

---

---

## **20- ANEXOS**

### **INSTRUMENTOS DEL DISEÑO METODOLÓGICO DESARROLLO DE TÁCTICAS**

---

## 1. Anexos

### Instrumentos del diseño metodológico (Primer etapa)

#### Guía de pautas (Entrevistas a gerentes de Calzados Avenida)

Esta entrevista está pensada en función del trabajo de investigación que estoy realizando acerca de la empresa, y tiene como propósito indagar algunos aspectos de la misma. Le agradezco desde ya su tiempo y colaboración.

#### **Variable 1: Identidad corporativa.**

##### **Dimensión 1. Gestión corporativa - comportamiento corporativo.**

- 1.1 Estrategia de la firma para el nuevo proyecto de calzado infantil (Políticas funcionales: producción, financiación, recursos humanos, comercial, etc.).
- 1.2 Análisis FODA de nuevo proyecto.
- 1.3 Visión a futuro: la empresa en 3 años.

##### **Dimensión 2. Cultura corporativa – ideología.**

- 2.1 Presunciones y valores acerca de la propia empresa.
  - La realidad y la verdad (lo que es y no es real y cómo se determina).
  - El tiempo (orientación básica en relación al pasado, presente y futuro) y el espacio.
  - Naturaleza de las personas y de su actividad.
  - Naturaleza de las relaciones humanas.
  - Orientación hacia la acción, hacia el servicio, la innovación o los recursos humanos.
- 2.2 Presunciones y valores respecto del entorno (compromiso social).
  - Apertura - cierre.
  - Relación de dominación, sumisión, o armonía.

**Dimensión 3. Personalidad corporativa.**

- 3.1 Atributos corporativos que se pretenden transmitir.
- 3.2 Atributos diferenciadores del resto de las empresas del rubro.
- 3.3 Valores por los que la empresa quiere ser reconocida.
- 3.4 Identidad visual: atributos de la empresa presentes en ella.

**Dimensión 4. Público objetivo.**

- 4.1 Justificación de su elección.
- 4.2 Investigación al respecto (medios y canales que este público emplea, expectativas e intereses, preferencias en cuanto a comercios, etc.).
- 4.3 Imagen que puede tener el mismo sobre el producto y servicio brindado por la empresa.
- 4.4 Posible imagen del mismo sobre la empresa.

**Variable 2: Comunicación corporativa.**

**Dimensión 1. Formalización.**

- 1.1 Actual y pretendida.

**Dimensión 2. Discurso.**

- 2.1 Mensajes intencionales, no intencionales, residuales y exteriores.
- 2.2 Actividades que se consideren de interés para comunicar.

**Dimensión 3. Medios y acciones.**

- 3.1 Utilizados y a utilizar para dirigirse al público de interés y en general.

**Dimensión 4. Frecuencia.**

- 4.1 En cada actividad o soporte.
- 4.2 Posibles factores temporales de influencia.

**Variable 3: Competencia.**

**Dimensión 1. Investigación y seguimiento.**

1.1 Identificación: reconocimiento de los principales competidores en el público meta.

1.2 Estrategias y acciones comunicacionales en el público meta.

1.3 Análisis de puntos fuertes y débiles de la empresa respecto a la competencia.

Solicitud de material: Piezas de acciones comunicacionales (folletos, papelería, publicidades, gráficas, etc.).

## Guía de pautas

### (Entrevistas a personal de las empresas competidoras de Calzados Avenida)

Esta entrevista está pensada en función de un trabajo de investigación que estoy realizando para mi tesis acerca de la comunicación en las empresas de calzado, y tiene como propósito indagar algunos aspectos de la misma. Le agradezco desde ya su tiempo y colaboración.

#### **Variable 1: Identidad corporativa.**

##### **Dimensión 1. Gestión corporativa - comportamiento corporativo.**

1.1 Orientación de la empresa (hacia el usuario, la acción, la innovación o los recursos humanos).

##### **Dimensión 2. Personalidad corporativa.**

- 2.1 Atributos corporativos que se pretenden transmitir.
- 2.2 Atributos diferenciadores del resto de las empresas del rubro.
- 2.3 Valores por los que la empresa quiere ser reconocida.
- 2.4 Identidad visual: atributos de la empresa presentes en ella.

