

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

FACULTAD DE INGENIERÍA

“CALZADO DE SEGURIDAD”

Caso que presenta

JOSE ANTONIO RUVALCABA JAUREGUI

Para obtener el grado de

MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE VALOR con Reconocimiento de Validez Oficial de estudios de la S.E.P., según acuerdo N° 20081720 de fecha 04 de Julio de 2020.

Director del Caso:

Ing. Álvaro Salinas Figueroa

AGUASCALIENTES, AGS., JULIO DEL 2020.

Indicé.

Calzado de Seguridad 5

Tipos de calzados 6

Los Competidores del Mercado 9

Lider del Mercado 10

Características del Calzado líder 11

Tipos de Protección 11

Tipo de Cascos 12

Tipo de Suela 13

Tipo de plantilla 15

Servicio Berrendo 16

Calzado Goodyear 16

Inteligencia de Mercado 16

Rango de precio del calzado 24

Tamaño del Mercado 30

Estrategia de Penetración 30

Características de los participantes de la cadena de valor 30

Gestión de Recursos Humanos 31

Desarrollo Tecnológico 31

Logística Interna 31

Recepción 32

<u>Ubicación</u>	32
<u>Salida</u>	32
<u>Operación Interna</u>	32
<u>Logística Externa</u>	32
<u>Marketing & Ventas</u>	33
<u>Servicios</u>	33
<u>Tipos de canales de distribución que se utilizara</u>	34
<u>Estrategias de distribución</u>	34
<u>Estrategia de precio</u>	34
<u>Determinar volúmenes de arranque</u>	35
<u>Impuestos de importación</u>	36
<u>Características del empaque</u>	36
<u>Volúmenes Logísticos</u>	38
<u>Transporte, tiempos y costos he Incoterm</u>	38
<u>Estrategia de importación, almacenamiento y distribución</u>	39
<u>Tipo de cambio MXP / USD con proyección a 1 año</u>	40
<u>Márgenes de Ganancias</u>	40
<u>Canales de distribución y sus funciones</u>	40
<u>Condiciones de Pago / Crédito</u>	41
<u>Estrategia de inventarios de reposición y colocación de órdenes a la marca</u>	41
<u>Estrategia de posicionamiento</u>	42

<u>Medios publicitarios</u>	42
<u>Mensaje Goodyear</u>	43
<u>Elementos de apoyo</u>	43
<u>Ventas anualizadas en dólares</u>	44
<u>Proyección de costo de lo vendido y determinación de contribución marginal</u>	44
<u>Proyección de gastos de operación</u>	44
<u>Proyección de gastos logísticos</u>	45
<u>Estructura organizacional humana</u>	45
<u>Misión</u>	46
<u>Visión</u>	46
<u>Utilidad antes de impuestos</u>	46
<u>Conclusión del caso</u>	47
<u>Experiencia y pertenencia UP</u>	47
<u>Bibliografía</u> 48	



Calzado de Seguridad.

El calzado de protección o calzado de seguridad es un tipo de calzado especial utilizado en las diferentes actividades laborales que es utilizado como equipo de protección personal, diseñado para resguardar a los trabajadores de diferentes riesgos principalmente destinados a la protección de los dedos de los pies, así como la contaminación con agentes químicos, las descargas eléctricas, las caídas y otros riesgos. Este tipo de calzado está regulado por las disposiciones normativas de cada país.

El uso de un buen calzado de seguridad es imprescindible en todo trabajador, ya que éstos los protegen de posibles lesiones, existen diferentes tipos, en función a los peligros laborales que se pueden presentar. Es por ello que la evaluación de riesgos de la salud y la seguridad que realiza la empresa deberá determinar si existen riesgos de lesión para los pies del empleado en el desempeño de su trabajo y, en caso afirmativo, decidirá qué tipo de calzado de seguridad industrial es el adecuado, ya que el 25% de todas las incapacidades laborales en mundo entero son por lesiones en el pie, una cifra que nos obliga a pensar que la importancia del calzado de seguridad en el trabajo no debe ser subestimada.

Tipos de calzados.

Calzado de protección para uso general, referidos a aquel calzado destinado a ser usado en actividades donde el trabajador no se encuentra mayormente expuesto a riesgos de agentes físicos de acción mecánica.

Calzado de protección con puntera, referido a aquel calzado destinado a proteger los dedos de los pies del usuario, debido a la existencia de riesgos de agentes físicos de acción mecánica.

Calzado de protección dieléctrico, referido al calzado destinado a proteger al usuario en zonas donde existe el riesgo permanente de descarga eléctrica.

Calzado de protección antiestático, referido a aquel calzado que sirve para descargar la energía estática del cuerpo humano, que básicamente es generada por acciones del trabajo que se desarrolla.

Calzado de protección meta tarsal, que básicamente consiste en aquel calzado que lleva un componente integral que protege del empeine del pie contra cierto tipo de impactos directos al metatarso.

Calzado de protección contra la penetración de objetos punzo cortantes hacia la punta del pie, que básicamente evita la afección de la planta del pie, provocado por la incrustación directa de ciertos objetos punzocortantes que suelen traspasar la suela del calzado.

Calzado con protección impermeable, referido a aquellos diseñados para proteger al usuario del riesgo de filtración de líquidos o polvos finos a la parte interna del calzado.

En función de las características y requisitos certificados, el calzado correctamente seleccionado ofrecerá protección frente a los siguientes factores de riesgos:

- Impacto en caída libre.
- Aplastamiento.
- Perforación de elementos punzantes.
- Calzado antiestático.
- Calzado conductivo.
- Resistencia al agua.
- Contacto directo al calor.
- Aislamiento al calor o frío del piso.
- Resistencia a impacto meta tarsal.
- Resistencia al corte por sierras de cadena.
- Resistencia al deslizamiento de la planta exterior.

Suela: es la parte inferior del zapato. Esta parte nos mantiene en contacto con la madre tierra o incluso con el agua y se tienen diferentes tipos como el hule, acero, poliuretano, elastómero acrílico nitrilo.

Plataforma: las suelas son de diferente grosor y cuando el espesor es considerable, entonces hablamos de suela de plataforma o simplemente platform.

Tacón: es la parte de la suela específica que está debajo de nuestro talón. Si nuestra suela es completamente plana, el tacón no tiene razón de ser, su función es dar altura al calzado, elevando la suela. En el calzado de mujer es habitual su presencia. Es un elemento que estiliza, teniendo varias medidas y formas.

Tapa o Tapete: la parte inferior del tacón se cubre con una tapa o tapete. Su función, que el tacón apoye bien en suelo firme.

Puntera: parte delantera destinada a cubrir y proteger los dedos de los pies, puede estar reforzada para conseguir mayor robustez, existen 3 tipos de puntera de seguridad en el mercado, las punteras de protección de acero, las punteras de protección de aluminio y las punteras de protección de composite.

Empeine: zona situada entre los dedos de los pies y la caña del pie.

Laterales: como su nombre indica, los lados del calzado.

Orejas o Carrilleras: una a cada lado del zapato y por encima de los laterales, son las encargadas de cerrar el zapato.

Ojales: agujeros realizados en las orejas para que puedan pasar los cordones. A veces los agujeros están tal cual o son remachados.

Caña: en botas y botines la parte tubular que va desde por debajo de los tobillos hasta arriba de la pierna. La longitud de la caña varía desde una longitud de unos pocos centímetros en botines hasta por encima de la rodilla en las botas mosqueteras.

Cerco: tira flexible que se coloca alrededor de todo el calzado.

Lengüeta: parte que está debajo de los cordones y que cierra el pie.

Palas: también cierra el pie por su parte superior, se presente cuando el calzado no lleva lengüeta.

Los Competidores del Mercado.

Riverland Ergonomic S.A. de C.V. Es una empresa 100% mexicana, líder en el mercado, con 25 años de experiencia en la fabricación y comercialización de calzado ergonómico industrial de exportación, se encuentra ubicada en el centro del país y exportan también a otros países de América y el resto del mundo, cuentan con certificación ISO-9001, Mexican Shoes Quality, entre otros proporcionando así un producto de calidad garantizado.

Workman. Son una marca especializada en el calzado de seguridad de alta tecnología, sus prioridades son la protección y el confort, garantizan la calidad debido a sus procesos que son tan meticulosamente vigilado, realizamos varias pruebas específicas, desde la recepción de los materiales hasta las técnicas de fabricación y empaque y realizan pruebas de laboratorios de resistencia y envejecimiento.

