

**ESTUDIO DE  
FACTIBILIDAD PARA**

**LA  
COMERCIALIZACIÓN  
DE CALZADO EN  
CUERO EN CANADÁ**



**CARLOS DAVID  
QUINTERO PÉREZ**



Universidad Autónoma de Bucaramanga

# Razones para importar calzado para dama y caballero a Quebec- Canadá

- Necesidades de operación en un mercado de volúmenes.
- Aprovechamiento domicilio actual en Quebec- Canadá.
- Dificultades de venta en el mercado interno.
- Precios más rentables.
- Mejoramiento de imagen
- Equilibrio en la entrada de competidores en el mercado interno.



# INFORMACIÓN GENERAL DE CANADÁ

Canadá es una de las naciones más ricas del mundo. Es miembro del grupo de países G8 y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Su PIB fue de USD 1.335 miles de millones en 2009, y su desempeño ha estado soportado principalmente en el sector servicios que, en promedio, concentra 71% de la actividad económica. Le siguen industria y agricultura cada uno con participaciones 26% y 2% respectivamente.



## TIPO DE EXPORTACIONES DE COLOMBIA A CANADÁ

Las exportaciones colombianas hacia Canadá en el periodo 2002-2008 registraron un crecimiento compuesto anual de 12,1%, tendencia que se mantuvo al cierre de 2009. En este último año, con un crecimiento de 18,1%, las exportaciones alcanzaron un total de USD 386 millones y representaron 1,2% del total vendido por Colombia al mundo. De este total, 77% (USD 297 millones) se asoció al segmento tradicional, destacándose la venta de carbón (50,6%), café (25,9%), y petróleo (0,5%). Por su parte, entre el segmento no tradicional, que participó con 23% del total exportado, se destacaron las ventas de productos agroindustriales (7,7%), y flores y plantas vivas (5%). En menor medida se registró la venta de vehículos y otros medios de transporte (1,6%), químico (1,6%), y textiles y confecciones (1,2%).



**unab**

Universidad Autónoma de Bucaramanga  
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA

# BALANZA COMERCIAL COLOMBIA - CANADÁ

Durante los últimos dos años, la Balanza Comercial de Colombia frente a Canadá como socio comercial mantuvo un desequilibrio comercial al registrar, en el 2009, un saldo negativo de US\$ 289,4 millones y en el 2010, un saldo negativo de US\$ 291,3 millones. No obstante, la variación de dicho déficit se redujo de manera importante en el período 2009 y 2010 (1%), en relación al período 2006-2007 (70%)

Balanza comercial entre Colombia y Canadá 2006-2010

Saldo en Valor 2006	Saldo en Valor 2007	Saldo en Valor 2008	Saldo en Valor 2009	Saldo en Valor 2010	Variación (5)2006-2007	Variación (%) 2009-2010
(\$ 225,502)	(\$ 382,562)	(\$ 468,843)	(\$ 289,481)	(\$ 291,316)	70%	1%

# ESTADÍSTICAS DE IMPORTACIÓN - EXPORTACIÓN Y PRODUCCIÓN DE CALZADO EN CANADÁ

El mercado interno aparente canadiense de calzado (NAICS 316210) aumentó en promedio un 4% durante el período 2005-2008. Esto debido a un crecimiento del volumen de las importaciones y de la producción nacional de calzado canadiense durante el mismo período.

	2005	2006	2007	2008	2009	Variación 2005-	Variación 2006-	Variación 2007-	Variación 2008-
Código NAICS (316210)									
Importaciones de calzado	\$ 1.292.055	\$ 1.475.046	\$ 1.636.813	\$ 1.704.602	\$ 1.608.309	14%	11%	4%	-6%
Exportaciones de calzado	\$ 188.015	\$ 201.749	\$ 214.160	\$ 232.295	\$ 194.312	7%	6%	8%	-16%
Producción de calzado	\$ 520.960	\$ 438.703	\$ 375.347	\$ 355.693	\$ 197.950	-16%	-14%	-5%	-44%
Mercado de calzado	\$ 1.625.000	\$ 1.712.000	\$ 1.798.000	\$ 1.828.000	\$ 1.611.947	5%	5%	2%	-12%

# Número de importadores por provincia canadiense según la partida arancelaria

Número de importadores por provincia	Canadá						USA	Total
	Alberta	British Columbia	Ontario	Quebec	Manitoba	Nova Scotia		
6403910010 - Calzado de trabajo, suela de plástico o de goma exterior, parte superior de cuero, que cubre el tobillo	1%		4%	4%	1%		1%	11%
6403910021 - Botas de vaquero para hombres o niños, suelas de plástico o de goma exterior, parte superior de cuero, que cubre el tobillo	2%		5%				4%	11%
6403910092 - Calzado para mujeres o niñas, suelas de plástico o de goma exterior, parte superior de cuero, que cubre el tobillo	2%	2%	14%	10%			2%	30%
6403910093 - Calzado para niños, suela de plástico o de goma exterior, parte superior de cuero, que cubre el tobillo			8%	4%			1%	13%
6403910091 - Calzado para hombres o niños, suela de plástico o de goma exterior, parte superior de cuero, que cubre el tobillo	1%		15%	11%			3%	30%