#### **Variable 2: Comunicación corporativa.**

##### **Dimensión 1. Formalización.**

1.1 Actual y pretendida.

##### **Dimensión 2. Discurso.**

- 2.1 Mensajes intencionales, no intencionales, residuales y exteriores.
- 2.2 Actividades que se consideren de interés para comunicar.

##### **Dimensión 3. Medios y acciones.**

3.1 Utilizados y a utilizar para dirigirse al público de interés.

**Dimensión 4. Frecuencia.**

1.1 En cada actividad o soporte.

4.2 Posibles factores temporales de influencia.

**Variable 3: Competencia.**

**Dimensión 1. Investigación y seguimiento.**

1.2 Análisis de la empresa respecto a la competencia.

Solicitud de material: Piezas de acciones comunicacionales (folletos, papelería, publicidades, gráficas, etc.).

## Grilla de observación (Observación)

			Si	No	Comentarios
Identidad Corporativa	básicos: nombre, logotipo e imago tipo Identidad Visual (Signos identificadores)	Coherencia, unidad			
		Pregnancia			
		Memorabilidad			
		Facilidad de reconocimiento			
		Relación con la personalidad corporativa			
		Relación con la cultura corporativa			
		Relación con la realidad corporativa			
		Relación con el comportamiento corporativo			
		Relación con los mensajes de la organización			
		Pertinencia respecto a los públicos a los que se dirige			
		Colores:			
		Coherencia, unidad en todas las aplicaciones			
		Pertinencia respecto a los públicos			
		Pertinencia respecto a lo que la organización pretende transmitir			

Esta grilla se aplicará tanto en la empresa Calzados Avenida como en las firmas de la competencia. Se utilizará, para completarla, todo el material solicitado en las entrevistas que se haya podido obtener.

---

## Instrumentos del diseño metodológico (Segunda etapa)

### Cuestionario número 1 (Encuestas a Gerentes de Calzados Avenida)

#### Ideología de la organización (Cuestionario Harrison)

Haga un círculo en la letra de la opción que a usted le parezca adecuada:

**1. Un buen jefe debe ser:**

- a) Fuerte, decidido y firme, pro justo; protector, generoso e indulgente con los subordinados leales.
- b) Impersonal y correcto, evitando el ejercicio de su autoridad en beneficio propio y que exija a sus subordinados sólo las obligaciones establecidas.
- c) Igualitario, que fomente la participación en asuntos relacionados con el trabajo, que utilice su autoridad para obtener recursos necesarios para el trabajo.
- d) Sensible y responsable con los valores y las necesidades de los demás, usa su posición para procurar satisfacción y simular desarrollo y oportunidades para sus subordinados.

**2. Un buen subordinado debe ser:**

- a) Complaciente, gran trabajador y leal con los intereses de su superior.
- b) De confianza, responsable, conocedor de los deberes y responsabilidades de su trabajo, evitando acciones que molesten a su superior.
- c) Automotivado para contribuir con lo mejor de él al trabajo y abierto a aportar ideas y sugerencias y dar de buen grado el liderazgo a otros cuando poseen mayor experiencia o capacidad.
- d) Potencialmente interesado en el desarrollo de sus capacidades y abierto a aprender y recibir ayuda, respetando los valores de los demás y contribuyendo de buen grado a su desarrollo.



**3. Un buen miembro de la empresa debe dar prioridad a:**

- a) Las demandas personales del jefe.
- b) Los deberes y responsabilidades de su función y a los comportamientos personales acostumbrados en la organización.
- c) Las necesidades de trabajo respecto a la competencia, habilidad, energía y recursos materiales.
- d) Las necesidades personales de cada uno.

**4. La gente que hace bien las cosas en la empresa son aquellos que:**

- a) Son listos y capaces para dirigir y controlar el poder.
- b) Son conscientes y responsables, con un fuerte sentido de lealtad a la empresa.
- c) Son técnica y profesionalmente competentes y están comprometidos con el trabajo bien hecho.
- d) Son competentes en las relaciones personales y están comprometidos con el desarrollo de la gente.