Berrendo Es una empresa dedicada desde hace más de 70 años a la fabricación de calzado especialmente diseñado para la protección de sus pies, desde sus inicios el calzado de seguridad ha sido reconocido por su alta calidad, tanto en México como en el extranjero, cumple con la norma oficial mexicana NOM 113STPS 2009. Cuenta con diferentes tipos de calzado que cubren las diferentes tipos de actividades y cada modelo de calzado cuenta con diferentes tipos de atributos.

Comando. Empresa fundada en 1934, en la ciudad de Tampico Tamps. Tres años después se estableció un taller en la ciudad de León Gto. Son una empresa especializada en la fabricación de calzado de seguridad industrial, y está comprometida con la seguridad de los usuarios cuentan con tecnología para garantizar la calidad y seguridad del mismo cumpliendo las normas Nacionales e Internacionales; cada producto comando contiene ventajas competitivas únicas en el mercado, así como nuestros materiales exclusivos y patentados.

Calzado Duramax. Es una empresa con 75 años de experiencia, que se ha dedicado a la fabricación de calzado de seguridad, ofreciendo seguridad y confort a los pies del trabajador, cuentan con la certificación ISO 9001. Son una empresa innovadora con laboratorio para pruebas de calidad y diseño, satisfacen la demanda de los clientes en todo el territorio nacional y cuentan con distribución estratégica en todo el país.

Calzado Caterpillar. Empresa que inicio en 1952, se ha dedicado a transformar las vidas de las comunidades promueve programas que respaldan la educación, el medioambiente y las necesidades humanas básicas, lo que permite que las personas se ayuden a sí mismas a salir de la pobreza, se encuentra posicionada como una de las mejores en hacer calzado de seguridad.

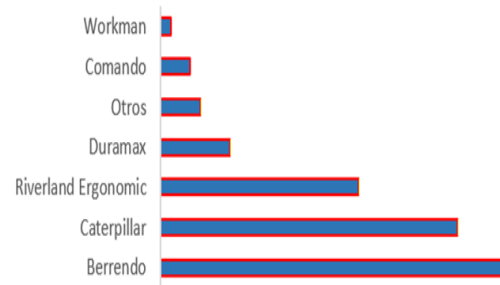
Lider del Mercado.

Berrendo: Es una empresa dedicada desde hace más de 80 años a la fabricación de calzado especialmente diseñado para la protección de sus pies, tanto de uso industrial como para exteriores, cuando se está en contacto con la naturaleza, ha sido reconocido por su alta calidad, tanto en México como en el extranjero. Se han dedicado a estudiar las situaciones de riesgo a las que el pie humano se encuentra continuamente expuesto tanto en el ámbito industrial como en actividades al aire libre, esta experiencia constituye la base de producción de calzado para usos específicos.

Actualmente se tienen un gran número de productores de calzado de seguridad, pero de acuerdo a las ventas que han presentado los productores más importantes se tiene una venta anual de 50,000, 000 millones de pares en un año.

Productores	Num de pares Vendidos	%
Berrendo	17,500,000	35%
Caterpillar	15,000,000	30%
Riverland Ergonomic	10,000,000	20%
Duramax	3,500,000	7%
Otros	2,000,000	4%
Comando	1,500,000	3%
Workman	500,000	1%

Tabla 1



Características del Calzado líder.

Cuentan con una gama de modelos para cubrir cualquier tipo de necesidad y han desarrollado diferentes modelos que se adaptan a la actividad de la persona, y dependiendo de su actividad puede ser el grado de protección en el calzado, estos se adaptan al pie de buena manera y estos cumplen con las tres medidas, largo, ancho y alto, y cubren con las normas de calidad.

Tipos de Protección.

Ocupacional: Destinado a usarse en actividades de trabajo donde el usuario está expuesto únicamente a riesgos menores, tales como: cortaduras, laceraciones, golpes contra objetos, etc., que no requieran contar con alguna característica especial de protección, tal como las indicadas en los otros tipos de protección.

Puntero de protección: Destinado a proteger los dedos de los pies, donde existen riesgos de impacto y compresión en la punta del pie.

Dieléctrico: Calzado que gracias a sus características, aísla a la persona protegiéndola de sufrir choque eléctrico a través de los pies, aprobados en laboratorio para soportar una descarga de hasta 18,000 Volts.

Protección Metatarsal: Destinado a proteger el empeine del pie contra riesgos de impacto directo al metatarso, además de cubrir los riesgos del calzado con puntera de protección.

Conductivo: Destinado a disipar la electricidad estática del cuerpo al piso, para reducir la posibilidad de ignición de mezclas explosivas o sustancias inflamables.

Anti-penetración: Destinado a proteger la planta del pie del usuario contra objetos punzocortantes que puedan traspasar la suela del calzado.

Antiestático: Destinado a reducir la acumulación de electricidad estática disipándola del cuerpo al piso manteniendo una resistencia lo suficientemente alta para ofrecer al usuario una protección limitada contra un posible riesgo de choque eléctrico.

Tipo de Cascos.

Metálico.

Esta categoría de puntera de protección comprende cascos compuestos de Acero o aluminio. Brinda protección completa y alta resistencia contra impacto y compresión en la zona de los dedos del pie, dando al usuario una gran seguridad ante un posible accidente en la punta del pie. Además de contar con propiedades ergonómicas para un óptimo movimiento de la flexión del pie, más espacio en el área de los de los dedos y contar con recubrimiento para evitar la corrosión del material. Cumple las pruebas de impacto y compresión, bajo la norma: NOM-113-STPS-2009, ASTM F 2413-11, ASTM F 1614-99, ISO 20344:2004.

No metálico.

Esta categoría de puntera de protección comprende cascos compuestos de materiales como Polímeros o Fibra de vidrio. Son diseñados para brindar más espacio interno para la protección de

los dedos, incluyendo el dedo pequeño. Son ligeros, térmicos, anticorrosivos y generalmente su punta es estética. En caso de ser sometidos a un impacto o compresión, ofrecen una gran resistencia y no se astillan ni fracturan, dando al usuario una gran seguridad ante un posible accidente en la punta del pie. Cumple las pruebas de impacto y compresión, bajo la norma: NOM-113-STPS-2009, ASTM F 2413-11 y ASTM F 1614-99.

Tipo de Suela.

Alpina SBR.

Suelas de hule vulcanizado especial para uso rudo, de baja deformación por compresión, resistente a la absorción de agua, estable en temperaturas de -20°C a 130°C, excelente resistencia a la abrasión y al desgarre, ideal para pisos como pavimentos, asfaltos, piedra montañosa y volcánica, áreas de mantenimiento, entre otros. Empleadas en sistemas de construcción Goodyear Welt 360° y Graphstitcher.

Alpina NBR.

Suela de hule vulcanizado más nitrilo, especial para uso rudo. Formulada para resistir el contacto con aceites minerales y vegetales, hidrocarburos alifáticos, gasolina, diésel, alcohol etílico. Alta resistencia al calor y corrosión, baja deformación por compresión, excelente resistencia a la absorción de agua, estable en temperaturas extremas (-20°C a 130°C) ideal para trabajos en carreteras con chapopote, áreas de mantenimiento, centros de maquinado, Industria petrolera o petroquímica, talleres mecánicos, pavimentos, asfaltos, piedras, grava, etc. Empleadas en sistemas de construcción Goodyear Welt 360° y Graphstitcher.

Oval.

Suela procesada en Phylon compuesto de Hule y EVA (Etil Vinil Acetato) con muy buenas propiedades de antiderrapancia y excelentes propiedades dieléctricas, sumamente ligera y confortable, reduce el peso del calzado normal de seguridad hasta en un 30%; excelente absorción de impactos, ideal para pisos de poca abrasión como almacenes, supermercados, cemento pulido, hospitales, estacionamientos, etc. Utilizada en sistemas de construcción Goodyear Welt 360° y Graphstitcher.

Dual.

Suela de Hule vulcanizado de formulación especial para soportar cargas eléctricas de alta tensión probada a 18,000 Volts con una fuga de corriente no mayor a 1 mA (miliampere) durante 60 segundos de acuerdo al método de prueba de la norma NRF-034-CFE-2007 de la Comisión Federal de Electricidad, cuenta con todas las propiedades de la suela de hule Alpina SBR. Utilizada en sistemas de construcción Goodyear Welt 360° y Graphstitcher para el calzado dieléctrico.

