parte será adherida al zapato, deslizándolo hasta ajustar con un pasador y seguro. ¿Cuál es la dinámica? Al deslizarla, se activa el pasador y debe sonar un clic, que confirma que la nueva altura quedo ajustada y que el zapato esta firme.



Figura 3. Diseño de tacón removible.

6.2 Estimación de la Demanda

El mercado colombiano tiene una gran demanda de calzado, desde el año pasado debido a los por menores del país, el cálculo cuando se produce y se comercializa el calzado tuvo consecuencias por diversas limitaciones, prohibiciones y paros.

Según el DANE, entre enero y mayo de 2021, el sector calzado tuvo un aumento de 53,8 % en la producción y un 26,1% de aumento en las ventas industriales. En contraste, las ventas de prendas de vestir aumentan un 27% en el mismo lapso, y si bien el comportamiento de estas variables está por debajo del anterior a la pandemia, algunas

variables positivas confirman que el mercado está volviendo a ser el mismo, mientras que las protestas de mayo provocaron que el sector disminuyera su dinamismo.

En específico, el rubro calzado en Latam, representó \$ 20,4 mil millones de USD en 2020, una disminución de 36% respecto de 2019. Las populares ventas en 2020 corresponden a Zapatos para mujer (47 %), zapatos para hombre (34 %) y zapatos para niños (19 %). Se predice que las ventas que se obtuvieron antes de la pandemia regresen al sector y suban el nivel.

Tabla 1. *Tabla propuesta por (ACICAM, 2018).*

PRONOSTICO DE LA DEMANDA	
Año	Demanda
2014	108.6
2015	103.9
2016	108.4
2017	107.6
2018	107.5
2019	107.65
2020	107.8
2021	107.95
2022	108.1
2023	108.25
2024	108.4
2025	108.55

Como se puede observar la demanda del calzado es alta y el mayor porcentaje corresponde a las mujeres, El deseo de las mujeres empezó a desarrollarse en cuanto a unas medidas de moda ilógicas, porque eran observadas apasionadas y sentimentales,

(Zamorano, 2019). Por ende, al incluir un nuevo modelo de calzado de mujer al mercado no sería la excepción. Ya que buscan confort y elegancia en el tiempo de comprar zapatos.

6.3 Oferta

En cuanto a calidad y precio, la confección en Bucaramanga tiene un lugar destacado. Esto conlleva a luchar en una variedad de segmentos en el mercado, como resultado Bucaramanga se ha superado y quedo solo por debajo de Bogotá a nivel nacional en productos de prendas y cuero, con un estimado de empleos directos (25.000), en donde el 60% corresponden a microempresas, 30% pequeñas empresas y 10% son medianas empresas.

se hace necesario un diagnóstico a todos los niveles del subsector del calzado definiendo su creatividad en competencias nacionales frente a las internacionales, así como nivelar sus falencias para su fortalecimiento.

En Bucaramanga es de alta importancia el sector del calzado tanto así que afecta directamente a la economía de todo el departamento, Las actividades totales del subsector calzado ascienden a alrededor de \$49 mil millones, mientras que las ventas netas del subsector en el año anterior superaron los \$116 mil millones y su riqueza superó los \$26 mil millones en el calzado femenino, se identifica por los notables cambios en modelos, incluye el modelo y fabricación asistida por un software llevando a cabo una productividad flexible para cubrir la demanda, (Ortiz y Rojas, 2003).

Teniendo en cuenta el mapa de Bucaramanga ilustrado en la siguiente imagen, y Datos extraídos del (DANE, 2018) nuestro objetivo es llegar a todas las mujeres de Bucaramanga.



Figura 4. Mapa de Bucaramanga/ Santander

En Santander se dice que hay un mayor número de hombres con respecto a las mujeres, datos del DANE, indica que 51% son del sexo masculino frente al 49% del femenino en cuanto a los habitantes de Bucaramanga.

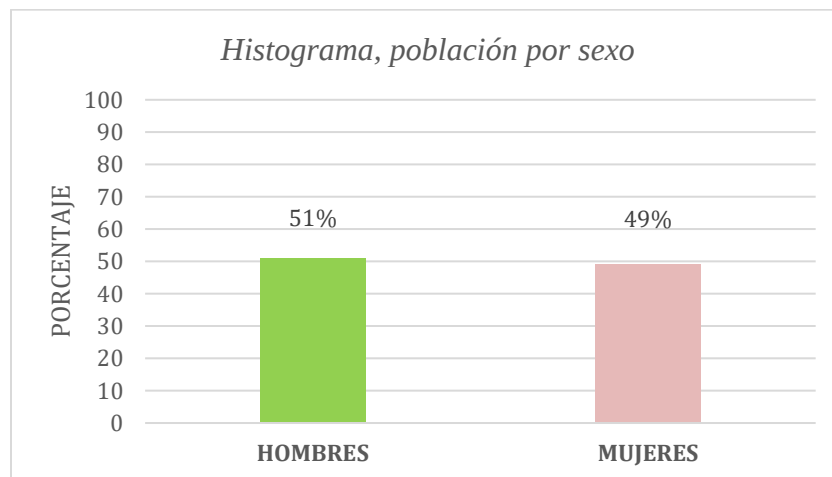


Figura 5. Estimada población de Bucaramanga/ Santander.

Dato relevante son las insuficiencias que entran en un sector central en las definiciones de la gestión del ser humano (Díaz, 1996). Es curioso que en un análisis se da a conocer que el 44,9% de los habitantes son adultos mayores de 65 años, el 24,9% son jóvenes, hasta los 29 años. El 30,2% que falta oscila entre los 30 y 64 años, y niños menores de 15 años. La personalidad se efectúa a los diferentes cambios o respuestas continuamente de la persona en situaciones repetidas; dirige el comportamiento del consumidor, (Kerin, et, al., 2009).

En promedio las mujeres compran en el año 2 pares de zapatos, y de ese mercado, en el proyecto se espera acaparar y fidelizar al 2% que equivale a 7.328 pares de zapatos anuales, estimando lograr estas ventas al final del proyecto, (El Tiempo, 2010).

Tabla 2. *Promedio de compras.*

ITEM	VALOR
Mercado objetivo	93.206
Promedio de compra anual	2
Cantidad de zapatos vendidos anualmente	186.412
% estimado de mercado	2%
Cantidad de zapatos vendidos estimada anual	3.728
Cantidad de zapatos vendidos estimada mensual	310

6.4 Exportaciones

Una estrategia desarrollada por el gobierno y el sector privado apunta a mejorar la productividad de más de 500 empresas de la industria del cuero y la confección en el país, iniciativa que avanza a la par del avance positivo en el sector, (Portafolio, 2017). Es una apuesta que apunta a poner en marcha una estrategia integral de transformación de productos con el fin de obtener una mayor participación en la economía nacional y aumentar las exportaciones.

los sectores de calzado, manufactura y cuero registraron un volumen de ventas de exportación de más de US\$179,8 millones el año pasado. Según un análisis del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con base de datos en el DANE, los principales destinos del calzado colombiano y su importación son EE. UU, Chile, Venezuela, Panamá, Ecuador.

6.5 Importaciones

Hubo pánico, para aproximadamente 100.000 personas de Colombia que se sustentan de la fabricación de zapatos, se dio comienzo en 2010 con una avalancha de importaciones de parte del calzado chino, sus precios aproximados a 1.000 pesos el par, (Manga, G. (Ed.) 2016).

El sector del calzado tiene un sin número de marcas reconocidas en el mercado, debido a ello muchas de ellas se acogen a la importación ya sea por material más barato o de mejor calidad. Según (DANE, 2022) estos son los países de donde más se importa:

Tabla 3. *Países de importación.*

País	Part.
China	47.0%
Vietnam	23.1%
Brasil	10.3%
Indonesia	7.3%
Ecuador	3.7%
Italia	1.3%
Mexico	1.2%
España	0.9%
Otros	5.3%

6.6 Precio (precios del mercado)

Luego de realizar una búsqueda en diferentes sitios web, el valor promedio que se le vende a una mujer por un par de zapatos de tacón removible oscila entre 60,000 COP hasta 300.000 COP, dependiendo las marcas, modelos y calidad que buscan. Las empresas más indagadas son:

Tabla 4. Precios de calzado de diferentes marcas.**PRECIO DEL MERCADO**

Empresa	Precio de venta unitario	Referencia
Empresa 1	111,900	https://www.dafiti.com.co/Tacon-Medio-Negro-Vizzano-1173039.html (Tacón Medio Negro Vizzano , sf)
Empresa 2	269,990	https://www.falabella.com.co/falabella-co/product/8677070/Tacones-Aldo-Mujer-Febriclya/8677073 (Tacones Aldo Mujer Febriclya , nd)
Empresa 3	299,900	https://www.velez.com.co/tacones-1031061-00/p
Empresa 4	109,900	https://www.paylesscolombia.co/cb/zapatos-de-fiesta/3340-22703-zapatillaspuntiagudasjaninepara-166512.html#/62-regular ancho-regular/107-color-azul oscuro/228-us lam talla-70 37 (Zapatillas puntiagudas Janine para mujer, n.d.)
Empresa 5	59,900	https://www.calzacosta.com.co (Zapatos, sandalias y tenis, n.d.)