# VARIACIÓN DE LAS VENTAS DE CALZADO EN CUERO EN CANADÁ (2009-2010)

Descripción	Enero 2009 vs Enero 2010	Feb 2008 - Enero 2009 vs Feb 2009 -
Total Calzado (Deportivo y no)	4,10%	-1,00%
Calzado deportivo (Excepto las botas de esquí y calzado deportivo con clavos)	10,70%	3,30%
Total no calzado deportivo	1,30%	-2,90%
Calzado de mujer y niña	3,70%	-1,90%
Calzado de hombres y niños	1,30%	-4,80%
Calzado para bebés y niños	0,00%	1,40%

# LISTA DE FABRICANTES DE CALZADO CANADIENSE, SEGÚN EL MINISTERIO DE INDUSTRIA DE CANADÁ

## o CATEGORÍAS:

a) Botas: atléticas/deportivas; casuales; de vestir; para caminar/escalar; impermeables de goma/plástico; vaqueras; de invierno; trabajo/seguridad.

b) Zapatos y Sandalias: atléticas/deportivas; casuales para bailar; de vestir; para caminar/escalar; ortopédicas/hechas a la medida; impermeables de goma/ plástico; trabajo/seguridad.

c) Otros Calzados: mocasines/mocasines esquimales; componentes para calzados (suelas, tacos, plantillas, forros, etc.); cordones para zapatos; betunes/cremas para zapatos; chinelas; otros calzados.

# PRECIOS DE PRODUCTOS SEGÚN LA COMPETENCIA – CALZADO HOMBRE

Marca	Descripción	Precio (\$SCAD)	Imagen
ALDO	Calzado con detalles plisados y puntera estrecha plaza. Suela de goma Flexible.	\$ 100,00	
ALDO	Las características incluyen terminación de piel sin defectos, dedo pie de mástil y pequeñas perforaciones en el frente y los lados.	\$ 100,00	
ALDO	Calzado de punta cuadrada con cordones, construido a partir de charol ricos. Tono sobre tono detalle cosido.	\$ 100,00	
ALDO	Estos mocasines están equipados con punta cuadrada y costura tonal. Cuero pulido acabado; suela de goma delgada y flexible.	\$ 90,00	
ALDO	Calzado con diseño elegante encaje -ups con cuero pulido, punta redonda y la costura de tonos en los laterales.	\$ 100,00	
ALDO	Botas con punta redondeada y acabado de cuero envejecido.	\$ 100,00	
ALDO	Calzado de cuero pulido, cruzan las correas y hebilla lateral.	\$ 100,00	

# PRECIOS DE PRODUCTOS SEGÚN LA COMPETENCIA - CALZADO DAMA

Marca	Descripción	Precio (\$SCAD)	Imagen
ALDO	Botas con talón cuadrado medio - alto. Hebilla de correa y el detalle.	\$ 150,00	
ALDO	Tiene una pala de cuero brillante adornada con los pies de punta y tacón de aguja.	\$ 130,00	
ALDO	Están hechas de cuero suave y acentuado con detalles trenzados y el talón en forma de cono.	\$ 90,00	
ALDO	Elaborado con pel lisa, acentuado con detalles, puntada envolvente y pliegues delante.	\$ 50,00	
ALDO	Calzado de punta redondeada, tacón de cuña y la inserción de estiramiento.	\$ 80,00	
ALDO	Acabado de cuero pulido. Detallado con correa de tobillo y hebillas cuadradas.	\$ 100,00	
ALDO	Calzado de punta estrecha, acabado pulido y cuero de tacón de aguja.	\$ 80,00	
ALDO	Calzados sólidos con correa superior ajustable de cuero. Media cuña de tacón alto.	\$ 100,00	
ALDO	Calzado con detalles de pliegues en la parte delantera y el talón medio - alto.	\$ 80,00	

## PROCESO METODOLÓGICO – ESTUDIO

El propósito del Estudio de mercados es proveer información práctica sobre el mercado canadiense. El contenido incluye datos detallados sobre la economía de Canadá, tamaño del mercado, regulaciones y oportunidades para los exportadores de la ciudad de Bogotá y el Departamento de Santander.

