

## **Plan de negocios:**

### **Lee & Borquez Trading Company Kawasaki Footwear**

Seminario para optar al título de Ingeniero Comercial,  
Mención Administración

**Participantes:**

**Yun Hwan Lee**

Profesor guía:

Gustavo Amtmann Darras

**Santiago, Chile, 2011**

No autorizado por el autor para ser publicada a texto completo en Cybertesis.



RESUMEN . .	4
NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO . .	6

# RESUMEN

Este plan de negocios se trata sobre la creación y desarrollo de una compañía de trading, llamada "LEE&BORQUEZ TRADING COMPANY" (LBTC). Una compañía que se dedica a la importación de bienes novedosos e innovadores desde cualquier parte del mundo, con el fin de insertarlos al mercado chileno y siempre con miras a expandirse a otros países de la región. El proyecto es para cumplir el sueño emprendedor de dos jóvenes con una visión global, que creen que el mundo ofrece miles de oportunidades de negocios, introduciendo productos novedosos e innovadores de un país a otro.

El proyecto inicial de la compañía es importar y distribuir zapatillas de la marca danesa llamada "KAWASAKI FOOTWEAR", se trata de una marca líder en Escandinavia y muy reconocida en Europa, sin presencia en Latinoamérica. La compañía espera empezar a comercializar zapatillas mediante distribuidores minoristas ya existentes, sin tiendas propias, ya que con una sola marca de zapatillas y con modelos limitados, es muy difícil operar puntos de ventas propios, puesto que se estaría compitiendo con otras marcas ya consolidadas y lograr que el proyecto sea rentable se haría bastante complejo.

A su vez creemos que es muy arriesgado abrir tiendas propias en puntos de ventas claves como es el caso de malls o calles exclusivas, existen varias tiendas especializadas que comparten el mismo concepto de Urban y Fashion que calza con el concepto de Kawasaki Footwear, como lo serían Zoo Concept, Adrenalin, Block, Inside y etc. Las tiendas mencionadas no cuentan con sus marcas propias, sino que se dedican a comercializar calzados de marcas internacionales, también ofrecen la posibilidad de utilizar sus espacios a otras marcas nuevas que cumplan con el perfil que buscan ellos, cobrando una comisión por venta.

El proyecto consta de diez puntos generales que en su desglose se han explicado a cabalidad. En el punto 2 se describirá y se introduce sobre la marca elegida por la compañía para ser importada y traída al país, se describe su atractivo y su historia. En los puntos 3 y 4 lo que se hace es evaluar la industria, el mercado y las

posibles variables que puedan afectar a la entrada al país de Kawasaki Footwear. Para poder definir dichas variables, se realizará un análisis FODA y un PORTER. Importante es

mencionar que en el punto 3 se analizará el mercado potencial y se realiza la segmentación correspondiente.

El punto 5 es uno de los puntos más importantes del proyecto, puesto que se definirán las estrategias para poder entrar a comercializar en Chile las zapatillas y se realizara el plan de marketing.

Los puntos 6 y 7 nos encontraremos con el plan de implementación que nos explicará cuales son las responsabilidades y funciones. En el 7 nos encontraremos con la

explicación del modelo de negocios implementado.

El punto 8 y 9 simplemente nos indicaran aspectos legales de la sociedad y posibles riesgos e incertidumbres que se presentan con este proyecto.

Finalmente nos encontraremos con el punto 10 y 11, este poseerá un desglose punto por punto de cada uno de puntos importantes a la hora de evaluar el proyecto de forma financiera. Con esto podremos afianzar y corroborar lo que ha sido explicado en los

puntos anteriores y cerrar el proyecto. El punto 11 contiene los anexos del proyecto.

# NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO

No autorizado por el autor para ser publicada a texto completo en Cybertesis