6.7 Diagnóstico del sector: Bucaramanga/Santander



Figura 6. Ciudad de Bucaramanga.

"El subsector de calzado, cuero y manufacturas es cabecilla en Santander, con una buena referencia hacia el exterior, más que todo en países como en Ecuador, EE. UU, y Panamá", esto se describe en un boletín económico por el Banco de la República. El catálogo en el departamento calcula 1.147 empresas trabajadoras a la producción de calzado, manufactura y cuero, dadas 1.014 se proyectan en la elaboración de calzado, 116 se dedica a la marroquinería y 17 se enlazan en la curtición. Bucaramanga, por su parte, tiene fuertes perspectivas de crecimiento, particularmente en el sector de la confección, por ser una industria manufacturera con conceptos de productos de un nivel muy alto.

Es tan relevante este sector para la industria nacional que desde el gobierno avanzan las medidas para fortalecer la industria del calzado, cuero y marroquinería. El sector representa el 2,8% del PIB manufacturero colombiano y el 0,27% del PIB nacional de 2014 (AKTIVA, 2014). Asimismo, el gobierno adelanta proyectos para disminuir el contrabando y para garantizar la disponibilidad de la materia prima entre otros.

(PROPAIS, 2014)

Como datos que se encontraron en la cámara y comercio de Bucaramanga, “en el subsector del calzado se aprovechan para emplearse cerca de 33.414 habitantes, ellos afirman que sus empresas están registradas en la cámara y comercio en Bucaramanga, son aproximadamente 122.456 personas empleadas, dado esto con lleva a que este subsector emplea un 27,3 % de los habitantes, con estos resultados se observa claramente la importancia en la economía santandereana”. (Torres et al, 2018).

6.7.1 Análisis DOFA

Se muestra un hipotético análisis, en la implementación de una empresa de zapato con tacón removible en la ciudad de Bucaramanga.

FACTORES INTERNOS FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS - F1. Personal capacitado en cada sector de la planta de producción. - F2. Adecuada ubicación de la planta - F3. Innovación - F4. Variedad de producto	DEBILIDADES - D1. Poco reconocimiento por ser un producto diferente. - D2. Tiempo de adaptación por parte de las personas. - D3. Se ofrece al mercado un solo producto (zapato para dama con tacón removible). - D4. Mínima experiencia estratégica.
	OPORTUNIDADES - O1. Marketing online - O2. Gran oportunidad en el mercado por Variedad de productos en diseños y comodidad. - O3. Apoyo gubernamental por ser una propuesta diferente. - O4. Necesidad en el mercado	ESTRATEGIA FO F1-O1 Motivación del personal de producción mediante beneficios e incentivos para que su rendimiento en el área de trabajo sea el mejor posible y obtener una producción eficaz, implementando nuevas tecnologías.
	AMENAZAS - A1. Complot del gremio zapatero para desprestigiar la marca. - A2. Alta producción y poca demanda. - A3. Desconocimiento de la marca. - A4. Réplicas del producto y baja de precios en la competencia	ESTRATEGIAS DA D3-A3 Dar a conocer que es buena opción, buscando confort y calidad a las personas, por todos medios posibles y así obteniendo buen impacto.

Figura 7. Análisis DOFA.

6.8 Fuentes de información

En el (DANE, 2020) se realizó todo tipo de búsqueda estadística y datos sobre población, generó, etc.... también se extrajo información importante para la realización de oferta y demanda.

Se analizó en (ACICAM, 2018) fuentes importantes para la exportación e importación del calzado debido, a que es la asociación colombiana de industriales de calzado.

En la revista (Dinero, 2015) se observó tipos y estilos diferentes de los precios en cuanto al tacón removible es una revista muy prestigiosa y de fuentes confiables.

En el periódico el tiempo se obtuvo información con datos promedio de los anteriores años, con respecto a las posibles compradoras de un tacón removible.

Se encontraron artículos científicos en las bases de datos que ofrece la universidad, informan sobre la ergonomía de un zapato con tacón removible, siendo así algo muy importante y factor fundamental para que el tacón removible sea un plus a la hora de la compra de zapatos.

ANÁLISIS DEL SECTOR

7.1 Mercado objetivo

Se tendrá en cuenta en general a todas las mujeres del sector de Bucaramanga, pero en especial al mercado objetivo que son las mujeres entre un rango de edad que oscila entre los 15 y 45 años ya que son las mujeres que más compran zapato y las de más necesidad debido a su trabajo, eventos y entre otros.

7.2 Árbol de segmentación

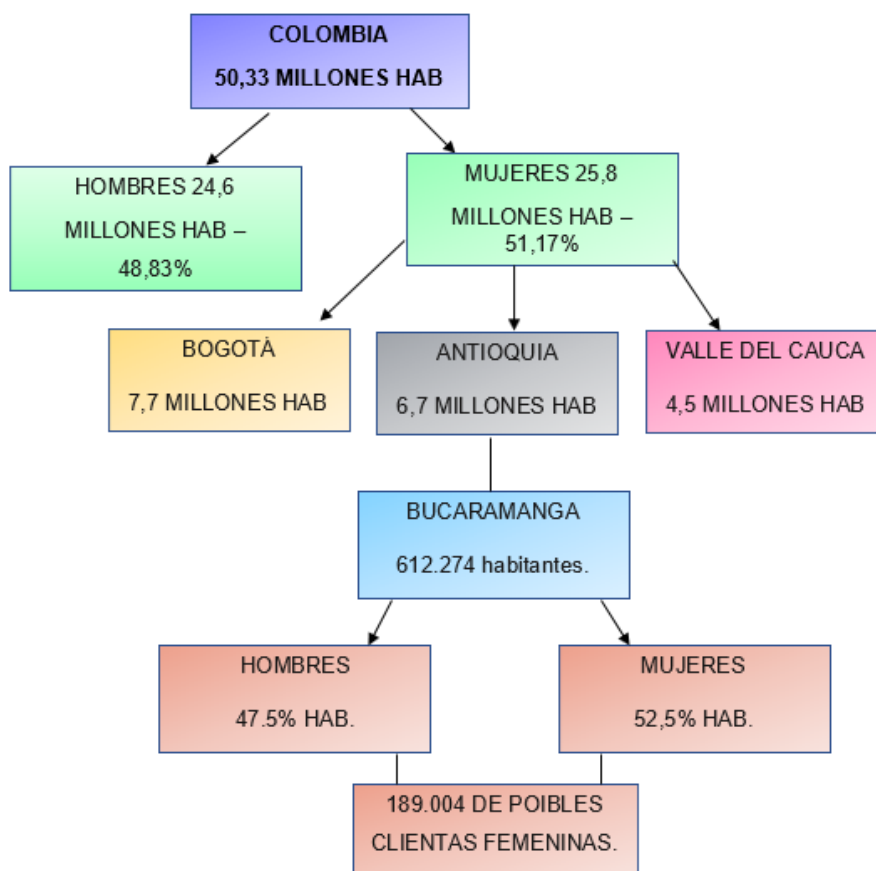


Figura 8. Árbol de segmentación.

7.2.1 Segmentación demográfica

Colombia cuenta con una gran población de mujeres que oscilan en el rango de edades entre 15 a 45 años, a las cuales les puede ser muy útil el producto que se quiere elaborar, esto debido a que el zapato cuenta con un tacón removible e intercambiable, lo que

permite que, con gran facilidad, se pase de tener un tacón alto, a medio, delgado, pequeño, etc.... según sea la ocasión.

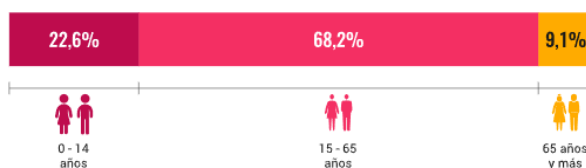
Haciendo el análisis se llegó a la conclusión, de que la mejor forma de segmentar el producto, es por edad, debido a que acorde sea la longevidad del consumidor, así mismo se le puede ofrecer el producto más favorable para su salud. Está comprobado que el uso excesivo de tacón, puede provocar artritis, artrosis, y otra cantidad considerable de enfermedades y estas se potencian a partir de los 39 años.

Así que, dándole un descanso, al pie, intercambiando el tacón alto a uno de menor tamaño con facilidad, se empieza a reducir la posibilidad de que se sufra de algunas de las enfermedades mencionadas, a causa del uso de tacón alto, por largas jornadas de tiempo.

 **51,2%**
SON MUJERES

 **48,8%**
SON HOMBRES

GRANDES GRUPOS DE EDAD



DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR SEXO Y EDAD

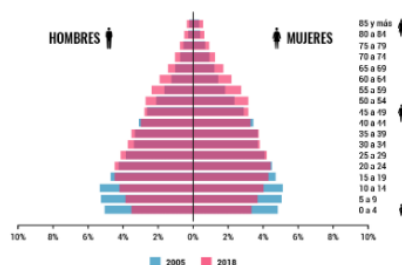


Figura 9. Estimado de población establecido por el (DANE, 2020).

7.2.2 Segmentación geográfica

El Calzado femenino ha sido un gran éxito alrededor del mundo y más si se habla de tacones (altos bajos, medios, etc.) por el hecho de que una dama, siempre busca estar a la moda y sintiéndose bella. Es por esto la investigación se centra en un producto, que es versátil, cómodo y elegante a la hora de vestir.