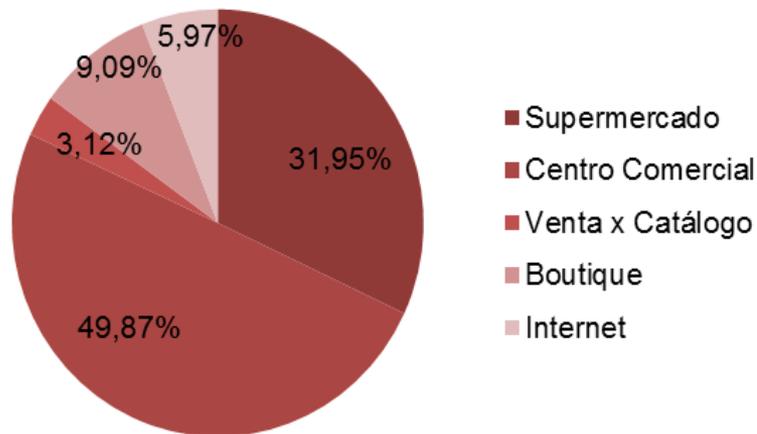
Este Estudio de mercado cubre la industria calzado en Canadá, particularmente la siguiente subpartida del sistema armonizado de aranceles:

Para determinar el tamaño de la muestra se tomaron en cuenta varios aspectos, relacionados con el parámetro y estimador, el sesgo, el error maestro, el nivel de confianza y la varianza poblacional.

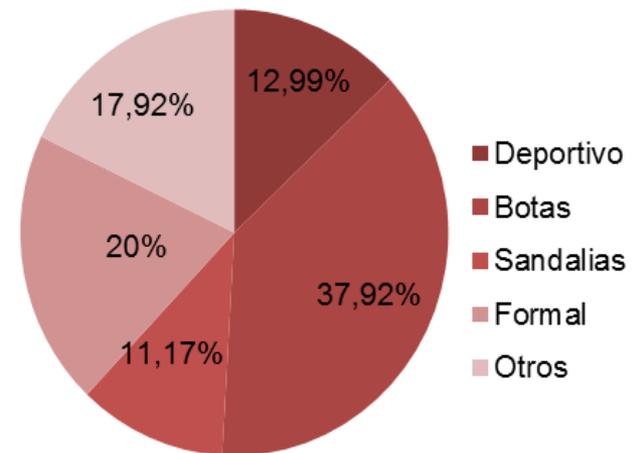
$$n = \frac{(1.962)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.05)^2} = 385$$