Antiestática.

Suela de hule vulcanizado formulada especialmente para disipar al piso la electricidad estática acumulada en el cuerpo como resultado de la fricción con la ropa o con el aire, cuenta con todas las propiedades de la suela de hule Alpina SBR. Utilizada en sistema de construcción Goodyear Welt 360° y Graphstitcher para calzado “Antiestático”.

Puma Moto.

Suela de doble densidad, la parte superior de la suela (entre-suela) está compuesta de PU (Poliuretano) que la hace confortable, flexible y ligera, con muy buenas propiedades de absorción

de impactos. El piso (o patín) de la suela está compuesta de HULE vulcanizado, con buena resistencia a la temperatura de hasta 300°C, excelente resistencia a la absorción de agua y líquidos ácidos y básicos ligeros, buena resistencia a la abrasión con alta resistencia al resbalamiento, especial para uso rudo.

El tacón de la suela cuenta con una burbuja encapsulada de gel, para la mejor absorción al impacto y evitar la fatiga, la suela presenta un diseño deportivo para mejorar el confort.

Tipo de plantilla

Plantilla Berrendo Extractive.

Diseñadas para distribuir de manera uniforme las presiones plantares, absorbiendo el impacto al caminar o permanecer de pie, fabricadas en materiales micro porosos (espumados) de la más alta calidad, que no pierden su forma a pesar de la compresión que puedan sufrir por el peso del usuario, de excelente resiliencia, extraíbles y lavables, además de que los materiales de que están compuestas inhiben la proliferación de hongos y bacterias, además, está cubierta por el forro breath thru.

Plantilla Spheric.

Plantilla de PU (Poliuretano) con su formulación de vanguardia, desarrollada en base a deportes de alto rendimiento, la hacen ser muy ligera y durable sin perder su forma, con vida útil hasta más de 1 año dependiendo el uso.

Su diseño de ventosas asegura el agarre, aporta flexibilidad y amortiguación al caminar, la forma especial de arco evita el cansancio o incomodidad, su copa radial del talón protege de golpes o lesiones directamente al talón y a los laterales de la planta. Proporciona a los pies frescura,

ventilación y elimina malos olores, gracias a su material transpirable de malla. Ya sea en pisos fríos o calientes, mantiene la temperatura corporal más tiempo.

Servicio Berrendo.

Es una empresa dedicada desde hace más de 80 años a la fabricación de calzado especialmente diseñado para la protección de sus pies, tanto de uso industrial como para exteriores, cuando se está en contacto con la naturaleza. Desde sus inicios el calzado de seguridad cuenta con un alto grado de calidad, tanto en México como en el extranjero.

Tienen presencia en 25 estados de México donde hacen diferentes tipos de ventas al igual tienen sistema de venta en línea donde cuentan con catálogo de sus productos y costo de cada uno de ellos, y la información de cada uno de estos.

Calzado Goodyear



Inteligencia de Mercado.

Goodyear Tire & Rubber Company es una de las marcas más emblemáticas e importantes del mundo. Sus valores principales; calidad, innovación y seguridad son fácilmente reflejados en el calzado urbano de alta calidad, las Lifestyle, botas de goma y la colección de seguridad industrial. La misión fundamental de Goodyear es crear líneas de calzado de alta calidad. Además de ofrecer

diseños para cualquier ocasión, incluidos estilos de invierno y verano para hombres, mujeres y niños.

La colección Lifestyle ofrece elegantes zapatos como zapatillas de moda, zapatos casuales, botas de cuero, chanclas, pantuflas, etc. Para los más entusiastas del aire libre dispone de cómodas sandalias y botas impermeables para caminar. Y para los que disfrutan de los desafíos y entrenamientos, zapatillas inspiradas en la colección “carrera” nuestra línea más competitiva y zapatillas de calidad para entrenar.

Nuestra colección de botas de goma ofrece calzado técnico para aquellos con pasión por la pesca, el sedentarismo, la vela y la jardinería. La colección Goodyear “Safety” consiste en botas y zapatos adecuados para entornos de trabajo difíciles. Las características principales incluyen una construcción ligera con suela antideslizante, resistente al calor y al aceite, hecha de combinación de caucho y phylon, con refuerzo en la puntera y con una suela flexible.

Los zapatos Goodyear proporcionan sujeción, amortiguación y confianza en todas las condiciones y situaciones. Descubra la colección Lifestyle, Botas de goma y colección de seguridad disponibles en su país.

Uno de los principales factores para determinar el precio y vida útil de un calzado es sin duda el método de construcción de su calzado seguido a la hora de fabricarlo.

¿Alguna vez te has preguntado qué marca la diferencia de precio entre un calzado de 50\$ y otro de 400\$? Factores como la calidad del cuero, la marca o el país donde se fabricó afectarán al precio, pero no tanto como la calidad de construcción del zapato.

Por construcción nos referimos a la manera en la que la suela está unida al zapato, por lo que analizaremos primero los elementos de un calzado:

Parte superior (Upper). Es la piel o lona que está por encima de la suela cuando se calza un zapato.

Plantilla (Insole). Pieza con la que se cubre la planta interior del calzado y que está en contacto con el pie una vez puesto.

Suela (Outsole). La parte del zapato que entra en contacto con el suelo al caminar.

Welt. En calzados cosidos en Goodyear Welt, el welt es la ceja que cubre todo el zapato entre la suela y la piel, su función es unir la parte superior y la suela.

Se cuenta con tres métodos básicos de construcción de calzado: Pegado, Blake Welt y Goodyear Welt.

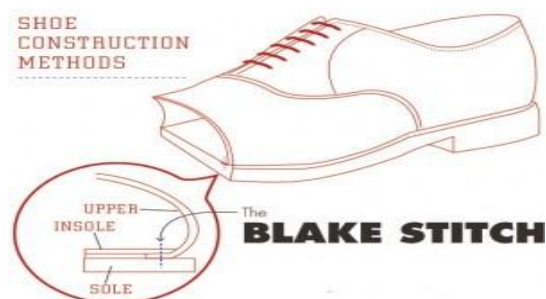
Pegado.

El método más barato de construir un calzado y el más utilizado para unir la suela y la parte superior del zapato. Cuando ésta está lista, la suela simplemente se une con adhesivo.

Ventajas. El precio. Son más económicos que un calzado cosido. Es un buen método para zapatillas o calzados con suelas de goma.

Desventajas. Su bajo precio afecta a la durabilidad del zapato. Además, este método no permite volver a poner otra suela cuando la primera se descompone.

Blake Welt.



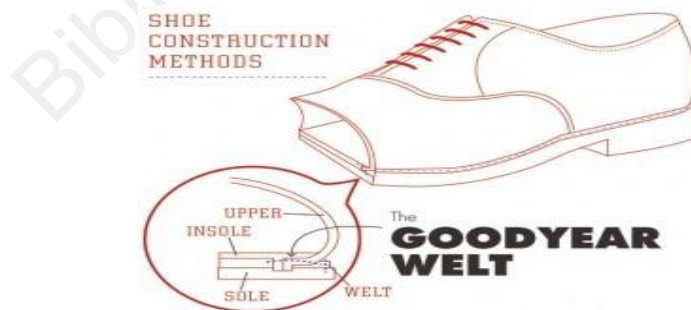
De los dos métodos principales de cosido, el Blake es el más sencillo y común. Es además una consecuencia de la revolución industrial, y es que el cosido está hecho por dentro del zapato, haciéndolo imposible de realizar a mano.

En un Blake Welt, la parte superior del zapato se une por debajo de la plantilla y se cose hasta la suela. Un único cosido une todas las piezas.

Ventajas. Como es una construcción más sencilla que la del Goodyear Welt, también es más barata. Este proceso sí que permite volver a poner una suela cuando ésta se daña, a diferencia del pegado. Al tener menos capas que un Goodyear Welt, tiene una mayor flexibilidad.

Desventajas. Aunque es posible volver a coser una suela, es necesario utilizar una máquina específica para ello, con lo que este proceso se vuelve más costoso. Por otra parte, el zapato sí es más flexible porque tiene menos capas, pero también es menos impermeable que un Goodyear Welt. A veces puede resultar un poco molesto que el cosido vaya por dentro del zapato, creando molestias en el pie.