Se estudia sobre la orientación en la viabilidad de la comercialización en la ciudad de Bucaramanga/Santander, por ser una de las ciudades imponentes y reconocidas, en la fabricación del calzado a nivel nacional. Donde puede llegar al resto del país, logrando un alcance nacional a todas las mujeres colombianas.

En Colombia se estima aproximadamente 50,33 mill. de habitantes establecida por el (DANE, 2020), donde indica que el 51,17% serían mujeres y 48,83% serían hombres. Es decir; 25,8 millones son mujeres y 24,6 millones hombres. Donde la mayor población se centra en las ciudades principales incluyendo Bucaramanga.

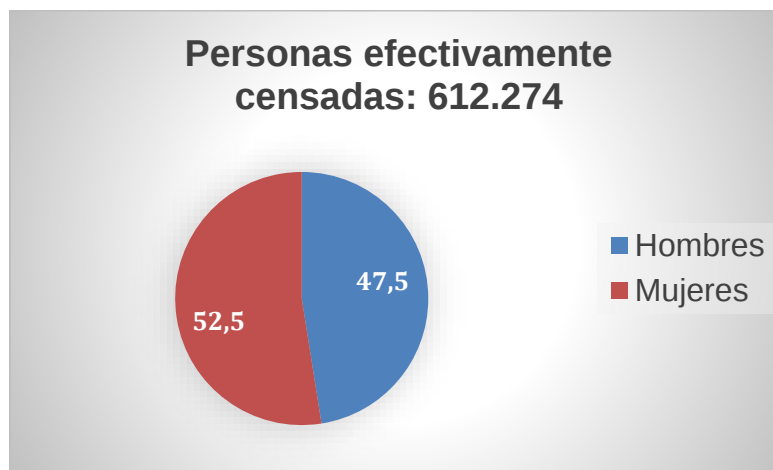


Figura 10. Estimado de población de Bucaramanga/Santander establecido por el (DANE 2020).

Análisis de viabilidad para la comercialización de calzado con tacón removible en Bucaramanga/Santander

Después de haber realizado una investigación sobre la población femenina en Colombia, se puede afirmar que las regiones con mayor población son Bogotá, Medellín, Cali y Bucaramanga; donde se puede lograr una mayor aceptación y estabilidad en el mercado, tomando en cuenta que son ciudades con bastantes movimientos en el sector administrativo.

7.2.3 Segmentación psicográfica

El mercado potencial al cual se dirige este producto es a las mujeres que les gustan los tacones y quieren sentirse elegantes y cómodas en cualquier ocasión, aun sabiendo que el precio puede rondar entre los 70.000 y 200 mil pesos colombianos. Debido a que el producto ofrece distintos tacones removibles, para que la usuaria pueda usar distintas alturas de tacón y distintos tacones anchos o delgados.

“por qué compra la gente”; bajo estándares se facilitan las estrategias que influyen en consumidores, cuando se detectan las razones por las cuales los consumidores compran impulsivamente por marcas o bien sean productos, (Blackwell, et, al., 2002).

Las mujeres que comprarían este producto buscan elegancia y confort en su vida cotidiana. Un accesorio que las haga sentir y verse bien, por eso el zapato con tacón removable sería una buena opción.

Esto debido a que el calzado es el aliado de las mujeres en situaciones que quieren resaltar, en ocasiones como grados, matrimonios, seminarios, fiestas de cumpleaños, etc.

Usuarios

Mujeres entre 15 y 45 años.

Perfil de personalidad

Carismáticas, comunicadoras, sociables, emprendedoras, buscando siempre comodidad y seguridad a la hora de utilizar este calzado, además de esto tener un bienestar en su salud sin preocuparse por sufrir daños físicos ni ergonómicos.

Estilo de vida y valores

- ✓ Trabajo en oficinas
- ✓ Experimentadoras
- ✓ Esforzadas
- ✓ Sociales
- ✓ No conformista
- ✓ Arriesgada
- ✓ Comunicadoras
- ✓ Empáticas

Beneficio del producto

Evitaría enfermedades a corto y largo plazo de pies, talones y piernas, etc. debido a sus variedades de tamaños, dándole la oportunidad de descansar en sus jornadas de trabajo o celebración.

Perfil general

Este producto lo podría adquirir mujeres entre las edades de 15 a 45 años, que tienen un smmlv para arriba y en cuanto a las de menor edad debe contar con el apoyo de un adulto

responsable que realice la compra por ella. Asimismo, no tiene importancia la ocupación de la persona, ya que es para las mujeres a nivel general.

7.2.4 Posición del usuario

Debido a que el producto no es muy reconocido, puede haber muchos contratiempos a la hora de posicionar una marca, generaría múltiples estudios al mercado como; ¿Cómo se conforman los grupos del consumidor?, ¿cuáles son los potenciales clientes?, se necesita indagar sobre las falencias de los mismos, también, cerciorarse que el producto cumpla con las falencias que existen, y se destaquen por un diferenciador frente a la competencia. Para lograrlo, es fundamental considerar la conducta del usuario, como los patrones de uso, la compasión al precio, la honestidad de la marca, la indagación de beneficios y la solución a un producto específico, (Barrera, 2017).

principales variables:

- ✓ Exploración del beneficio: Se detallaron varios beneficios al momento de que los compradores tomen una decisión al buscar un producto (calidad, responsabilidad, financiaciones, etc.).
- ✓ Fidelidad a una marca: Es muy importante la confianza a y lealtad a la marca.
- ✓ El producto va dirigido a mujeres que el rango oscila entre los 15 y los 45 años, con un ingreso alto, y los medios que utilizan son por páginas web para realizar sus cotizaciones y respectivas compras.
- ✓ De acuerdo a este fraccionamiento ha sido un destacado análisis y estudio de muchos complementos.

7.3 Cuantificación del mercado

7.3.1 Determinar el mercado potencial

En Bucaramanga como capital santandereana, tiene 612 274 habitantes, con un 47,5% de población masculina y 52,5% de población femenina. Estos datos los recolectamos por el (DANE, 2020). Que indica que el 25,78% hace parte de los jóvenes santandereanos y que el 54,56% es el índice para los de una edad mayor. Los rangos que representan mayor número son adolescentes, jóvenes y mujeres que su edad oscila entre los 15 a 45 años, por lo que es un mercado potencial ya que es donde se encuentran las mayores consumidoras, como se menciona anteriormente son mujeres que por su status social, labores diarias o específicas usan calzado de tacón y es por esto que es el rango en donde el nivel de compra es mayor; es el 23,91% con esto tenemos un total de 76.857 potenciales clientes femeninas.

Tabla 5. Edades de la población en Bucaramanga (DANE, 2020)

Edad	Hombres	Mujeres
40-45	3,32%	3,65%
35-39	3,76%	4,16%
30-34	3,91%	4,15%
25-29	4,07%	3,98%
20-24	4,21%	4,12%
15-19	3,97%	3,85%
TOTAL	Posibles clientes	=23,91%

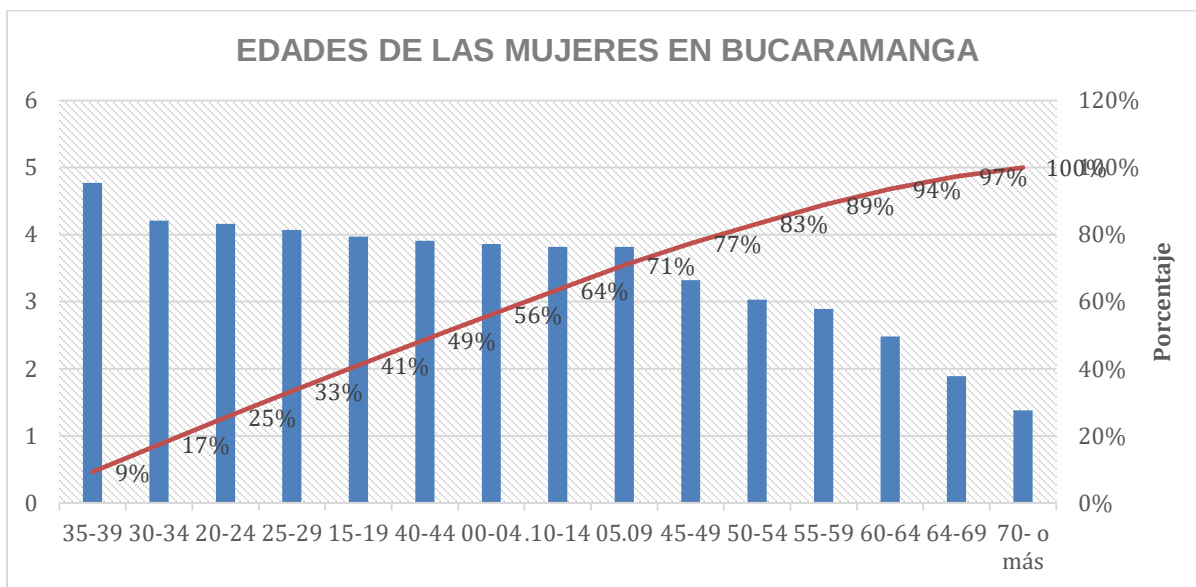


Figura 11. Diagrama de Pareto edades de las mujeres en Bucaramanga/Santander.