# RESULTADOS ENCUESTA

## Sitio de Adquisición de Calzado

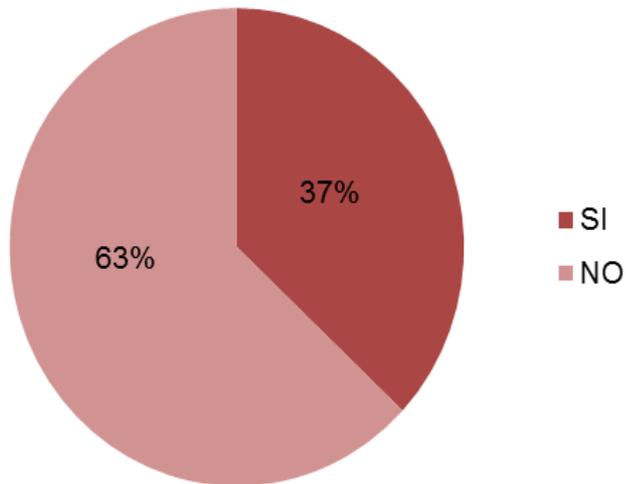


## Preferencia de Calzado

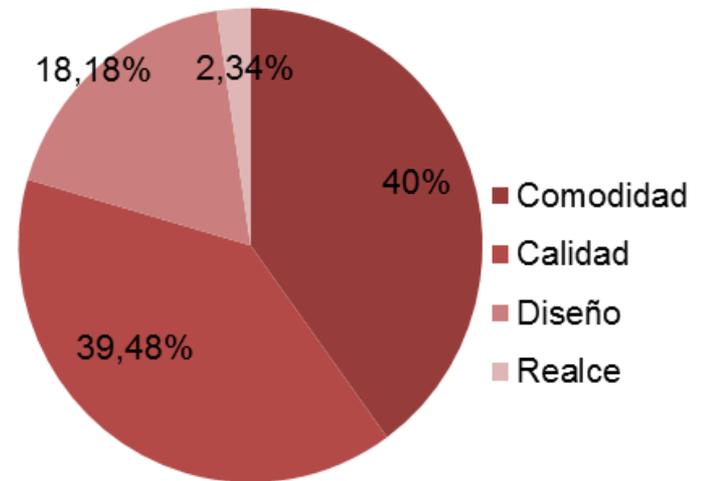


# RESULTADOS ENCUESTA

## Influencia de la marca en la Decisión de Compra

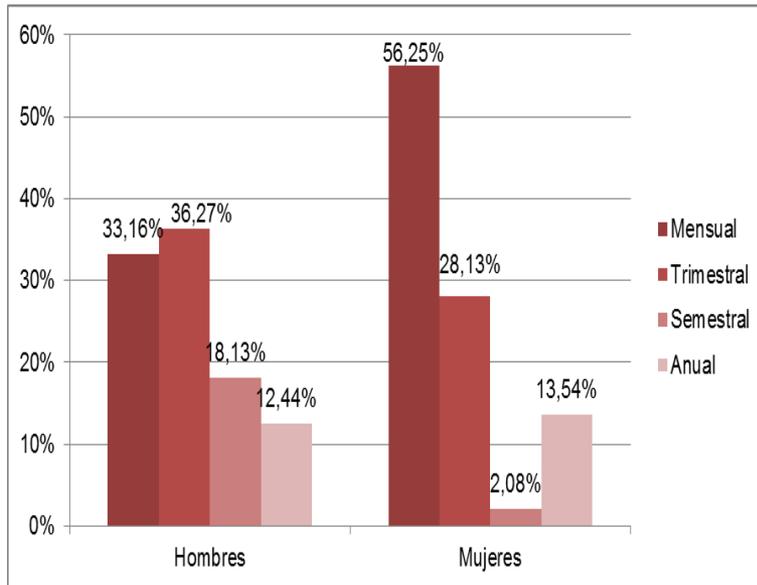


## Valor agregado que se busca en el Calzado

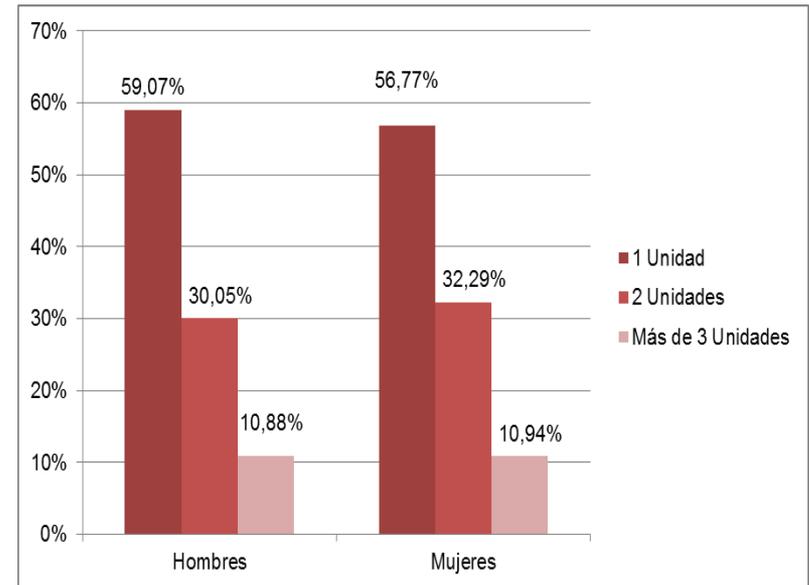


# RESULTADOS ENCUESTA

## Frecuencia de compra de Calzado

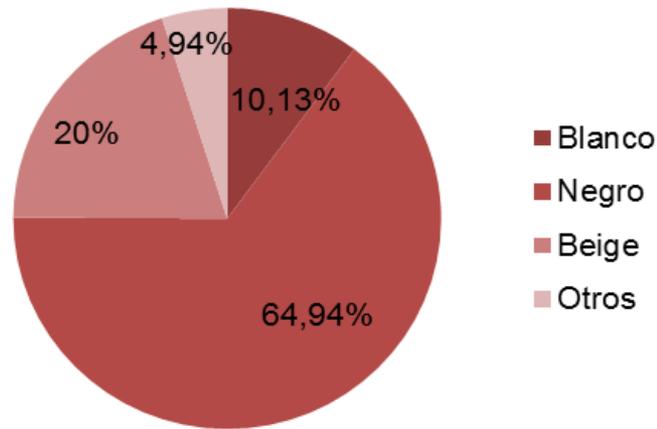


## Cantidad de Calzado Comprado

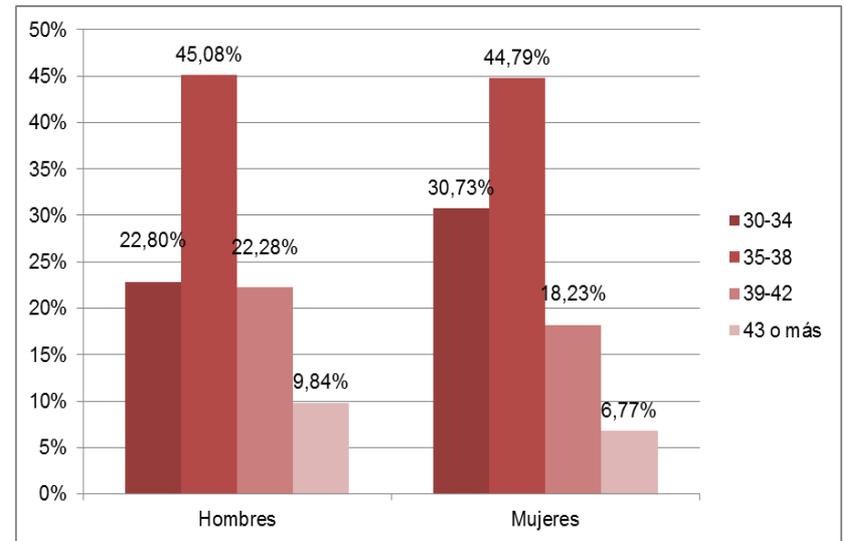


# RESULTADOS ENCUESTA

## Color preferido del Calzado

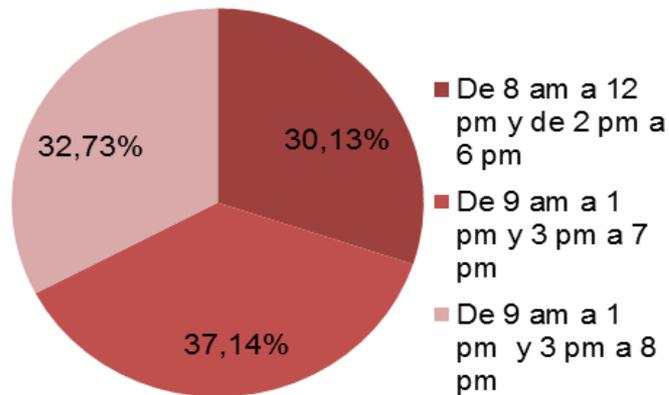


## Talla de Calzado más común

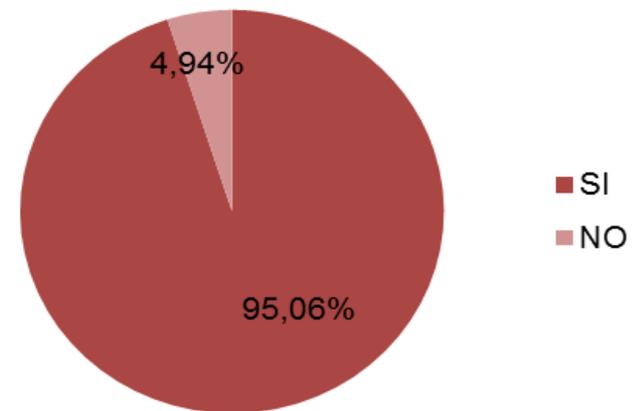