Goodyear Welt.



El Goodyear Welt es el método más antiguo, más elaborado y duradero de los tres métodos puede hacerse tanto a máquina como a mano.

La primera parte del proceso consiste en preparar la plantilla para el cocido. Se crea un resorte perpendicular a través de la plantilla. Algunos fabricantes crean el resorte cortando y dando forma a la plantilla, mientras que otros lo hacen utilizando un material suplementario.

El segundo paso es poner la entre-suela. Normalmente se utilizan entre suelas de PVC, se amoldan a la suela y se unen.

En el último paso se lleva a cabo el cocido. Aquí es cuando se cose la parte superior con la plantilla y la entre-suela. A través de otro cosido se une el welt a la suela. Para este cosido se utiliza un Lockstitch, por lo que, si en algún punto del cosido hubiese una ruptura, la cadena no se desharía.

Ventajas. Este proceso de cosido hace que, si la suela se descompone, el reemplazo de la misma sea muy sencillo y se pueda realizar tanto a máquina como a mano. Las capas extra hacen que el calzado sea más impermeable y duradero.

Desventajas. Debido a los materiales adicionales y el trabajo que requiere, un zapato cosido en Goodyear Welt es más costoso. Además, las capas extra que hacen que el calzado sea más resistente, hacen también que sea un poco menos flexible.

Cada uno de los métodos es apropiado para distintos tipos de calzado, y es que no es lo mismo confeccionar una zapatilla para correr que una bota que nos ha de durar cinco años.

Estrategia Operativa:

Socios Claves.

-Contar con agentes aduanales.

-Proveedores financieros.

-Arrendatario local de venta.

-Proveedor logístico para despacho a cliente.

Actividades Claves.

-Selección de puntos de ventas estratégicos.

-Realización de asesorías expertas de los vendedores y participación de los clientes en la etapa de fabricación de sus zapatos.

-Despacho oportuno para cada pedido.

-Crear un plan de difusión de alto impacto que llegue al nicho de mercado en el cual se encuentran los clientes.

-Actualización constantemente los canales de venta y la base de datos de clientes.

Recurso Claves.

-Puntos de venta.

-Transportes especializados.

-Personal, maestros y vendedores.

-Infraestructura como locales de venta y taller de trabajo.

-Capital de trabajo.

Propuesta de Valor.

-Lograr posicionar zapato de seguridad en todo México con la mejor calidad, comodidad, elegancia y durabilidad del producto.

-Ofrecer un proceso de garantía extendida.

Relación con los clientes.

-Esta deberá ser cercana, donde se asesore de forma honesta y personalizada cada vez que se necesite.

-Cada cliente estará en una base de datos, donde se tendrán las características de su pie, su historial de compra y además se garantizará el servicio de posventa en caso de algún inconveniente generado.

-Canales a través de tiendas de venta de tiendas que se dediquen a la venta de equipos de seguridad.

-Páginas web.

-Redes sociales, Facebook, Twitter.

-Distribuidoras de llantas.

Segmento de Clientes.

-Todo hombre o mujer que labore en un trabajo formal que busque calidad, comodidad y exclusividad.

-A personas que son muy racionales en su compra y exigen una alta relación de precio y calidad.

-A toda aquella persona que busque sentirse bien en su trabajo.

-A toda persona que le guste invertir dinero en su salud.

Costos.

-Costo fijo + comisiones por cumplimiento de objetivos.

- Costo directo por venta.
- Costo de mantención y operación en las tiendas.
- Costo de administración y logística.
- Comisiones para las tiendas asociadas.

Plan de Negocio.

La estrategia de entrada será enfocarse en entregar al cliente un producto diferente, el cual se enfoca en sus necesidades y se destaca por sobre el resto a través de la excelencia de los materiales, y la comodidad, además debe conocer y distinguir el producto que está comprando, conocer las virtudes, los materiales que en ellos se emplean y percibir que está adquiriendo un producto único en el mercado.

Los clientes serán un nicho específico, con el cual no se llegará a través de campañas masivas de marketing, sino de forma muy acotada y en especial a través de ellos mismos.

Este plan de negocio será de forma gradual, ya que existe un cambio entre el crecimiento y la propuesta de valor entregada al cliente, por lo tanto, se espera conseguir un grupo de clientes e ir innovando y mejorando la calidad de las líneas de productos y los servicios de atención, de tal manera de obtener mayores márgenes. Dentro del plan de negocio, se espera obtener clientes poco a poco debido al conocimiento y la percepción de valor del producto y el servicio otorgado.

Rango de precio del calzado.

Barron

\$ 39.99 USD / \$ 874.58 MXN



Especificaciones del producto:

- Suela exterior resistente y antideslizante resistente a la tracción
- Plantilla de espuma de memoria para la máxima comodidad
- Parte superior sintética en una silueta de zapatilla clásica
- Lengua y collar de felpa con construcción con cordones
- Forro textil transpirable
- Durabilidad y flexibilidad duraderas

Fusion-ST

\$ 79.99 USD / \$ 1748.58 MXN



Especificaciones del producto:

- Punta de acero para máxima protección
- Parte superior de cuero duradero
- Resistente al agua
- Antideslizante
- Hardware a prueba de herrumbre
- Suela TPR
- Suela de diseño de la banda de rodadura del neumático

Mason-MF

\$ 74.99 USD / \$ 1639.17 MXN



Especificaciones del producto

- Parte superior de nobuk
- Resistente al deslizamiento
- Resistente al agua
- Suela exterior TPR duradera
- Contraportada de la banda de rodadura del neumático
- Herrajes a prueba de herrumbre
- Suela exterior con diseño de la banda de rodadura
- Calcetín de espuma visco elástica para mayor comodidad

Maverik-ST

\$79.99 USD / \$ 1747.74



Especificaciones del producto

- Parte superior de Nobuk
- antideslizante
- Resistente al agua
- Suela exterior duradera de TPR
- Contador de la banda de rodadura del neumático
- Herrajes a prueba de herrumbre
- Suela exterior de diseño de la banda de rodadura
- Punta de acero para máxima protección

Aurora-WO

\$ 59.99 USD / \$ 1352.42 MXN



Especificaciones del producto

- Parte superior de cuero transpirable
- Resistente al agua
- Antideslizante
- Hardware a prueba de herrumbre
- Suela exterior duradera de TPR
- Suela de neumático
- Durabilidad y flexibilidad duraderas
- Producto para mujer

Reval-ST

\$79.99 USD / \$ 1749.38 MXN



Especificaciones del producto

- Punta de acero para máxima protección
- Parte superior de malla y cuero transpirable
- Resistente al agua
- Antideslizante
- Hardware a prueba de herrumbre
- Suela exterior duradera de TPR
- Suela de diseño de la banda de rodadura del neumático



Stratus-ST

\$ 79.99 USD / \$ 1749.38 MXN

Especificaciones del producto

- Punta de acero para máxima protección
- Parte superior de malla y cuero transpirable
- Resistente al agua
- Antideslizante
- Hardware a prueba de herrumbre
- Suela exterior duradera de TPR
- Suela de diseño de la banda de rodadura del neumático



Potro

\$ 74.99 USD / \$ 1692.74

Especificaciones del producto

- Superior de cuero
- Antideslizante
- Resistente al agua
- Suela exterior duradera de TPR
- Contador de neumáticos
- Hardware a prueba de herrumbre
- Suela de neumático



MOD. 7709

\$2459.0



- Calzado de seguridad tipo tenis, para hombre, con puntera de protección no metálica (PP).
- Diseño deportivo, ultraliviano, lo que aporta flexibilidad y estabilidad, traducido en un mejor rendimiento.
- Resistente a la abrasión, con injerto de poliuretano en la punta, para evitar el desgaste.
- Forro transpirable y antimicrobiano para el control de olores.

MOD. 643

\$2495.00



- Tenis de seguridad, con casquillo no metálico (PP).
- Diseño deportivo, flexible cómodo y ultraligero, adecuado para trabajo rudo y largas jornadas de trabajo.
- Forro textil con buenas proporciones de absorción y desabsorción de humedad y plantilla de confort que reduce la fatiga y es lavable.

MOD. 141 NEGRO

\$1319.0



- Bota de seguridad con Puntera de Protección (PP) y casco metálico.
- Tecnología Stretchwelt, que lo hacen 50% más flexible que un calzado tradicional, dando mayor rendimiento y confort.
- Plantilla de PU que la hace durable sin perder su forma, amortiguación de impactos, ventilación, frescura, ligereza y gran flexibilidad al caminar. Mantiene la temperatura corporal más tiempo.