7.3.2 Cuantificar la intención de compra

Se realizó una consulta en la encuesta de la la revista (Dinero,2015), nos dice que las mujeres que compran zapatos con tacón, oscilan en las edades de los 15 y 45 años de edad en Bucaramanga por lo tanto se tomará como mercado objetivo las mujeres con rangos de edad entre los 15 y 45 años en general por que ocupan un gran porcentaje de personas que puedan comprar el calzado, siendo así la cifra de 76.857 potenciales clientes, equivalentes al 23,91% de la población femenina.

Tabla 6. Edades potenciales clientes femeninas

Mujeres entre 18 - 45 años de edad	
23.91%	76.857 Hab.

Análisis de viabilidad para la comercialización de calzado con tacón removible en Bucaramanga/Santander

De acuerdo con las publicaciones de el periódico cromos en (2016), las mujeres son las que más compra compulsiva cuando de vestir se trata, ellas creen que para toda ocasión existe un calzado especial y que a través de ellos es donde pueden expresar su belleza y sentimientos.

Estudios realizados por (Quintero-Ramos et al., 2019), determina que la mujer tiene la decisión de compra en la canasta familiar, en cuanto al hombre se le relaciona en la compra de tecnología y activos, el estudio indica que las mujeres colombianas tienen la influencia de compra del 70% de las transacciones que se realizan anualmente, se debe al índice de participación laboral y poder adquisitivo de las mujeres cada día va en aumento según (de tu Negocio, 2019). Es por todo lo anterior que el mercado objetivo de esta empresa será basado en mujeres residentes de la ciudad de Bucaramanga que tengan la edad entre los 15 y 45 años de edad.

7.3.3 Previsión de ventas

La percepción es la opinión prevaleciente popular acerca de un producto o servicio en un momento determinado (Vargas. L, 2013). El mercado en la ciudad de Bucaramanga se dice que existe un nicho de mercado en 186.641 la meta para los próximos 10 años es que el 2% tenga preferencia sobre el producto que ofrecemos y teniendo en cuenta el promedio de zapatos comprado por las mujeres esto sería equivalente a 7.465 pares de zapatos al año como lo muestra la tabla número 7.

Tabla 7. *Estimación de crecimiento.*

ITEM	VALOR
MERCADO OBJETIVO	186.641
PROMEDIO DE COMPRA ANUAL	2
CANTIDAD DE ZAPATOS VENDIDOS ANUALMENTE	373.282
% ESTIMADO DE MERCADO	2%
CANTIDAD DE ZAPATOS VENDIDOS ESTIMADA ANUAL	7.465
CANTIDAD DE ZAPATOS VENDIDOS ESTIMADA MENSUAL	622

Llegando a cumplir con nuestras previsiones de ventas se puede deducir que se realizará unas grandes ganancias con rentabilidad y solidez. Ya que estaríamos vendiendo mensualmente 622 pares de zapatos y anualmente 7.465 pares de zapatos esto es algo satisfactorio para la empresa ya que estaríamos vendiendo en gran volumen y logrando satisfacer las necesidades de nuestro público objetivo que son para las mujeres entre 15 y 45 años las cuales se encuentran en Bucaramanga.

MUESTREO

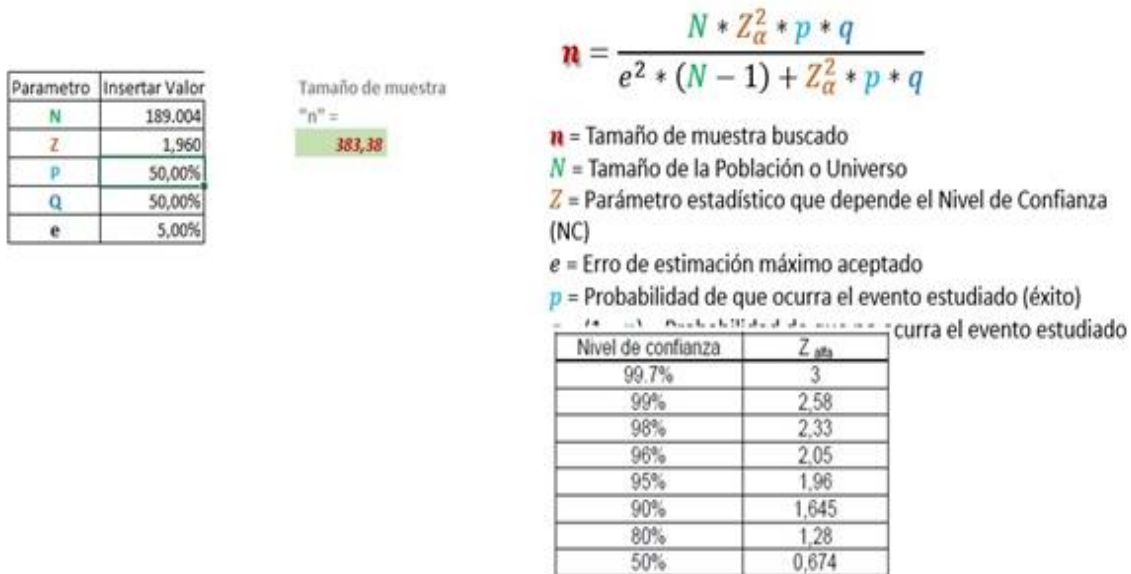


Figura 12. Cálculo tamaño de muestra finita.

Análisis: Se utilizó un tipo de muestro probabilístico, por conveniencia, debido a la facilidad del mismo, permitiendo que el investigador tome la muestra en pro de la investigación que se está realizando. Generando así, una muestra rápida, sencilla y económica. Respetando la disponibilidad y tiempo de cada persona dispuesta a ser parte de la muestra.

Al realizar se obtuvo un tamaño de muestra de 383 personas.

HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

9.1 Encuesta

La siguiente encuesta se realiza, con el fin de ver la viabilidad de comercialización de calzado con tacón removible en la ciudad de Bucaramanga / Santander.

Esta encuesta va dirigida a las mujeres de Bucaramanga/Santander, se implementó un total de 399 encuestas; obteniendo así, más encuestas que el muestreo nos indicó, las técnicas que se efectuaron para que las mujeres de Bucaramanga tuvieran acceso a la encuesta fue por medios digitales como las redes sociales y correos electrónicos, compartiendo el link de la encuesta creada en el aplicativo de Google forms con un total de 11 preguntas con respuestas de opciones múltiples.

1. Seleccione su rango de edad:

- a. De 18 a 25 años
- b. De 26 a 33 años
- c. De 34 a 41 años
- d. Mayor de 42 años

2. Con qué frecuencia usa zapato con tacón

- a. Diariamente
- b. Una vez por semana

c. En ocasiones especiales

d. Nunca

3. ¿A cuál de estos aspectos le da importancia a la hora de comprar un zapato con tacón?

a. Economía

b. Elegancia

c. Comodidad

d. Moda

e. Todas las anteriores

4. ¿Qué tipo de tacón prefiere?

a. Tacón Delgado

b. Tacón grueso

c. Tacón corrido (plataforma)

d. Ninguno

5. ¿Cuánto paga normalmente por un zapato con tacón?

a. \$30.000 a \$60.000

b. \$60.001 a \$90.000

- c. \$90.001 a \$120.000
- d. \$120.001 a \$150.000
- e. Más de 150.000

6. ¿Cuánto tiempo soporta los tacones por no perder el glamour?

- a. Menos de 1 hora
- b. De 2 a 5 horas
- c. De 5 a 8 horas
- d. Más de 8 horas

7. ¿Estarías dispuesta a adquirir zapatos con tacón removible elaborados en la ciudad de Bucaramanga Santander?

- a. Si
- b. No

8. La idea de zapato con tacón removible es:

- a. Mala
- b. Regular
- c. Buena

d. Excelente

9. ¿Si tuviera la opción de graduar el tacón?

a. Lo usaría frecuentemente

b. Lo usaría poco

c. No lo usaría

10. Indique el rango de precio que estarías dispuesto a pagar por un zapato con tacón removible

a. Menos de \$80.000

b. \$80.001 a \$120.000

c. \$120.001 a \$140.000

d. \$140.001 a \$160.000

11. Por cual medio te gustaría adquirir este zapato con tacón removible:

a. Almacenes de cadena

b. Catalogo

c. Internet

d. Otro medio _____

9.1.1 Tabulación y análisis de la encuesta

1. Seleccione su rango de edad:

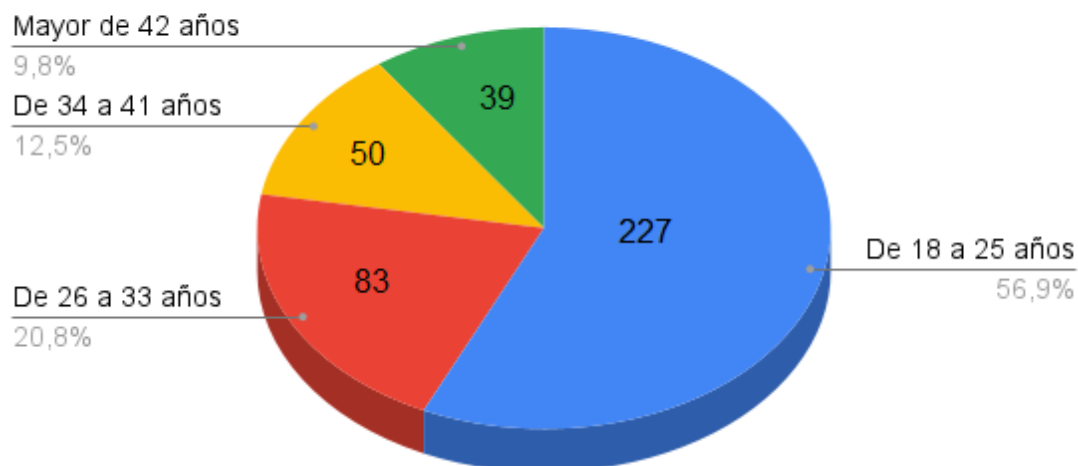


Figura 13. Pregunta 1, encuesta.