# RESULTADOS ENCUESTA

## Horario en que se realiza la Compra de Calzado

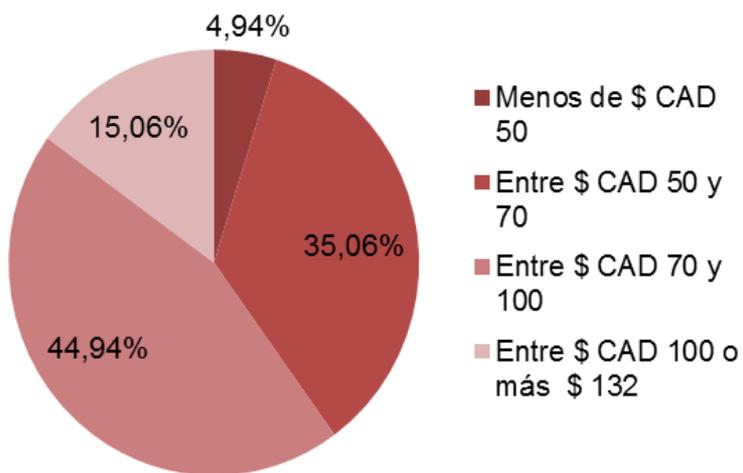


## Asesoría al momento de la Compra

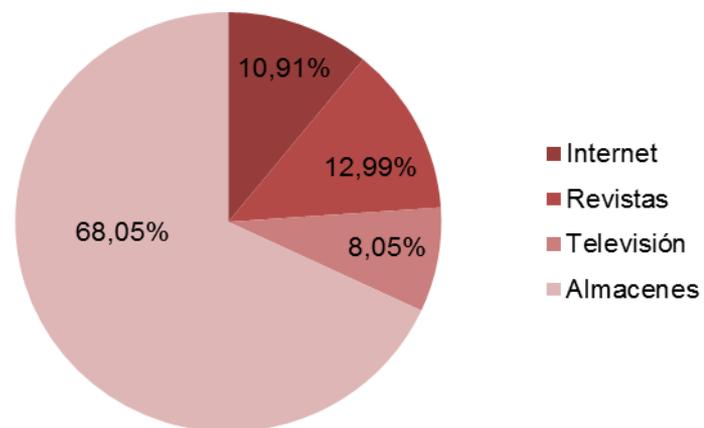


# RESULTADOS ENCUESTA

## Cantidad pagada por el Calzado

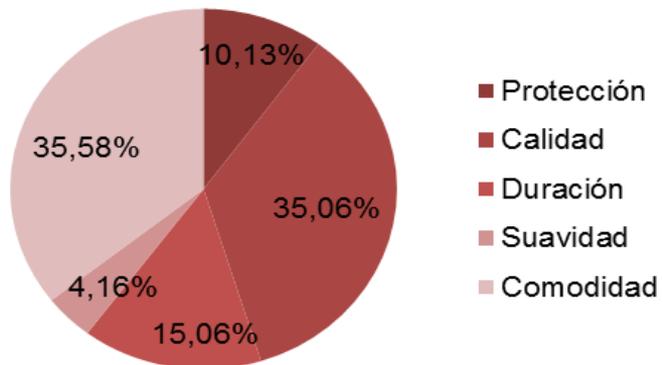


## Medios publicitarios que dan a conocer el producto

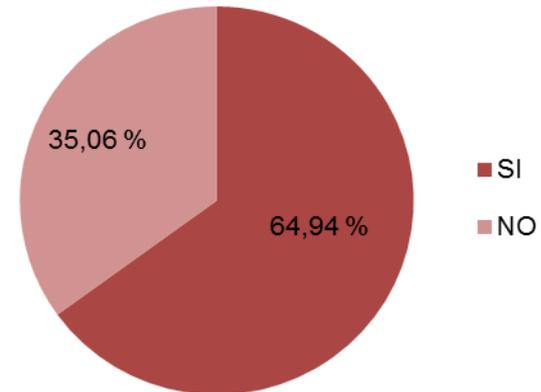


# RESULTADOS ENCUESTA

## Beneficios esperados en un nuevo tipo de Calzado

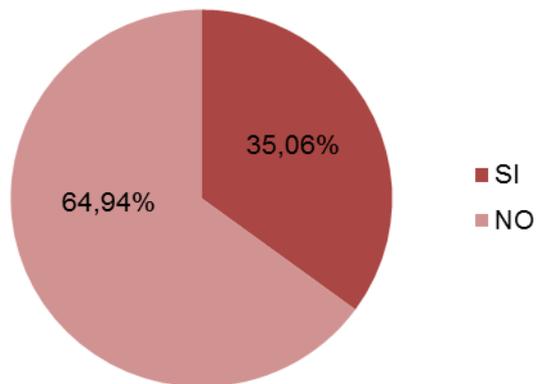


## Conocimiento del Calzado hecho en Colombia

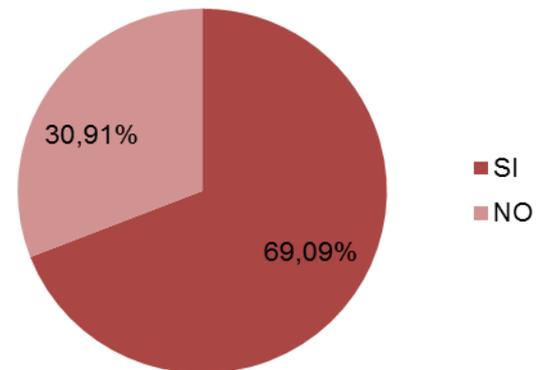


# RESULTADOS ENCUESTA

**Compra de Calzado hecho en Colombia**

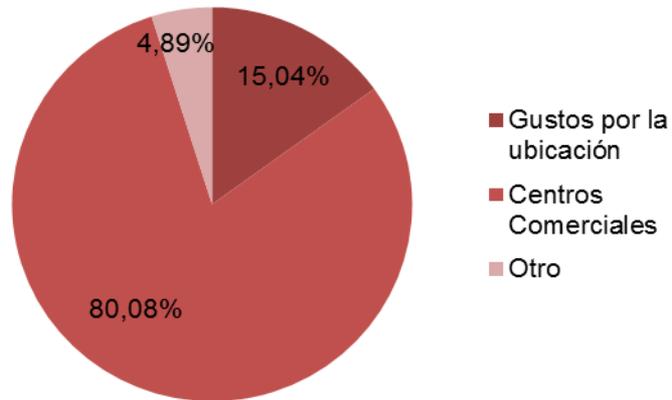


**Gusto en que Quebec sea sitio exclusivo de Calzado Colombiano**

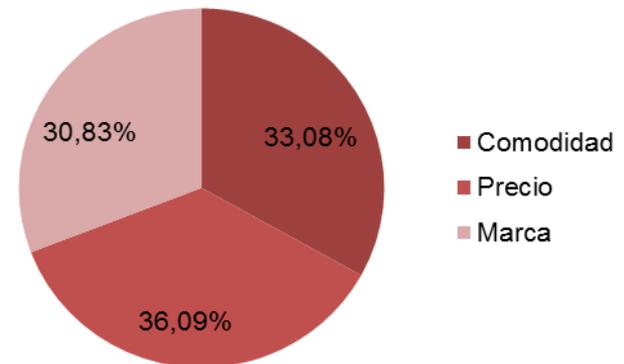