MOD. 335 NEGRO

\$1172.00



- Forro anti bacterial
- Plantilla antifatiga
- Tecnología de construcción Ultra light
- puntera de protección

MOD.647

\$2545.00



- Tenis de seguridad, tipo bota con casquillo no metálico (PP).
- Diseño deportivo, flexible cómodo y ultraligero, adecuado para trabajo rudo y largas jornadas de trabajo.
- Compuesto por suela de PU-HULE, resistente a aceites, al calor y con buenas propiedades de absorción de impacto.

Forro textil con buenas proporciones de absorción y des absorción de humedad y plantilla de confort que reduce la

MOD. 7702

\$2750



- Calzado de seguridad tipo tenis, para hombre, con puntera de protección no metálica (PP).
- Suela antideslizante con tecnología ANTIFATIGA, IMPULSE.FOAM, de doble impulso, que ofrece máxima amortiguación, con entre-suela hecha de EVA.
- Diseño deportivo, ultraliviano, lo que aporta flexibilidad y estabilidad, traducido en un mejor rendimiento.
- Resistente a la abrasión, con injerto de poliuretano en la punta, para evitar el desgaste la fatiga y es lavable.

La estrategia de precios de Goodyear será en base a precios de referencia, esto significa que se realizarán continuas evaluaciones comparativas a la competencia directa de la marca, tales como; Berrendo, Caterpillar, Riverland Ergonomic, Duramax, Comando, entre otros.

Los precios referenciales por línea de negocio serán los siguientes.

Tipo	Modelo	Casquillo	Costo \$
Mocasín	Barron	NO	874.58
Mocasín	Fusion ST	OK	1748.58
Mocasín	Stratus ST	OK	1749.58
Bota	Mason MF	OK	1639.17
Bota	Maverik ST	OK	1747.74
Bota	Aurora WO	OK	1352.42
Bota	Reval ST	OK	1749.58
Bota	Potro	OK	1692.74

En el caso de mayoreo todas las líneas tendrán descuentos en su compra inicial del 10% si superan los 20 pares, y este descuento pudiera incrementar si incrementa el número de calzado.

En el caso del menudeo se aplicaría descuento si existiera alguna campaña o si se llevara un segundo par de menor valor con un 5% de descuento, este efecto genera una fidelización del cliente con la marca.

Las condiciones de pago serán, pago en efectivo, vía transferencia electrónica, tarjeta de débito, tarjeta de crédito con 3 y 6 cuotas sin interés en el primer año.

Respecto a posibles reacciones ante estrategias agresivas de la competencia, Goodyear podrá sumar al cliente al plan de fidelización y otorgar los beneficios de descuentos ya explicados, sin embargo, no se tendrá en cuenta competir en precio con otras marcas, ya que el producto compite en su propio nicho de mercado y no canibalizará sus márgenes de utilidades.

El producto tendrá 6 meses de garantía por fallas de fabricación y será parte de la política de postventa responder de la mejor forma posible al cliente, entregando una solución rápida.

Tamaño del Mercado.

Inicialmente se pretende establecer almacenes estratégicos en algunos estados de la república mexicana los cuales tendrán venta cara a cara en y en estos centros se tendrá personal que saldrá a realizar ventas en las empresas y todas las ventas que se realicen a través de la web y redes sociales saldrán de estos centros de venta.

Se tendrán canales de apoyo para lograr llegar a todos los lugares y esto sería a través de los centros de servicio que Goodyear tiene en la república mexicana donde estos serían un gran aporte para poder posicionar a la marca como líder del mercado.

Estrategia de Penetración.

La estrategia de comunicación y ventas estará enfocada en los atributos y bondades del producto, Además, uno de los mayores desafíos será enseñar y explicar las bondades del calzado en todos sus modelos

La publicidad se realizará por medio del empaque de los productos, las bolsas y mediante la web, Twitter, y Facebook, que es una de las redes sociales más visitadas en dicha página se mostrarán fotos, promociones y se responderán preguntas asociadas al producto.

Características de los participantes de la cadena de valor.

Infraestructura de la Empresa.

La actividad se enfocará en mantener la gestión del negocio, se dividirá en, actividades financieras, contables, compras y aprovisionamiento, gestión de calidad y gestión legal. Estas

actividades serán lideradas por el Gerente General de la compañía y su personal de apoyo. La empresa contará con, canales de venta físicos y web, además de apoyo contable externo. Cabe destacar además que contará con personal dedicado a las labores de servicios generales para facilitar la gestión operativa de la empresa.

Gestión de Recursos Humanos.

Este departamento deberá de comprender la actividad de reclutamiento, selección y capacitación de las personas que trabajarán en la compañía, adicionalmente se incorporarán sistemas de medición de desempeño e incentivos para alinearlos con la estrategia de la empresa. En este ámbito, se reconocerá el trabajo de las personas a través de incentivos económicos al trabajo realizado, mejorando las rentas a medida que la compañía aumenta sus ventas y utilidades, contará con ropa de trabajo, capacitación constante entre otros beneficios. La idea es ofrecer estándares de calidad superior a los que podría ofrecer una empresa de similar tamaño.

Desarrollo Tecnológico.

La estrategia será gestionar (internamente o mediante terceros) la tecnología necesaria para soportar la estrategia de redes sociales, bases de datos, equipos computacionales, monitores y las APP de Smartphone para llegar a los clientes.

Logística Interna.

Se podrá realizar un diseño o rediseño físico del almacén identificando las áreas principales (recepción, almacén, preparación y acondicionamiento, expedición), dimensionando para un nivel de stock y flujo de materiales que permita alcanzar un nivel de servicio objetivo. Dicho diseño se

centrará en los sistemas de almacenaje, manutención y embalaje que garanticen la eficacia de los procesos logísticos.

Recepción.

Debe poseer un sistema informático para gestionar la mercancía que van a recibir y llevar una previsión de cuándo y cómo va a hacerlo.

Ubicación.

La ubicación no se limita a colocar los pallets en las estanterías. Puede que los materiales no tengan que ser almacenados, sino llevados directamente a otro punto de la cadena de suministro.

Salida.

También forma parte de la Logística Interna la responsabilidad de dar correcta salida hacia el siguiente paso de la cadena de suministro.

Operación Interna.

Consta del procesamiento de las materias para transformarlas en el producto final. Mientras más eficientes sean las operaciones más dinero puede ahorrar la empresa, influyendo en el valor agregado del resultado final y esta comprende las operaciones de recepción, almacenamiento y distribución del producto.

Logística Externa.

Se optimizaría un flujo de materiales de manera regular a través de una red de enlaces de transporte y de centros de distribución, incluyendo tanto la gestión de los flujos físicos como de información.

Además, la manipulación de la mercancía, que le proporcionan valor añadido antes de la distribución final hasta el cliente.

Marketing & Ventas.

Se genera un plan de marketing de acuerdo al número de personas que laboran en la república mexicana donde se tendrá una estrategia de venta de acuerdo a un análisis de mercado el calzado ya que este producto tiene el enfoque a los jóvenes ya que la línea nueva de calzado de seguridad es más sencilla de manera que no parece el típico calzado de seguridad ya que este vestirá de mejor manera, y tiene mejor apariencia y este también es más ligero. De igual manera se tendrá calzado para personas que ocupan calzado de seguridad, pero sin punta de seguridad lo que este calzado será más ligero y cómodo para personal de oficina que tiene que llevar un calzado de seguridad, así como también se podrá contar con una línea de calzado de seguridad para las personas que están acostumbrados a los modelos tradicionales, en esta etapa los vendedores y los agentes de marketing deben realizar los esfuerzos necesarios para dar a conocer el producto y lograr la mayor cantidad de ventas en base a los objetivos planteados a lo largo de todos los canales de venta, así como en los canales de apoyo a la venta. Además, deben gestionar los productos que vengan de postventa de manera de entregar soluciones rápidas y efectivas a los clientes.

Servicios.

Se contara con servicio de atención en los puntos de distribución donde se podrán realizar compras al menudeo o al mayoreo o a través de la web donde se podrá realizar el pago de manera electrónica o transferencia o efectivo se contara con un equipo que atenderá el portal web y redes sociales, se tendrá servicio de postventa y entrega a domicilio con un costo \$600 pesos cuando no

pase de cierto monto, y todos nuestros calzados tendrán garantía de 6 meses por error de fabricación o por algún daño que se haya generado por la mala fabricación.