Análisis

Al revisar los resultados que se obtuvieron de las 399 mujeres encuestadas se observa que la mayoría se identifican en el rango de 18 a 25 años con un porcentaje de 56.9% dando un total de 227 mujeres, el 20.8% se encuentra en el rango de 26 a 33 años con 83 respuestas, el 12.5% se encuentra en el rango de 34 a 41 años con 50 respuestas y por último el 9.8% que cuenta con el rango de más de 42 años con un total de 39 respuestas.

2. Con qué frecuencia usa zapato con tacón

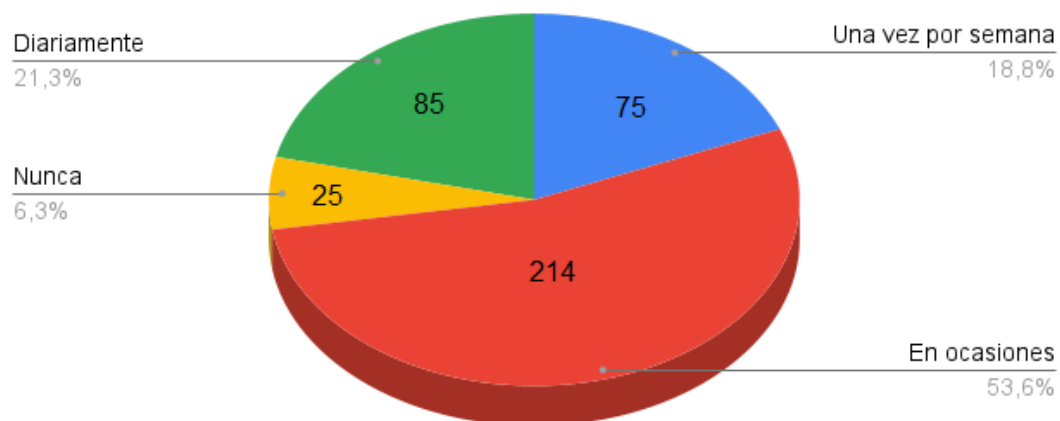


Figura 14. Pregunta 2, encuesta.

Análisis

De la encuesta se observa que un 53.6% lo que conlleva 214 mujeres, usan tacón en ocasiones especiales lo que indica, que son muy útiles en el momento de obtener elegancia, o por motivos de trabajo, presentaciones, fiestas, etc.

3. ¿A cuál de estos aspectos le da importancia a la hora de comprar un zapato con tacón?

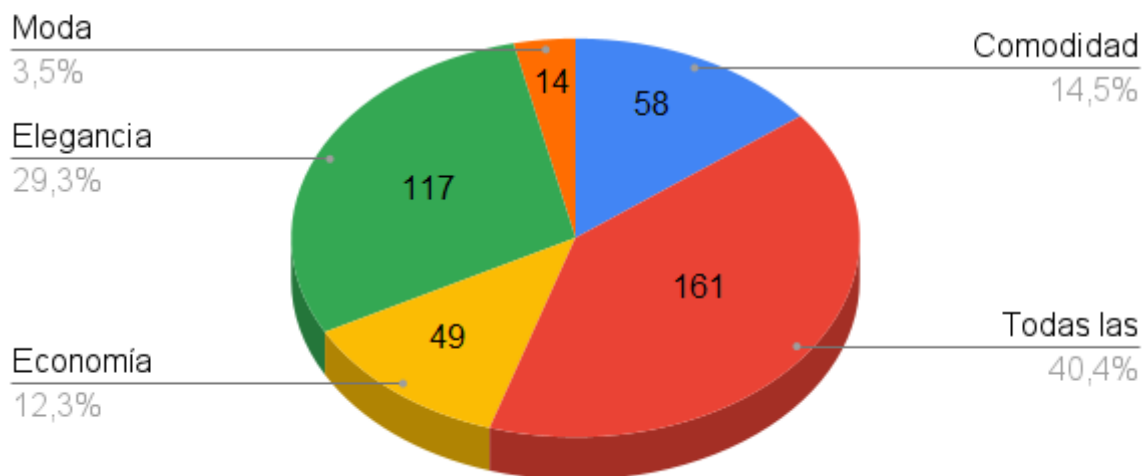


Figura 15. Pregunta 3, encuesta.

Análisis

Se identifica que las mujeres optan por la moda, elegancia, economía y comodidad sean importantes a la hora de comprar un zapato con tacón, es decir, que 161 prefieren todas estas opciones.

4. ¿Qué tipo de tacón prefiere?

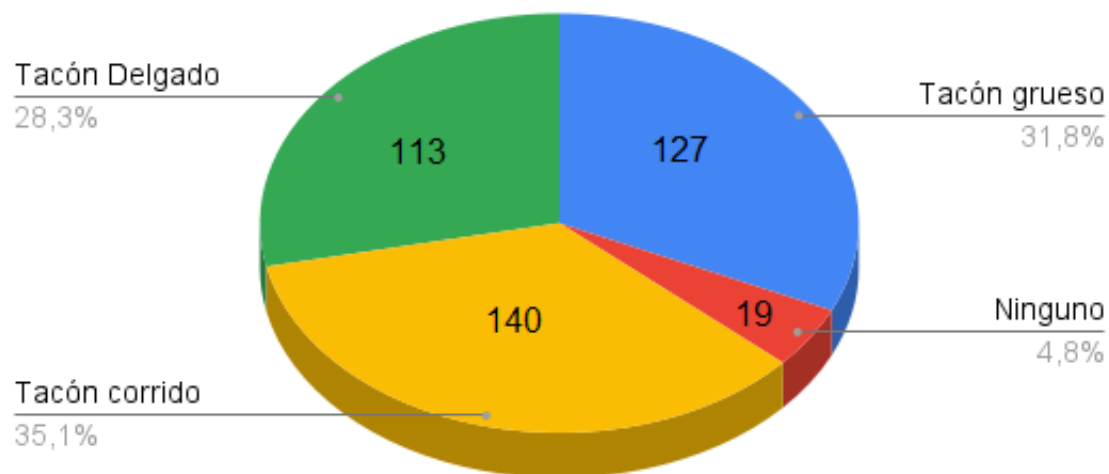


Figura 16. Pregunta 4, encuesta.

Análisis

Las mujeres prefieren un tacón corrido ya que este tipo de tacón es un poco más llamativo, además que triunfan en las pasarelas de prestigio. También se tiene que el 28,3% de las mujeres usan tacón delgado.

5. ¿Cuánto paga normalmente por un zapato con tacón?

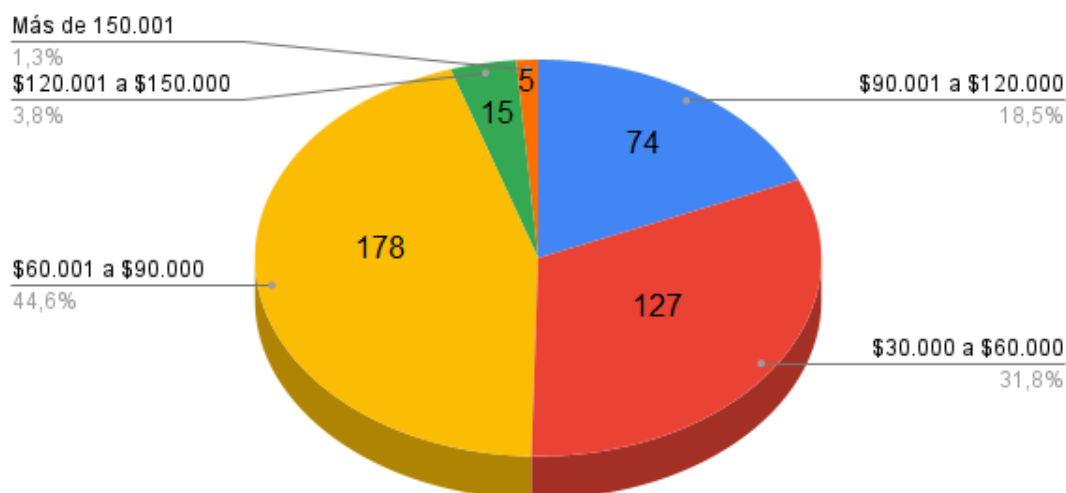


Figura 17. Pregunta 15, encuesta.