**5. La empresa trata al individuo:**

- a) De acuerdo con el tiempo y energía dedicados a las altas jerarquías de la empresa.
- b) De acuerdo a los derechos y obligaciones estipulados en su contrato.
- c) Como un colaborador que ha comprometido su capacidad y habilidades en una causa común.
- d) Como a una persona interesante en sí misma.

**6. La gente en su empresa está influida y controlada por:**

- a) El ejercicio personal del poder económico y político (premio/castigo).
- b) El ejercicio impersonal del poder económico y político para reforzar los resultados medios.
- c) La comunicación y la discusión de las necesidades del trabajo y de la orientación adecuada para lograr los objetivos propuestos.
- d) Por el interés y el placer de lo que hace y/o el compromiso con las necesidades de los demás.

**7. El control por parte de una persona de las actividades de otra es legítimo si:**

- a) Tiene más autoridad y poder en la empresa.
- b) Esa es su función en la empresa.
- c) Tiene más conocimiento y experiencia.
- d) Se acepta que la ayuda o enseñanza de la primera puede contribuir al aprendizaje y desarrollo de los demás.

**8. La asignación de tareas en la empresa se debe basar en:**

- a) El juicio y las necesidades personales de la dirección.
- b) La división formal de funciones y responsabilidades.
- c) Los recursos y experiencia de cada uno necesarios para el trabajo.
- d) Los deseos y necesidades personales para el desarrollo individual de los miembros de la empresa.

**9. El trabajo es el resultado de:**

- a) Las expectativas de recompensa, el miedo al castigo o la lealtad personal hacia el poder individual.
- b) El respeto por las obligaciones contractuales apoyado por sanciones y por la lealtad hacia la empresa.
- c) La satisfacción por el trabajo bien hecho y el compromiso personal con los objetivos del trabajo.
- d) El placer del trabajo en sí mismo y el compromiso y respeto por las necesidades y valores de los demás.

**10. La gente trabaja junta cuando:**

- a) Por requerimiento de la alta dirección o porque creen que pueden sacar ventajas del otro.
- b) La coordinación y el cambio vienen especificados formalmente.
- c) Cuando la unión es necesaria para el progreso de la tarea.
- d) Cuando la colaboración es especialmente satisfactoria o novedosa.

**11. Qué es objeto de mayor competitividad dentro de su empresa:**

- a) Poder y ventajas personales.
- b) Un estatus alto en el organigrama.
- c) La excelencia en el trabajo.
- d) La atención a las propias necesidades personales.

**12. Cómo se gestionan los conflictos en su empresa:**

- a) Son controlados por autoridades más altas y a menudo promovidos por ellas mismas para mantener su propio poder.
- b) Son evitados por la referencia continua a roles, procedimientos y definiciones de responsabilidad.
- c) Mediante una completa discusión de las circunstancias del aspecto polémico del trabajo.
- d) A través de abiertas y hondas discusiones sobre las necesidades y los valores personales implicados.

**13. Quién toma las decisiones en su empresa:**

- a) Las personas con más poder y autoridad.
- b) Quien tiene descrito ese cometido entre las funciones de su puesto.
- c) Quien más experiencia y conocimiento posea respecto al problema en cuestión.
- d) Quien personalmente se encuentre más implicado y afectado por el resultado.

**14. Cómo se controla en su empresa la comunicación y la información:**

- a) Fluye de arriba hacia abajo a través de la pirámide jerárquica.
- b) Fluye en ambos sentidos según una pirámide funcional, estando cada función controlada por otra superior en la pirámide y la información horizontal constreñida.
- c) La información acerca de las necesidades del trabajo fluye desde el centro hacia todas las direcciones donde se encuentren los recursos más próximos dentro de la organización para resolver la tarea. La coordinación de la información es global y su estructura cambiará en función de cada tarea.
- d) Se establece de persona a persona en función de relaciones personales, de ayuda

mutua, satisfacción y valores compartidos. La coordinación establece niveles globales de contribución para el mantenimiento de la organización, establecidos por mutuo acuerdo.