Tipos de canales de distribución que se utilizara.

Con la popularización de internet y el asentamiento del comercio electrónico, los canales de distribución han experimentado los cambios lógicos para la adaptación a las nuevas tecnologías y la digitalización y estos pueden variar dependiendo del sector.

Nosotros utilizaremos el canal externo o ajeno, ya que la distribución y comercialización es por cuenta de nosotros y el producto viaja desde las manos del fabricante a las del mayorista, de éste al minorista hasta llegar al consumidor, y en algunos casos se tendrá un agente exclusivo que participa en la comercialización de los productos, y en algunos casos el canal puede ir en razón de costos, precios, estrategias empresariales, sector industrial, tipo de mercado, etc.

Estrategias de distribución.

Esta sería exclusiva, debido a que solo se vendería esta marca y el producto solo llegaría directo de fabricante a los centros de distribución del mayorista donde solo se vendería este producto a los puntos de venta o al consumidor y se tendría un objetivo de ventas de los productos y a no distribuir los de la competencia, en algunos casos se tendrán un grupo de agentes con el objetivo de situar el producto en el mayor número de empresas que utilicen este tipo de calzado, y con esta estrategia se podrá diferenciar el producto en el mercado y darle un posicionamiento de lujo y prestigio a la marca.

Estrategia de precio.

La estrategia de precios de Goodyear será en base a Precios de Referencia, esto significa que se

realizarán evaluaciones continuas a la competencia directa de la marca, tales como; Berrendo, Caterpillar, Riverland Ergonomic, etc....

Tipo	Modelo	Fabrica	Punto de Distribucion	Punto de Venta	Casquillo	Costo \$
Mocasín	Barron	454.7816	314.8488	104.9496	NO	874.58
Mocasín	Fusion ST	909.2616	629.4888	209.8296	OK	1748.58
Mocasín	Stratus ST	909.7816	629.8488	209.9496	OK	1749.58

Bota	Mason MF	852.3684	590.1012	196.7004	OK	1639.17
Bota	Maverik ST	908.8248	629.1864	209.7288	OK	1747.74
Bota	Aurora WO	703.2584	486.8712	162.2904	OK	1352.42
Bota	Reval ST	909.7816	629.8488	209.9496	OK	1749.58
Bota	Potro	880.2248	609.3864	203.1288	OK	1692.74

Todas las líneas tendrán descuentos en su compra inicial del 10% si superan los 20 pares, y este descuento pudiera incrementar si incrementa el número de calzado.

Otro descuento es el segundo par de menor valor con un 5% de descuento, este efecto genera un

Afianzamiento con la marca, y debido a la nueva plataforma se contará con una estrategia de venta a través de la web, Twitter, y Facebook que será dirigida a los jóvenes que cuentan con un empleo formal y esta estará enfocada en explicar los atributos y bondades del producto, además, uno de los mayores desafíos será enseñar y explicar las bondades del calzado en todos sus modelos de una manera divertida y fácil. Otro tipo de publicidad se realizará por medio del empaque de los productos, donde este pudiera ser algo novedoso.

Determinar volúmenes de arranque.

Derivado de las principales implicaciones en este proceso, resulto que es muy importante realizar un análisis para satisfacer las necesidades y expectativas y poder determinar la cantidad de volúmenes de arranque ya que partiendo de la información que resulto podemos definir que lo

volúmenes de arranque será de 2880 pares de calzado por mes donde con esta cantidad podemos iniciar para cubrir las necesidades de los clientes.

Impuestos de importación.

En todo proceso de compraventa internacional siempre hay dos partes, comprador y vendedor, cada una de ellas con sus propios intereses, el vendedor debe cumplir con sus obligaciones al tener los bienes disponibles para que el comprador ya sea que lo recoja en sus instalaciones u otro lugar y esto dependerá del tipo de Incoterm que sea seleccionado tanto por el comprador y que el vendedor este de acuerdo.

En este caso se utilizará el Incoterm CIP Carriage and Insurance Paid To (transporte y seguro pagado a) donde el vendedor despacha los bienes para la exportación y los entrega al transportista u otra persona estipulada por el vendedor en un lugar de envío designado, momento en el cual el riesgo se transfiere a el comprador. El vendedor es responsable de los costos de transporte. Asociado con la entrega de bienes y la adquisición de seguros cobertura al lugar de destino designado.

Con el nuevo tratado de libre comercio de América del norte “TLCAN” (el 1 de julio será T-MEC) y con la fracción arancelaria 64034002 se deberán cumplir las siguientes cuotas.

-Revalidación PRV 240 MXN Cuota fija.

-Contraprestación CNT 64 MXN.

Características del empaque.

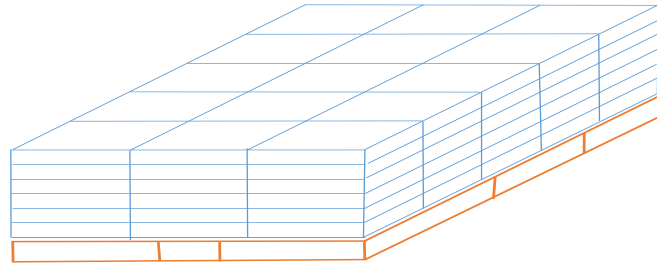
El embalaje del calzado cuenta con la característica y la calidad para la protección del producto durante su manipuleo y transporte internacional. El embalaje es la unidad primaria de protección

de la mercadería, el objetivo del empaque o embalaje es lograr un vínculo comercial permanente entre un producto y su consumidor, el cual debe ser beneficioso para ambos. Es por eso que cumplir con cada uno de los requisitos para que pueda llegar en buen estado, aumentará el potencial de cualquier empresa, y este embalaje o empaque es un recipiente o envoltura que contiene productos de manera temporal principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, transporte y almacenaje.



El empaque está seleccionado para el tipo de calzado, ya que cubre sus necesidades como la temperatura, humedad, resistencia, costos, especificaciones del comprador, el etiquetado, tarifas de flete y regulaciones gubernamentales.

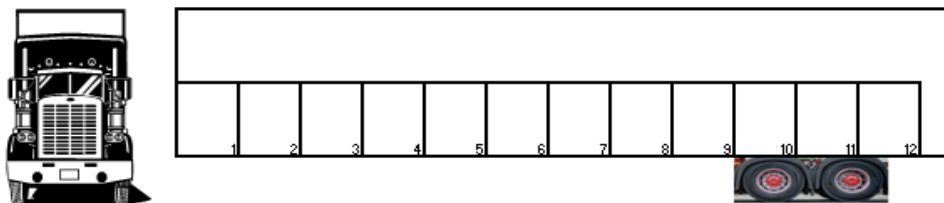
Para poder enviar el calzado de la fábrica a los puntos de distribución se deberá mandar en tarimas con camas de 15 pares de zapatos y con un máximo de 8 camas y para este tipo se utilizará una tarima que sea accesible por los cuatro lados, ya que permite que un montacargas, podrá manipularla y las dimensiones son iguales a la de una tarima estándar (120 x 115 cm.) y de esta manera puede utilizarse y cargarse en contenedores estándares para su transporte. Las medidas de la caja serán de 24.5 X 36 X 12.5 y con la medida de la tarima estándar se podrán colocar 15 pares de zapatos por cama y en cada tarima solo se podrán colocar como un máximo de 8 camas por tarima de calzado lo que esto nos arroja 120 pares de zapatos por tarima.



Volúmenes Logísticos.

La volumetría en logística, como su nombre lo indica, se refiere al volumen de los objetos o de la carga, y se entiende como el volumen calculado a partir de las dimensiones máximas (largo x ancho x alto) de un objeto, ya sea regular o irregular, la correcta carga de las tarimas es fundamental para evitar desplomes de la mercancía.

De acuerdo al ancho y largo de la tarima se podrán cargar 24 tarimas de 1.20 ancho y 1.15 de fondo por 1.20 mts de altura, y cada tarima podrá llevar 120 pares de calzado con un total de 2880 pares de calzado y la distribución de esta será de la siguiente manera.



Transporte, tiempos y costos he Incoterm.