Análisis

Se puede deducir que 178 mujeres pagarían en un rango de \$60.001 a \$90.000 normalmente por un zapato de tacón, y 127 de las mujeres encuestadas pagan por un zapato con tacón, entre un rango de \$30.000 a \$60.000, por tanto, las mujeres dan prioridad a un zapato con tacón que relacione la calidad y el precio.

6. ¿Cuánto tiempo soporta los tacones por no perder el glamour?

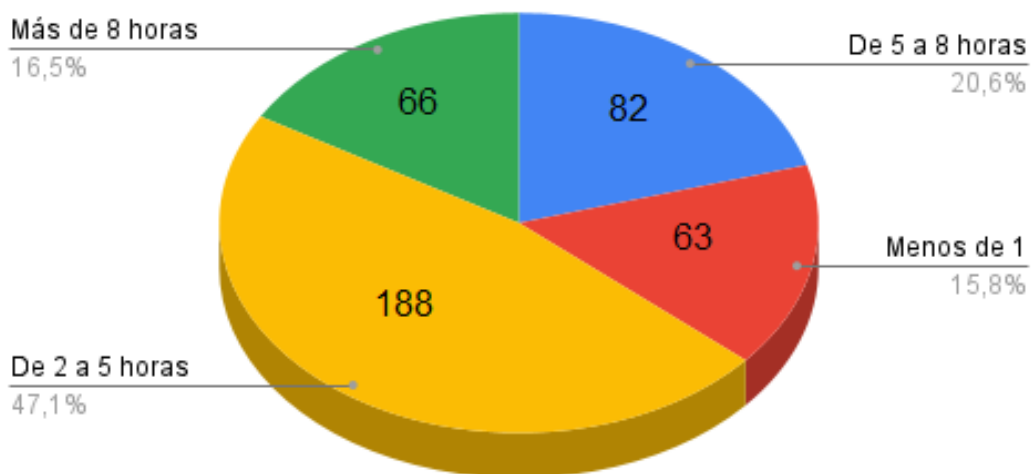


Figura 18. Pregunta 16, encuesta.

Análisis

Se encontró que las mujeres encuestadas son capaces de soportar los tacones para no perder el glamour y que solo un 15.8% no soportaría más de 1 hora con el tacón, dado estos resultados se concluyó que la mayoría de las mujeres soportan por más de 1 hora los tacones solo por no perder su glamour.

7. ¿Estarías dispuesta a adquirir zapatos con tacón removible elaborados en la ciudad de Bucaramanga Santander?

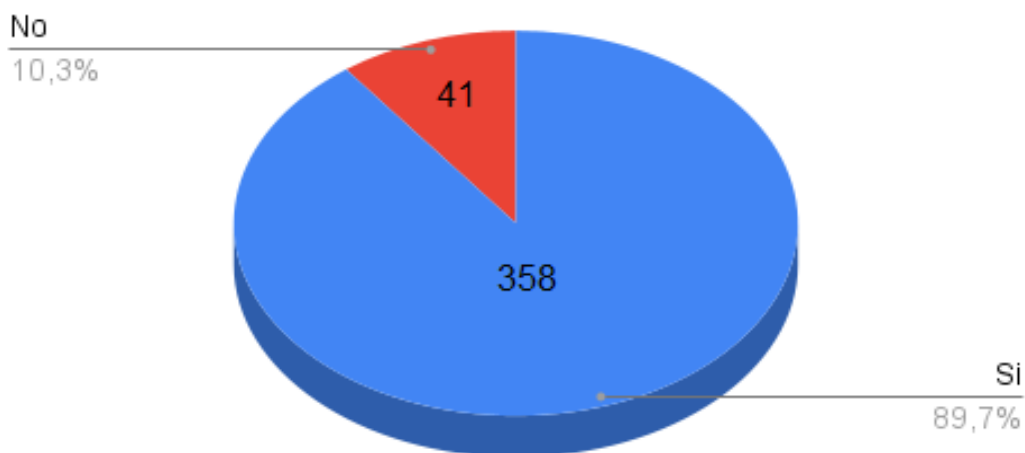


Figura 19. Pregunta 17, encuesta.

Análisis

Se evidencia que la mayoría de las personas encuestadas 89,7 % están de acuerdo con la idea de un zapato con tacón removible en la ciudad de Bucaramanga, Santander; Debido a los beneficios que le puede brindar en cuanto a su salud y su estética.

8. La idea de zapato con tacón removible es:

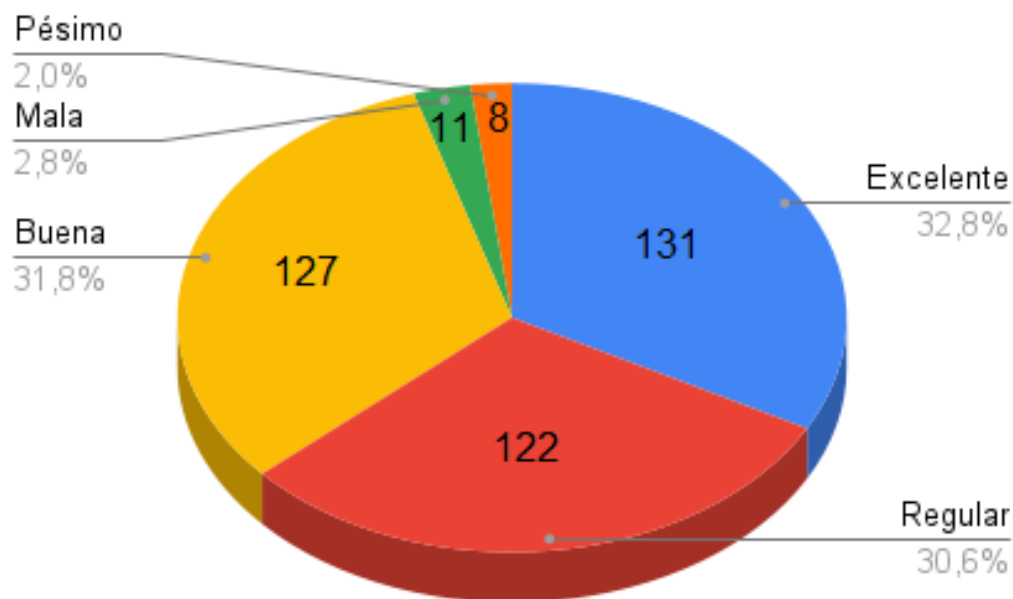


Figura 20. Pregunta 8, encuesta.

Análisis

Las mujeres encuestadas nos indican que el 64,6 % dicen que la idea del zapato con tacón removible es excelente y buena ya que desean experimentar nuevas alternativas a futuro que les cumpla con sus necesidades; Tan solo un 4,8 % de las mujeres encuestadas dice que es mala o pésima idea.

9. ¿Si tuviera la opción de graduar el tacón?

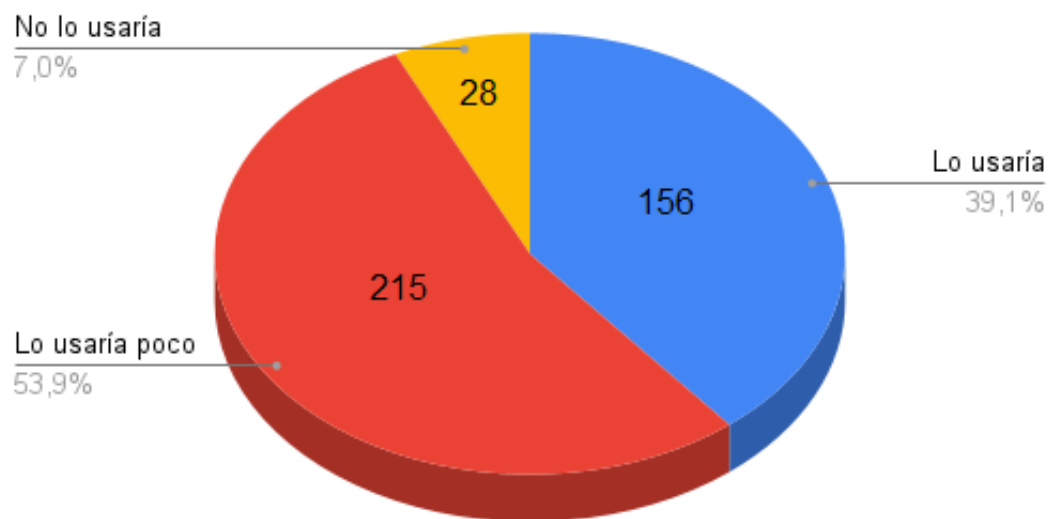


Figura 21. Pregunta 9, encuesta.

Análisis

Las mujeres encuestadas advierten que si usarían la opción de graduar el tacón. pero que lo usarían pocas veces; Esto indica que la mayoría de las mujeres encuestas están indecisas por graduar el tacón del zapato.