# RESULTADOS ENCUESTA

## Lugar de ubicación del Almacén

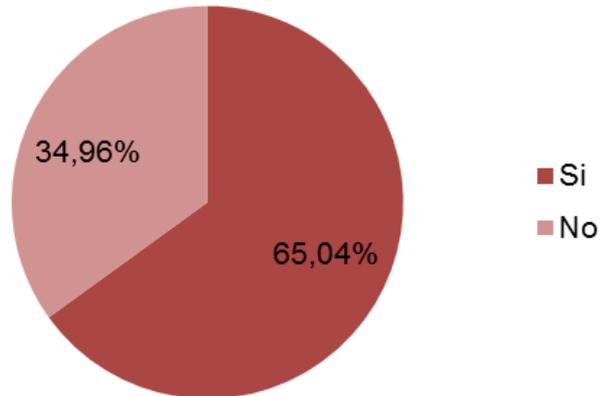


## Factor de compra de Calzado Colombiano

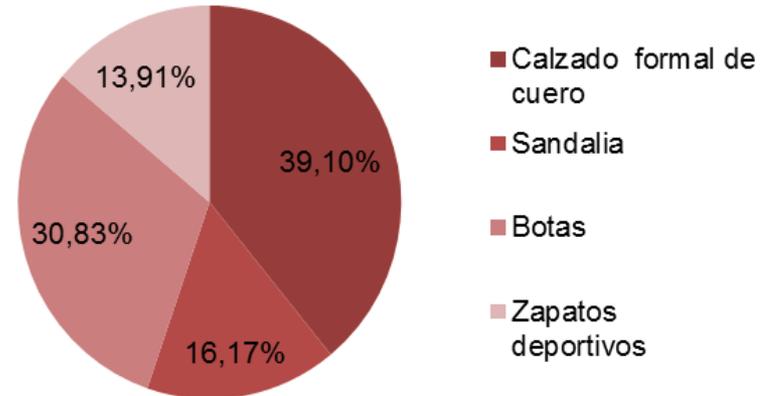


# RESULTADOS ENCUESTA

## Sitio exclusivo de productos Colombianos



## Productos a ubicar en el nuevo sitio



# **PASOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LA NUEVA EMPRESA DE CALZADO**

- 1. Decidir incorporar la empresa en el gobierno federal o provincial**
- 2. Elegir un nombre para la empresa**
- 3. Registro del Nombre Comercial**
- 4. Hacer que la razón social sea buscada y reservada**
- 5. Obtención de una licencia de negocios**
- 6. Preparar los documentos de constitución, tales como los artículos de Incorporación**
- 7. Otros trámites**
- 8. Archivar los documentos de constitución y solicitar la incorporación**

# LOGISTICA



# INVERSIÓN Y CAPITAL DE TRABAJO TOTAL

Descripción	V/R 2 Meses
Inversión Fija	\$ 4.295.000
Inversión Diferida	\$ 8.230.000
Capital de Trabajo	\$ 26.068.670
<b>Total</b>	<b>\$ 38.593.670</b>

Descripción	V/R 2 Meses
Arriendo	\$ 3.000.000
Servicios	\$ 900.000
Mano de obra	\$ 10.019.670
Mantenimiento	\$ 33.000
Impuesto de publicidad	\$ 50.000
Útiles de oficina	\$ 33.000
Implementos de Aseo	\$ 33.000
Compras	\$ 12.000.000
<b>Total</b>	<b>\$ 26.068.670</b>

N	VP	$I = 0,1893$	A	$K = A - i$
1	20.000.000	3.786.000	6.530.785	2.744.785
2	17.255.215	3.266.412	6.530.785	3.264.372
3	13.990.843	2.648.467	6.530.785	3.882.318
4	10.108.525	1.913.544	6.530.785	4.617.241
5	5.491.284	1.039.500	6.530.785	5.491.284