**15. El entorno es entendido como:**

- a) Una competitiva jungla de todos contra todos en la que explotas o eres explotado.
- b) Un sistema ordenado en el que la competencia está regulada por leyes y los conflictos sometidos a negociación y compromiso.
- c) Un complejo de formas y sistemas imperfectos que serán reconfiguradas y mejoradas por los logros de la empresa.
- d) Un complejo de ayudas y amenazas potenciales que puede ser provechoso para la organización si se toma como un espacio para el juego y el trabajo indistintamente.

Ahora marque con una cruz (X) la opción que considere correspondiente:

**16. A su juicio, ¿hacia dónde se orienta más decididamente su empresa en su conjunto?**

(Escala de calificación)

	Muy poco	Poco	Bastante	Mucho
Hacia el servicio al usuario: buenos controles de calidad, buen servicio posventa, rapidez, etc.				
Hacia la acción: organización flexible, gestión y staff reducido, rapidez en la satisfacción de la demanda, etc.				
Hacia la innovación: aplicación de nuevas tecnologías, renovación del catálogo de productos, etc.				
Hacia los recursos humanos: alta cohesión interna, participación informal, reciclaje permanente, etc.				

Competencia

- 1. ¿Cree usted que su empresa es positivamente diferente a las de su sector?** (Escala de Likert)

Nada

Algo

Bastante

Mucho

Diga, por favor, en qué estriba la diferencia positiva.

---

2. **¿Cree usted que su empresa es negativamente diferente a las de su sector?** (Escala de Likert)

Nada

Algo

Bastante

Mucho

Diga, por favor, en qué estriba esa diferencia negativa.

---

## Cuestionario número 2

### (Encuestas a público de interés)

*Buenos días, soy alumna de la Universidad Siglo 21 y estudiante de la Carrera de Relaciones Públicas e Institucionales, y como trabajo final de graduación, estoy realizando una investigación sobre el perfil de los consumidores de calzado infantil, por lo que quisiera hacerle algunas preguntas. Su opinión es importante para recaudar información. Esta encuesta es anónima y contestarla le llevará muy poco tiempo, durará alrededor de 10 minutos. Le agradezco toda su sinceridad y disposición para responderla.*

Marque con una cruz (X) la opción que considere correspondiente:

**1. Sexo:**

Masculino

Femenino

**2. Edad:**

Entre 20 y 30 años.

Entre 30 y 40 años.

Entre 40 y 50 años.

**3. ¿Cuál es el nivel educacional del Principal Sostén de su Hogar?**

Sin estudios

Estudios Primarios incompletos

Estudios Primarios completos

Estudios Secundarios incompletos

Estudios Secundarios completos

Estudios Terciarios incompletos

Estudios Terciarios completos

Estudios Universitarios incompletos

Estudios Universitarios completos

Post Grado

**4. ¿Cuál es la actividad del PSH?**

Trabaja

Jubilado/ Pensionado

Desocupado

**5. ¿Cuál es la categoría ocupacional del PSH?**

**Cuenta propia**

No trabaja

- Rentista

Autónomo

- Changanín
- Otros trabajos no especializados
- Comerciante sin personal
- Técnico, artesano, trabajador especializado
- Profesional independiente (sin empleados a cargo)
- Otros autónomos

Empleadores

- 1-5 empleados
- 6-20 empleados
- 21 y más empleados

**Relación de dependencia**

- Empleada doméstica
- Trabajador familiar s / rem. fija
- Obrero no calificado
- Obrero calificado
- Técnico / Capataz
- Empleado sin jerarquía (administrativo, técnico, de servicios, de comercio)

Estado

Privado

- Jefe intermedio  
Estado  
Privado
- Gerencia  
Estado  
Privado
- Alta dirección  
Estado  
Privado

**6. Sin contar al PSH, ¿cuántas personas de las que viven en su hogar aportan dinero para afrontar los gastos del mismo (ya sea a través de sueldos, honorarios, tickets, subsidios, jubilaciones, pensiones, ayudas de familiares que no viven en la casa, changas, rentas o cualquier otra forma de ingreso)?:**

Más de uno

Uno

Ninguno

**7. Patrimonio:**

Bienes que usted posee:

- TV color
- Videgrabador o DVD
- Teléfono fijo
- Teléfono celular
- Heladera con freezer
- Freezer independiente
- Lavarropas automático
- Tarjeta de crédito/débito del PSH
- Computadora personal
- Aire acondicionado
- Microondas