10. Indique el rango de precio que estaría dispuesto a pagar por un zapato con tacón removible

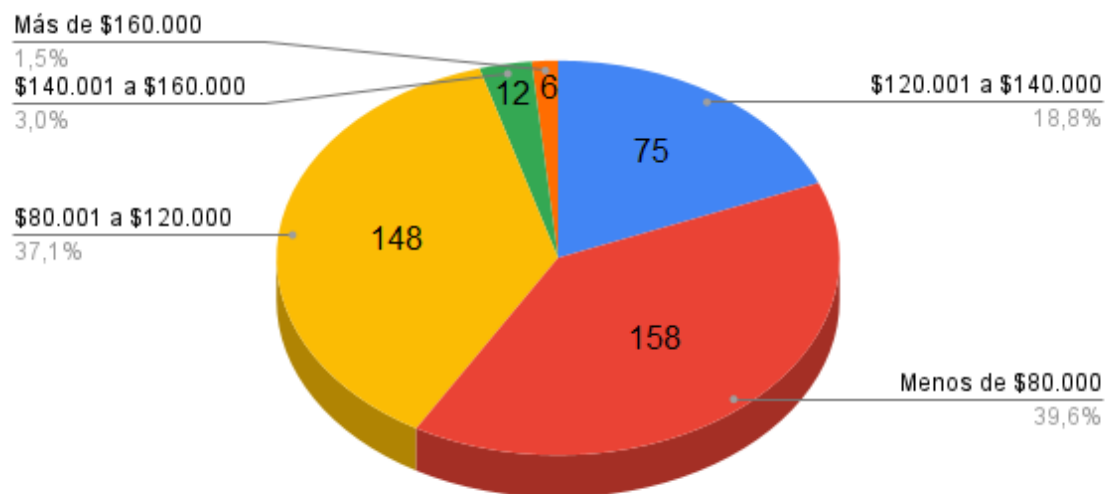


Figura 22. Pregunta 10, encuesta.

Análisis

Con los resultados obtenidos se deduce que la mayoría de las mujeres encuestadas optan por comprar un zapato más económico entre el rango de menos de 80.000 un 39,6 %, y entre 80.000 y 120.000 un 37,1 % de las mujeres encuestadas.

11. Por cual medio te gustaría adquirir este zapato con tacón removible:

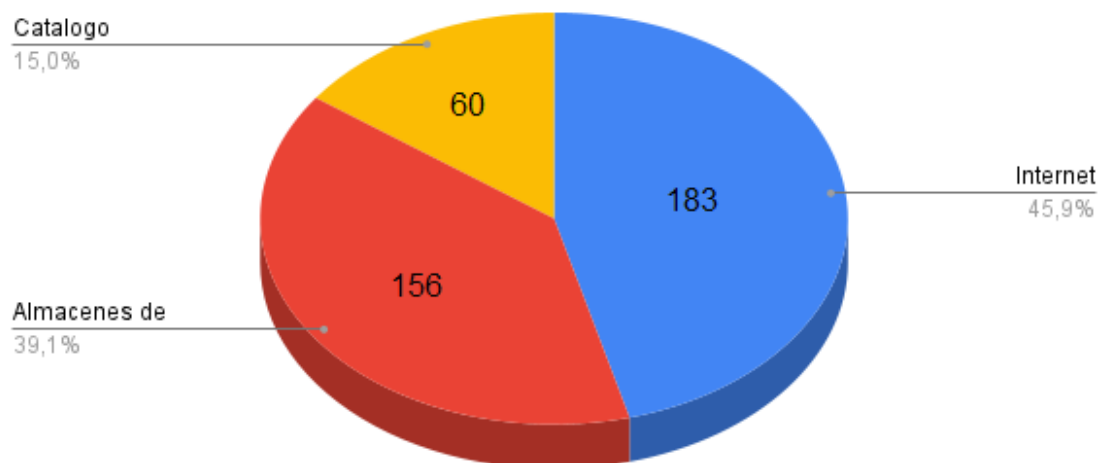


Figura 23. Pregunta 11, encuesta.

Análisis

Las potenciales clientes dicen que prefieren la compra del zapato con tacón removible por medio de internet; Y que el 39,1 % de las clientes potenciales prefieren ir a sus almacenes de cadenas confiables, porque pueden medirse y escoger físicamente el tacón que mejor se adapte a ellas.

Conclusiones

Con el fin de darle solución al problema cotidiano que tienen las mujeres en sus diferentes actividades, teniendo en cuenta su salud, previniendo las malformaciones que estos zapatos con tacón pueden ocasionar después de un uso prolongado, se desarrolló un análisis de viabilidad técnico, de mercado y financiero, se determinó un resultado muy positivo a la posibilidad de comercializar zapato con tacón removible en la ciudad de Bucaramanga para todas aquellas mujeres sin importar la edad que deseen adquirir e utilizar este producto.

Según estudios de realizados en la monografía, las compras de zapato con tacón en Colombia se concentran en las principales ciudades del país, siendo Bucaramanga una de ellas, por lo que es muy viable comercializar el proyecto si se tiene en cuenta el mercado potencial; Se identificaron los pro y contras que tenía la utilización del zapato con tacón removible concluyendo que el proyecto tiene una alta aceptación y viabilidad.

Se determina que Sí, es viable la comercialización del zapato con tacón removible gracias a el estudio estratégico que se desarrolló en esta monografía, el objetivo era llegar a mujeres de entre 15 y 45 años, ya que son el mercado potencial, Gracias a las encuestas realizadas a las mujeres en el sector de Bucaramanga, se logró determinar que el rango de precio que estarían dispuestas a pagar por un zapato con tacón removible es de menos de \$80.000, la red social para conocer de un producto nuevo es el internet, y la calidad predomina ante la moda, elegancia, comodidad y economía, al momento de comprar un zapato con tacón removible.

Bibliografía

- ACICAM. (18 de 03 de 2018). COMO VA EL SECTOR. Obtenido de <http://acicam.org/como-va-el-sector>
- AKTIVA Servicios Financieros. (2014). El cuero y sus manufacturas 2013-204 Bogotá: AKTIVA Servicios Financieros. Recuperado de http://aktiva.com.co/app/webroot/blog/Estudios%20sectoriales/2014/Cuero%20y%20sus%20manufacturas_mayo_2014.pdf
- AMERICA ECONOMIA (2010). Comportamiento de compra de mujeres con estilo. Ver: <<http://www.americaeconomia.com/negociosindustrias/estudio-revela-comportamiento-decompra-de-mujeres-con-estilo>>.
- Asociación Colombiana de Industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas, Federación Nacional de Cuero, Calzado y Marroquinería, Programa de Transformación Productiva (PTP), Universidad del Rosario, & Coelho Asesoría Empresarial. (2013). Plan de negocios del Sector de Cuero, Calzado y Marroquinería: Una respuesta para la transformación productiva. Recuperado de https://www.ptp.com.co/documentos/PLAN%20DE%20NEGOCIOS%20CUERO%20CALZADO%20Y%20MARROQUINER%C3%8DA_VF.pdf
- Asociación Colombiana de Industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas. (2015) ¿Cómo va el sector? Bogotá: Asociación Colombiana de Industriales del calzado, el cuero y sus manufacturas.
- Barrera, A. (2017, August 21). Los 4 Tipos de Segmentación de Mercados. Blog | NextU LATAM. <https://www.nextu.com/blog/los-4-tipos-de-segmentacion-del-mercado/>
- BBC News Mundo. (2015, junio 3). Cuáles son los peligros de usar tacones altos. BBC. https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/06/150603_salud_tacones_peligros_pies_il
- BLACKWELL, Roger D. MINIARD, Paul W. (2002). Comportamiento del consumidor. México: International Thompson Editores.
- CROMOS. (23 de 09 de 2016). ¿PORQUE LOS ZAPATOS SON TAN IMPORTANTES EN EL ARMARIO FEMENINO? Obtenido de <https://cromos.elspectador.com/mes-de-la-mujer/articulo-145867-son-tan-importantes-los-zapatos-el-armario-femenino>

de tu Negocio, L. H. (2019, November 13). Consumo de Calzado Mujeres Vs. Hombres. . La horma de tu negocio.
<https://lahormadetunegocio.com/es/2019/11/13/consumo-de-calzado-mujeres-vs-hombres-%e2%80%8b/>

DIAZ, Vidal (1996). La figura social del consumidor: interpretación de sus pautas de conducta. Universidad Pública de Navarra.

DINERO. (31 de 07 de 2015). LA MITAD DE LOS BOGOTANOS PERTENECENS AL ESTRATO 1 Y 2. Obtenido de
<http://www.dinero.com/economia/articulo/dinamica-pobreza-bogota-estratos/211771>

FERRELL, O.C. HARTLINE, Michael D. LUCAS, George H (2006). Estrategia de marketing. Tercera edición. México: Thompson editores.

Florez, J. (2017). <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2017/166178.pdf> [universidad industrial del santander].
<http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2017/166178.pdf>

HERRERA, Y, TORRES, Y. (2018). SEÑALES DE FRACASO EMPRESARIAL EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN BUCARMANGA Y SU AREA METROPOLITANA [unidades tecnologicas del santander].
<http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1276/2%20R-DC-95%20Informe%20Final.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

HOLA.com. (2013, octubre 24). ¿Cómo afectan los tacones a la salud de tus pies? HOLA.com. <https://www.hola.com/estar-bien/2013102467724/uso-zapatos-tacon-aparicion-juanetes/>

Importaciones. (DANE). Gov.co. Retrieved June 3, 2022, from
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/importaciones>

KERIN, Roger, HARTLEY, Steven (2009). Marketing. Novena edición. México: Mc Graw Hill.

KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary (2006). Fundamentos de marketing. Sexta edición. México: Pearson Education.

Lordosis - lumbar. (s/f). Medlineplus.gov. Recuperado el 3 de junio de 2022, de
<https://medlineplus.gov/spanish/ency/article/003278.htm>

Análisis de viabilidad para la comercialización de calzado con tacón removible en Bucaramanga/ Santander

- Matias Montoya, L. F. (2018). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y VIABILIDAD DE UNA FABRICA Y COMERCIALIZADORA DE CALZADO CON TACON REMOVIBLE DIRIGIDO AL MERCADO BOGOTANO [Corporación Universitaria Minuto de Dios].
https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/6354/1/UVD-TA_MatiasMontoyaLuisFelipe_2018.pdf
- ORTIZ Lina María, ROJAS Olmo, Armando (2003) Análisis y construcción del perfil del consumidor costarricense para bienes importados. Tesis Administración de empresas. Universidad Tecnológica de Bolívar.
- Pinto Afanador, N. (2004). Mujeres, a caminar por nuestra salud. *Aquichan*, 4(1), 50–59.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-59972004000100007
- PORTAFOLIO. (01 de 02 de 2017). PRODUCCION DE CALZADO MUESTRA UN CRECIMIENTO IMPORTANTE. Obtenido de
<http://www.portafolio.co/negocios/produccion-de-calzado-aumento-en-2017-503271>
- PROPAIS. (2014). Sector de cueros en Colombia. Recuperado de
<http://propais.org.co/biblioteca/inteligencia/sector-cueros-en-colombia.pdf>
- Quintero-Ramos, M., López-Juvinao, D., & Acuña-Lacouture, S. (2019). Comportamiento del consumidor de productos nacionales de la canasta familiar en el municipio de Maicao, la Guajira. *Desarrollo Gerencial*, 11(2), 1–20.
<https://doi.org/10.17081/dege.11.2.3566>
- Salabert, E. (2013, September 20). Lesiones provocadas por el uso de tacones. *Webconsultas.com*; *Webconsultas Healthcare*.
<https://www.webconsultas.com/belleza-y-bienestar/habitos-saludables/tacones-una-moda-peligrosa-para-la-salud-12100>
- Tacón Medio Negro Vizzano. (n.d.). Com.co. Retrieved June 4, 2022, from
<https://www.dafiti.com.co/Tacon-Medio-Negro-Vizzano-1173039.html>
- Tacones Aldo Mujer Febricly. (n.d.). FalabellaCO. Retrieved June 4, 2022, from
<https://www.falabella.com.co/falabella-co/product/8677070/Tacones-Aldo-Mujer-Febricly/8677073>

VARGAS, Lizardo (2013). 6 factores que influyen en el comportamiento del consumidor. Ver: <http://blogs.gestion.pe/marcasymentes/2013/01/6-factores-que-influyen-el-com.html>.

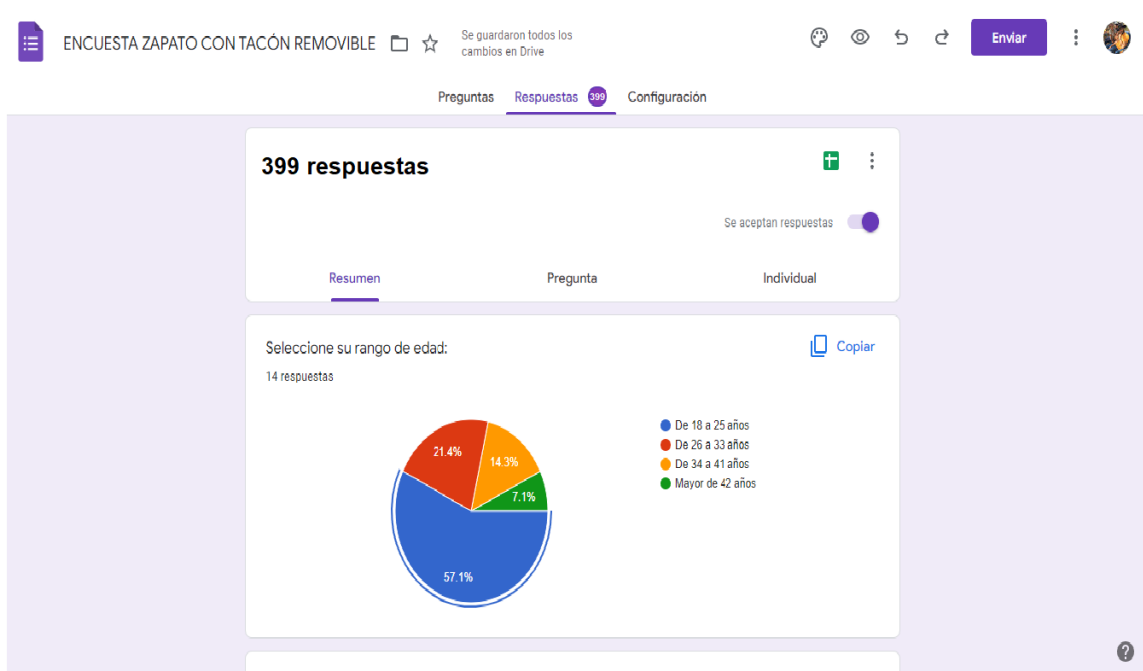
Zamorano, E. (2019, March 23). La verdadera razón por la que las mujeres llevan tacones. El Confidencial. https://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2019-03-23/tacones-mujer-belleza-moda-vestidos_1896466/

Zapatillas puntiagudas Janine para mujer. (n.d.). Paylesscolombia.Co. Retrieved June 4, 2022, from https://www.paylesscolombia.co/cb/zapatos-de-fiesta/3340-22703-zapatillaspuntiagudasjaninepara-166512.html#/62-regular_ancho-regular/107-color-azul_oscuro/228-us_lam_talla-70_37

Zapatos, sandalias y tenis. (n.d.). Com.co. Retrieved June 4, 2022, from <https://www.calzacosta.com.co>

Apéndice o anexos

Anexo A. Evidencia respuestas de la encuesta.



Anexo B. Evidencia formulación de la encuesta

ENCUESTA ZAPATO CON TACÓN REMOVIBLE   Se guardaron todos los cambios en Drive

Preguntas Respuestas Configuración

ENCUESTA ZAPATO CON TACÓN REMOVIBLE

La siguiente encuesta se realiza, con el fin de ver la viabilidad de comercialización de calzado con tacón removible en la ciudad de Bucaramanga / Santander.
Esta encuesta va dirigida a las mujeres de Bucaramanga/Santander.

Seleccione su rango de edad: *

☐ De 18 a 25 años

☐ De 26 a 33 años

☐ De 34 a 41 años

☐ Mayor de 42 años

Con qué frecuencia usa zapato con tacón *

☐ Diariamente

☐ Una vez por semana

☐ En ocasiones especiales

Análisis de viabilidad para la comercialización de calzado con tacón removible en Bucaramanga/Santander

Anexo C. Evidencia formulación de la encuesta.

Preguntas Respuestas Configuración

¿A cuál de estos aspectos le da importancia a la hora de comprar un zapato con tacón? *

☐ Economía

☐ Elegancia

☐ Comodidad

☐ Moda

☐ Todas las anteriores

¿Qué tipo de tacón prefiere? *

☐ Tacón Delgado

☐ Tacón grueso

☐ Tacón corrido (plataforma)

☐ Ninguno

¿Cuánto paga normalmente por un zapato con tacón? *

☐ \$30.000 a \$60.000

☐ \$60.001 a \$90.000

☐ \$90.001 a \$120.000

+

📄

Tr

🖼️

▶

☰

Anexo D. Evidencia formulación de encuesta.

Preguntas Respuestas Configuración

¿Cuánto tiempo soporta los tacones por no perder el glamour? *

☐ Menos de 1 hora

☐ De 2 a 5 horas

☐ De 5 a 8 horas

☐ Más de 8 horas

¿Estarías dispuesta a adquirir zapatos con tacón removible elaborados en la ciudad de Bucaramanga Santander? *

☐ Sí

☐ NO

La idea de zapato con tacón removible es: *

☐ Pésimo

☐ Mala

☐ Regular

☐ Buena

☐ Excelente

⊕
📄
Tr
🖼️
▶️
☰

Anexo E. Evidencia formulación de la encuesta.

Preguntas Respuestas Configuración

¿Si tuviera la opción de graduar el tacón? *

☐ Lo usaría frecuentemente

☐ Lo usaría poco

☐ No lo usaría

Indique el rango de precio que estaría dispuesto a pagar por un zapato con tacón removible *

☐ Menos de \$80.000

☐ \$80.001 a \$120.000

☐ \$120.001 a \$140.000

☐ \$140.001 a \$160.000

☐ Más de \$160.000

Por cual medio te gustaría adquirir este zapato con tacón removible:

☐ Almacenes de cadena

☐ Catalogo

☐ Internet

☒ Opción múltiple

+

📄

Tr

📷

📺

☰