# FLUJO DE CAJA PRESUPUESTADO Y PROYECTADO

Flujo de Caja	0	1	2	3	4	5
Ingresos		\$ 223.206.750	\$ 206.523.240	\$ 233.990.831	\$ 265.111.611	\$ 300.371.456
Egresos						
Gastos de ventas fijos		(\$ 85.485.000)	(\$ 90.691.037)	(\$ 96.214.121)	(\$ 102.073.561)	(\$ 108.289.840)
Gastos de administración y ventas		(\$ 88.773.022)	(\$ 101.810.126)	(\$ 116.802.795)	(\$ 134.044.364)	(\$ 153.872.168)
Depreciación de muebles y enseres		(\$ 213.000)	(\$ 213.000)	(\$ 213.000)	(\$ 213.000)	(\$ 213.000)
Amortización de activo nominal diferido		(\$ 1.646.000)	(\$ 1.646.000)	(\$ 1.646.000)	(\$ 1.646.000)	(\$ 1.646.000)
Gastos financieros		(\$ 3.786.000)	(\$ 3.266.412)	(\$ 2.648.467)	(\$ 1.913.544)	(\$ 1.039.500)
Utilidad Antes de impuesto		\$ 43.303.728	\$ 8.896.665	\$ 16.466.449	\$ 25.221.143	\$ 35.310.947
Impuesto 33%		(\$ 14.290.230)	(\$ 2.935.900)	(\$ 5.433.928)	(\$ 8.322.977)	(\$ 11.652.612)
Utilidad después de impuesto		\$ 29.013.497	\$ 5.960.766	\$ 11.032.521	\$ 16.898.166	\$ 23.658.334
Depreciación Total		\$ 213.000	\$ 213.000	\$ 213.000	\$ 213.000	\$ 213.000
Amortización de activo nominal		\$ 1.646.000	\$ 1.646.000	\$ 1.646.000	\$ 1.646.000	\$ 1.646.000
Inversiones activo fijo	(\$ 4.295.000)					
Activo nominal	(\$ 8.230.000)					
Capital De trabajo	(\$ 26.068.670)					
Recuperación de capital de trabajo						\$ 26.068.670
Valor préstamo						
Amortización a capital		(\$ 2.744.785)	(\$ 3.264.372)	(\$ 3.882.318)	(\$ 3.882.318)	(\$ 5.491.284)
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>(\$ 38.593.670)</b>	<b>\$ 28.127.713</b>	<b>\$ 4.555.394</b>	<b>\$ 9.009.203</b>	<b>\$ 14.874.848</b>	<b>\$ 46.094.720</b>

## RAZONES FINANCIERAS

$$IS = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{85.064.060}{17.554.062} = 4.845684$$

$$\begin{aligned} \text{CNT} &= \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} \\ \text{CNT} &= 85.064.060 - 17.554.062 = 67.509.458 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Prueba Acida} &= \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}} \\ &= \frac{75.464.060}{117.554.062} = 4.29\% \end{aligned}$$

$$RE = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{31.545.446}{97.376.060} = 0.3239$$

$$\begin{aligned} \text{Nivel de Endeudamiento Corto Plazo} \\ &= \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo total}} = \frac{17.554.062}{31.545.446} = 0.5564 \end{aligned}$$



# CONCLUSIONES

1. Canadá cuenta con una importante demanda para Calzado de Dama y Caballero, dada su población; su ubicación geográfica Ofrecerá como único canal el siguiente:

Distribuidor – Detallista- Consumidor final. Comercialmente es viable la puesta en marcha de la empresa objeto de estudio dado que la población observa con buenos ojos su creación y con grandes expectativas de adquirir productos de alta calidad a un precio justo, además de ser una empresa naciente en la zona Quebec.

2. Según el estudio administrativo el proyecto representa la alternativa de generación de empleo directo a las personas que laboran en la empresa, la nómina que maneja es poca lo que implica mayor comodidad en los pagos de la misma, así las políticas referentes a la administración del personal son específicas para este tipo de empresa.

# CONCLUSIONES

3. A través de la evaluación financiera practicada a este proyecto, se define que es un proyecto atractivo para invertir. Los indicadores demuestran claramente el resultado factible del proyecto. Tasa interna de retorno de 35% VPN 12%.
4. Por todo esto se concluye que el proyecto Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de Calzado Colombiano para Dama y Caballero en Quebec Canadá es altamente factible, con la cual se justifica la inversión
5. La orientación estratégica de nuestro negocio será trabajar segmentos del mercado de altos ingresos, compradores muy exclusivos, en definitiva pequeños segmentos del mercado donde se puedan lograr altos márgenes de utilidades.

# RECOMENDACIONES

- 1, Realizar de manera intensiva y con todas las especificaciones establecidas en el estudio de mercados la publicidad y promoción de la nueva empresa Comercializadora e Importadora de Calzado Dama y Caballero, en Quebec- Canadá.
2. Utilizar y dar cumplimiento a las normas de calidad expresadas en el estudio a efectos de lograr incrementar día a día la satisfacción del mercado del Calzado.
3. Tener en cuenta las especificaciones financieras respecto a precios vs costos, es decir, se deberá realizar un monitorio constante teniendo en cuenta las variaciones del mercado en cuanto a índices de precios de la competencia como a los indicadores financieros de inflación, devaluación y precios del mercado.

**GRACIAS POR  
LA ATENCIÓN**



Universidad Autónoma de Bucaramanga