En la cadena de suministro la logística toma un papel muy importante ya que una buena logística va a determinar los costos del producto por lo que se busca que el producto una vez que salga de fábrica llegue lo más pronto posible a los puntos de distribución.

En este caso se utilizará el Incoterm CIF donde el fabricante deberá ser responsable de transferir el calzado desde sus instalaciones a donde se le defina y el deberá asumir los gastos de transporte y seguro.

Una vez que el calzado haya llegado al destino asignado, el agente aduanal se encargara de realizar el proceso de descarga y cargara al transporte que se le defina y a partir de este punto los gastos de transporte y seguro son responsabilidad del comprador hasta que lleguen al punto de distribución.

El tiempo de traslado de la fábrica a la frontera es de 2 días en transporte terrestre y de la frontera al punto de distribución Aguascalientes de un día, y de igual manera se realizaría de forma terrestre.

Los gastos de traslado y de agente aduanal serían los siguientes.

-Almacenaje en frontera o gasto de despacho de 110 USD.

-Honorarios Aduanales 100 USD.

-Costo del flete caja completa de 53 pies LDO-AGS: 870 USD.

Estrategia de importación, almacenamiento y distribución.

Debido a que la empresa busca el crecimiento uno de sus principales objetivos va a ser contar con un sistema de almacenaje adecuado para lograr la reducción de costos, y lograr tener un inventario de calzado que cubra las necesidades, por lo que se realizaran órdenes de compra de acuerdo a las ventas que realicen los agentes de ventas.

Se tendrá un almacén de 300 mts. Cuadrados para poder almacenar 2880 pares de calzado de diferentes modelos y diferentes tamaños, en este se tendrá personal para poder realizar ventas de mostrador y otra persona para ventas en línea, en este almacén contara con dos personas que

utilizaran 2 camionetas que realizaran la entrega de los pedidos, para poder realizar las ventas se contara con un equipo de vendedores que tendrán cada uno de ellos un estado del bajío donde podrán realizar las ventas de calzado, y también se contara con una persona que vera todo el tema de documentación.

Tipo de cambio MXP / USD con proyección a 1 año.

De acuerdo a las condiciones del país y de acuerdo a los incrementos de los producto básicos para la producción del calzado donde una de las partes principales es el plástico y la goma que son derivados del petróleo donde este tipo de cambios pueden llegar a afectar las negociaciones por lo que se realiza una proyección de un año con un costo de Tipo de Cambio de \$22.5 peso por un dólar. Con este acuerdo la empresa no corre ningún riesgo de que haya una devaluación ya que se tiene bajo contrato el costo y así no habrá ningún riesgo para las partes.

Márgenes de Ganancias.

De acuerdo al objetivo de vender 2880 pares de zapatos donde se tendrá un local de 300 mts con todos los servicios y de igual manera tener una plantilla de 13 personas donde lo que pretendemos es poder desarrollar el calzado Goodyear en 4 estados del bajío y de acuerdo a los cálculos de los gastos menos las ventas tenemos un margen de ganancia de \$853,476 USD y tratando que el próximo año se pueda incrementar este número ya que se buscara poder entrar en más estados de la república.

Canales de distribución y sus funciones.

Se define como canal de distribución a las diferentes rutas que toma el producto desde el fabricante o proveedor o hasta llegar al consumidor final. Por lo tanto, en este caso será de forma directa el

canal de distribuidor, ya que el calzado vendrá de fábrica al centro de distribución donde el calzado se recibirá de forma terrestre en tráiler que será pagado por el centro de distribución.

La función del canal de distribución del distribuidor al cliente será de diferentes formas donde serán alineados con el fin de colocar el producto en diferentes puntos de venta para el comprador cumpliendo ciertos criterios de cantidad, plazo y condiciones deseadas.

Condiciones de Pago / Crédito.

Las condiciones de pago son los términos acordados entre un vendedor y un comprador por lo que se tendrán diferentes líneas de pago, en el caso de mayoreo todas las líneas tendrán descuentos en su compra inicial del 10% si superan los 20 pares, y este descuento pudiera incrementar si incrementa el número de calzado.

En el caso del menudeo se aplicaría descuento si existiera alguna campaña o si se llevara un segundo par de menor valor con un 5% de descuento, este efecto genera una fidelización del cliente con la marca.

Descuento por pronto pago y de igual manera se otorgarán crédito de 30 a 45 días de pago.

Determinar estrategia de inventarios de reposición y colocación de órdenes a la marca.

Estrategia de inventarios de reposición y colocación de órdenes a la marca.

La reposición de stock se dará cada vez que el inventario llega a un punto de stock mínimo establecido por el corporativo, y de igual tendremos 2 tipos de órdenes de compra, las conocidas y las desconocidas, las órdenes de compra conocidas serán aquellas que se pondrán cada vez que se tenga la cotización del cliente firmada por lo que serán ventas seguras y las ordenes desconocidas serán aquellas que se realicen para tener inventario para poder vender en menudeo.

En el caso del calzado que se rezague en el inventario al final de la temporada se pondrá a la venta con un descuento atractivo para el cliente. La estrategia de reposición que se maneja es bajo demanda por un daño y esta se maneja de forma independiente con el fabricante bajo contrato.

Estrategia de posicionamiento.

Se buscará el posicionamiento de la marca de calzado Goodyear a través de diferentes técnicas que coloquen en la mente de los consumidores los atributos que identifiquen a la marca Goodyear entre sus preferidos, se busca utilizar una estrategia de los atributos que tenga el calzado donde de esta manera sea identificado por los clientes que le brindarán un valor agregado superior al resto de los competidores presentes en el mercado, de ahí la necesidad de posicionar en la mente de los mismos las ventajas que representa el calzado.

Se pretende llegar a los jóvenes que trabajan largas jornadas del día utilizando su calzado de seguridad y en el caso del zapato de seguridad Goodyear es un calzado fresco cómodo que no hace que tu día sea cansado, se pretende tener un calzado de seguridad de alta calidad, donde puedas vivir tu vida llena de aventuras con comodidad y confianza donde tu sepas que estas protegido en todo momento, tendrán garantía de 6 meses, y lo más importante que será un calzado ligero que vista a los jóvenes de manera casual.

Medios publicitarios.

Inicialmente el calzado Goodyear está dirigido a los jóvenes que les gusta estar cómodos en todo momento, y hoy en día las redes sociales son uno de los medios más importante por lo que se pretende tener presencia en internet y en el comercio electrónico, los canales de distribución han experimentado los cambios lógicos para la adaptación a las nuevas tecnologías y la digitalización y estos pueden variar dependiendo del sector.

Nosotros utilizaremos la publicidad para dar a conocer nuestros productos, y los medios que se utilizarán serán:

La televisión, radio, periódicos, revistas, catálogos, cine, folletos y las redes sociales y con este tipo de promociones podremos llegar a muy grandes audiencias seleccionadas o a centrarse a una audiencia más pequeña y bien definida. La publicidad es un método promocional muy eficaz en cuanto a su costo, porque el costo por persona es muy bajo si se considera que llega a una infinidad de personas. Además, permite repetir el mensaje infinidad de veces, para que tenga una mayor redacción y penetración publicitaria.

Mensaje Goodyear.

Una empresa con más de 100 años las respaldan de manera que ha logrado construir un legado de seguridad en todos sus productos por lo que Goodyear es una marca de calidad y seguridad en el mercado mundial, y es una empresa que cuenta con mucha experiencia y que tiene tecnología de vanguardia, La colección Goodyear “Safety” consiste en botas y zapatos adecuados para entornos de trabajo difíciles, las características principales incluyen una construcción ligera con suela antideslizante y resistente hechas de combinación de caucho y phylon, con refuerzo en la puntera y con una suela flexible.

Los zapatos Goodyear proporcionan sujeción, amortiguación y confianza en todas las condiciones y situaciones, y el slogan del calzado es “Para vestir bien y seguro usa calzado Goodyear. ”

Elementos de apoyo.

Con las características del calzado y a que la publicidad de la competencia es muy similar e idéntica, las estrategias de promoción de ventas son utilizadas para ganar mercado dentro del

público consumidor y además obtener un volumen de venta, por lo que se estimulara la venta de productos establecidos, para atraer nuevos mercados, aumentar las ventas en épocas críticas.