- Cámara de video filmadora
- Cámara fotográfica digital
- Servicio de TV cable
- Acceso a internet
- Automóvil
- Posee (Especificar cantidad, marca, modelo y antigüedad)
- No posee

**8. Medios de comunicación que consume (especificar):**

Diarios

---

Revistas

---

Televisión

---

Radio

---

Internet

---

**9. Indique su frecuencia de uso respecto a los siguientes medios:**

	Muy frecuente	Frecuente	Cada tanto	Casi nunca	Nunca
Diarios					
Revistas					
TV					
Radio					
Internet					

**10. Si empresas de calzado infantil quisieran brindarte información, ya sea sobre recomendaciones o consejos del calzado de los niños, sobre la forma en que las industrias lo confeccionan, sobre las novedades al respecto, sobre los beneficios que ofrecen, etc., ¿A través de qué medios le gustaría recibirla?:**

Diarios

Revistas

TV  
Radio  
Internet  
En la calle  
En los mismos comercios de calzado  
Página Web  
Correo electrónico  
No me interesa recibir información  
Otros (especificar cuáles)

---

**11. ¿Con qué frecuencia le gustaría recibirla?**

Diariamente  
Semanalmente  
Mensualmente  
Anualmente  
Sólo cuando yo la necesite  
Cada vez que la empresa tenga una novedad para comunicar

**12. Respecto al calzado de sus hijos/as, seleccione los 5 atributos que considere más importantes:**

La comodidad  
La facilidad o practicidad de limpieza  
El precio  
La resistencia  
El diseño  
Que tenga arco  
El peso (Que sea liviano)  
La practicidad para calzarlo  
La calidad  
Lo original o innovador que sea

La marca

Que sea adecuado para sus problemas de pie (Que esté confeccionado en función de las recomendaciones de la podología pediátrica)

Otro/s (especificar):

---

**13. Ordene según su nivel de importancia los atributos seleccionados anteriormente, considerando que 1 representa “muy importante, fundamental” y 5 “menos importante”.**

1.

2.

3.

4.

**14. ¿Qué comercios de calzado infantil conoce?**

---

---

**15. ¿Prefiere comprar en alguno de ellos en particular? Si su respuesta es sí, ¿En cuál y por qué?**

---

---

**16. ¿Cuál/Cuáles de las siguientes marcas de calzado infantil conoce?:**

Pollito

Foster

Atomik

Rigazio

Jaguar

Heyday

Plumitas

Gusti

No conozco ninguna de esas, pero conozco a:

---

**17. ¿Qué confianza te inspiran esa/s marca/s?:**

Mucha. (Especificar marca)

Poca. (Especificar marca)

Nada. (Especificar marca)

**18. En los casos de poca o nada de confianza: ¿Por qué?**

---

**19. ¿Tiene preferencias por alguna/as de ellas? ¿Cuál/es y por qué?**

---

---

**20. ¿Cómo llegó a conocerlas? (Especificar cada marca en la respuesta)**

Por un amigo/a o conocido/a

Por experiencia:

- La vio en un comercio
- Compró alguna vez
- Otra (especificar).....

Por publicidad:

- En periódicos (mencionar cuál/es)
- En revistas (mencionar cuál/es)
- Radial (mencionar radio)
- Televisiva (mencionar canal y horario o programa si lo recuerda)
- En internet (mencionar dónde)
- En la calle (especificar: carteles, folletos, videos, etc.)
- En algún evento (especificar cuál)
- Otra (especificar).....

Por internet:

- Sitio Web
- Venta virtual
- Otra (especificar).....

Otro (especificar).....

21. ¿Recuerda haber visto publicidad de alguna de ellas? Si su respuesta es sí, ¿En dónde? (Especificar medio y marca)

22. ¿Alguna vez ha participado en algún evento o concurso patrocinado por esas marcas? Si su respuesta es sí, deberá especificar marca y acción.