Obtener ventas más rápidas en productos en su etapa de declinación y de los que se tiene todavía mucha existencia, a través de premios, ofertas y reducción de precio

En el caso de la tienda a menudeo se emplearán para estimular a los consumidores, exhibidores, vitrinas y demostradores.

Ventas anualizadas en dólares.

Con la visualización de la corrida financiera y la proyección de ventas determinada para un período de tiempo anual se podrá ver si se tiene un incremento o disminución en comparación con el período anterior, y de esta manera se puede planificar y ejecutar en cada departamento de manera de ser más eficiente. Las ventas anualizadas serán de \$1,343,355 USD.

Proyección de costo de lo vendido y determinación de contribución marginal.

Se tiene una proyección de venta de 2880 pares de zapatos por mes en 4 estados de la republica donde el objetivo es poder desplazar este número zapatos y de esta manera poder tener una contribución marginal de \$853,476 USD anual y pudiera darse que las ventas incrementaran en el próximo año y de esta manera esta contribución pudiera aumentar.

Proyección de gastos de operación.

Para poder ser una empresa competitiva se rentó una nave industrial de 300 mts. Y en esta se tendrá la venta de mayoreo y menudeo, donde la en esta se encontrará personal de ventas de mostrador y ventas en línea y aquí se recibirán las órdenes de venta de los agentes que estarán cubriendo los estados de San Luis Potosí, Guanajuato, Jalisco y Aguascalientes.

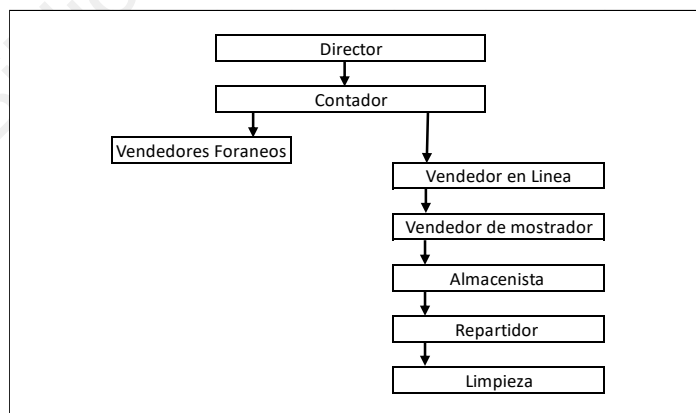
Se tendrá personal que realizara las entregas en una camioneta de la empresa y se tendrán 13 personas en nómina lo que esto generar un gasto de operación de \$209,616 USD y estos pudieran ser que aumenten en el próximo año ya que se pretende crecer por lo que crecerían los gastos.

Proyección de gastos logísticos.

En este caso se estará trabajando de manera que solo se tenga que traer un envío por mes al menos que se tuviera una gran venta se pediría más y con el Incoterm CIF y a las leyes mexicanas donde los gastos de importación serian de \$13,122USD anuales donde este costo se establecería bajo contrato tanto con el agente aduanal y el transportista de manera que no pudieran aumentar sus costos.

Estructura organizacional humana.

Todas las empresas tienen una estructura organizacional que las define, los objetivos y metas a conseguir determinan cómo están organizadas las compañías en niveles jerárquicos, departamentales, funcionales, entre muchas otras unidades de negocio. Los gastos de la estructura organización serán de \$136,000 USD anuales.



Misión.

Proporcionar seguridad al proveer los mejores calzados de seguridad para las personas comprometidas con la calidad y servicio al cliente.

Visión.

Convertirnos en la empresa de calzado segura a través de nuestra avanzada tecnología, aplicando a cada uno de nuestros productos, y enfocarnos hacia la excelencia en el desempeño y ser expertos en la seguridad de las personas.

Utilidad antes de impuestos.

Es muy importante realizar el cálculo de la utilidad neta de la empresa ya que con este análisis se logra detectar el beneficio económico efectivo que obtienen los dueños de una empresa u organización, se consideran los ingresos obtenidos, y los gastos en los que fue necesario incurrir y después de realizar la corrida financiera se logró determinar una utilidad antes de impuesto de \$643,860 USD, se anexa corrida.

USD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Anual
Ventas	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 2,518,790	\$ 30,225,485
Costo	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 918,522.71	\$ 11,022,273
Contr Marginal	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 19,203,212
Tipo de Cambio													\$ 30,225,485
\$	1.00												
Margen MXP	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 1,600,268	\$ 19,203,212
Costos MXP													
Importación	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 24,604.00	\$ 295,248
Almacenamiento	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ 840,000
Distribución	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 144,000
Seguros	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 3,575.67	\$ 42,908
Sueldos	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 255,000	\$ 3,060,000
Viajes	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 27,850	\$ 334,200
Total Costos	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 393,030	\$ 4,716,356
Utilidad Bruta	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 1,207,238	\$ 14,486,856

Unidades vendidas	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	2,880.00	34,560.00
Precio de venta	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	\$ 874.58	
Costo mat vendidos	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	\$ 318.93	

Conclusión del caso

En el proyecto que realice he logrado identificar los puntos que hay que cubrir para la implementación de la venta exitosa del calzado de seguridad, por lo que en este análisis me deja muchas cosas importantes que analizar y reflexionar para una buena implementación.

Dentro de los puntos que considere que tienen más importancia dentro del proyecto es detectar cuáles son las necesidades reales de las personas que pueden consumir este tipo de calzado y los procesos operativos se apeguen a la realidad del trabajo, así como los beneficios económicos y laborales, y el problema que pudiera presentarse es que el proyecto no cumpla con el objetivo y no se cumpla una implementación exitosa.

Experiencia y pertenencia UP

En este caso conforme fui realizando este proyecto, me percate de cosas que nunca había considerado como son las necesidades de las empresas de todo los procesos que tienen que realizar para poder tener algún producto de calidad a la venta para las personas, así como todo lo que implica implementar todos los departamentos distintos de la empresa, y con los análisis financieros lograr tener una visión más clara de la funcionalidad de la empresa, y saber que se tienen gastos que no se pueden eliminar, y la responsabilidad de respetar los planes de trabajo.

Con la Maestría de la cadena de valor, mi visión cambio ya que en esta me ofreció un programa de estudios donde en este caso todo lo que aprendí a lo largo de maestría lo pude implementar, ya que utilicé varias técnicas que me enseñaron y apliqué varios análisis y con los resultados obtenidos pude determinar si el caso es viable.

También puede darme cuenta de que, mediante la cadena de valor, la empresa puede identificar sus fuentes de ventajas competitivas, y el análisis de la cadena de valor describe cada una de las actividades que realiza la empresa.

Bibliografías

<https://corporate.goodyear.com/en-US/about/our-brand-and-products.html>

<https://economipedia.com/definiciones/utilidad-neta.html>

<https://corporate.goodyear.com/en-US/>

https://www.berrendo.tienda/?gclid=EAIaIQobChMImllyklqme6gIVhcDACH3RhQSLEAAYASAAEgKqK_D_BwE

<https://berrendo.com/>

<https://www.inegi.org.mx/datos/>

<https://insademexico.mx/conoce-los-mejores-zapatos-seguridad-en-mexico/>

<https://www.zapatosveganos.net/las-partes-del-zapato/>

<https://www.uniforma.net/blog/tipos-de-suelas-de-calzado/>

<https://avanzaseguridadtotal.com/diferentes-tipos-de-suela-en-calzado-de-seguridad/>

<https://www.mundoherramienta.net/material-prevencion-riesgos-laborales/zapatos-seguridad/>

<https://www.seguridadencalzado.com/p/guia-definitiva-para-comprar-el-mejor.html>

https://www.ergonomic.com.mx/sucursalesdistribuidores.php?gclid=EAIaIQobChMIg8Dqj9Ty6QIVyf7jBxORIA6wEAAYASAAEgI6c_D_BwE

<https://www.workman.mx/nuestra-herencia/>

https://www.berrendo.tienda/nosotros_3xST

<https://calzadoseguridad.com.mx/niu/>

<http://www.calzadoduramax.com/nosotros>

<https://ozapato.com/construcciones-de-calzado-goodyear-welt-blake-stitch-y-pegado/>

<http://goodyearwelt.es/es/fabricacion-good-year-welt>

<https://br.escueladenegociosydireccion.com/business/emprendedores/canales-de-distribucion-cual-es-el-adecuado-para-tu-negocio/>

<https://www.reviewbox.com.mx/zapatos-de-seguridad/>

Biblioteca Aguascalientes