23. En esta tarjeta hay pares de adjetivos opuestos, por favor dígame en que casillero se ubica en relación a la importancia que usted le concede a los valores que deberían caracterizar a las empresas de calzados en general. Considere que 3 significa mucha importancia, 2 bastante, 1 poca y 0 neutral. (Diferencial semántico)

	3	2	1	0	1	2	3	
Sofisticada								Sencilla
Innovadora								Conservadora
Cerrada								Abierta
Dinámica, activa								Estática, pasiva
Típica, corriente								Original

24. Indique su grado de acuerdo/desacuerdo respecto de las siguientes afirmaciones con relación a las empresas de calzado infantil: (Escala de Likert)

	5- Muy de acuerdo	4- De acuerdo	3- Indiferente	2- En desacuerdo	1- Muy en desacuerdo
1-Tienen en cuenta las necesidades de los clientes					
2- Los precios son elevados en relación al calzado de adulto					
3- Se preocupan más por el diseño que por la comodidad o la resistencia					
4- Para ser confiables deben tener una larga trayectoria en el mercado					

25. Califique del 1 al 10 los siguientes requisitos, de acuerdo a lo que usted considera que deberían cumplir las empresas de calzado infantil (1 es el mínimo valor y 10 el máximo): (Escala de calificación)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1- Orientación al cliente										
2- Preocupación por la calidad de sus productos										
3- Innovación continua										
4- Preocupación por el diseño de sus productos										
5- Consideración de los consejos de la podología pediátrica respecto al calzado infantil										
6- Información al cliente sobre el calzado óptimo para los niños según su edad y tipo de pie										
7- Servicio postventa										
8- Garantía formal										

¡Muchas gracias por su colaboración!

## Desarrollo de algunas tácticas

### DESARROLLO DE LA TÁCTICA 5

Discurso e imágenes que se incluirán en el video

Texto	Imagen
¿Sentiste alguna vez la agradable sensación de caminar descalzo? ¿Esa sensación que te libera y te provoca bienestar...?	Familias caminando descalzas, hombres, mujeres y niños caminando descalzos.
En Calzados Avenida, nos esforzamos para hacer que nuestros productos sean tan cómodos y confortables, que te hagan olvidar de que los llevas puestos, que te hagan sentir descalzo. Esa es la motivación de nuestro trabajo, estar cerca tuyo y permitirte disfrutar de todos los momentos de tu vida: tus encuentros... tus salidas... tus festejos... tus deportes... sin que te acuerdes de tus pies, es decir, permitirte sentirte bien siempre, estés donde estés.	Personas (con expresión placentera) usando nuestros productos en distintas situaciones: en reuniones, haciendo deportes, en la facultad, en el trabajo, jugando, etc.
Por eso nuestra misión es...“Mejorar el andar de los argentinos con calzados confortables y resistentes, mediante el empleo de materias primas de excelente calidad y consideraciones anatómicas en la producción”.	Cueros, lonas, telas, etc. Bases Cordones Un podólogo sosteniendo un calzado y hablando con un hombre dentro de la línea de producción
Además, nos basamos en el principio de la mejora continua y buscamos permanentemente nuevos desafíos. Esto lo refleja nuestro deseo por convertirnos en una empresa líder en el mercado local, con el reto y la responsabilidad que ello implica... La declaración de nuestra visión lo expresa: “Ser una empresa reconocida y preferida en el mercado local tanto por producir y comercializar calzados cómodos y de excelente calidad, como por su capacidad innovadora”...	Fotos de la gente trabajando en la fábrica y de los gerentes en sus oficinas. Pasaje rápido de una sucesión de fotos que muestre desde los primeros calzados desarrollados por la empresa hasta los más actuales.
Y también nuestros valores: Trayectoria, Compromiso, Orientación al cliente, Apertura, e Innovación/activismo.	La frase “14 años de especialización” y una línea del tiempo que comience en el año de fundación de la empresa y siga hasta la actualidad para el primer valor, dos hombres dándose la mano para el valor de compromiso, una mujer atendiendo a un cliente y un hombre entregando una bolsa de la firma para el valor de orientación al cliente, una foto del buzón de sugerencias del negocio para el valor de apertura, y finalmente, fotos de exposiciones, de los viajantes visitando clientes, de hombres cargando mercadería, etc. para el último valor.
¡Gracias por ayudarnos a crecer y ser parte de nuestra empresa! Isologotipo de Calzados Avenida y slogan.	¡Gracias por ayudarnos a crecer y ser parte de nuestra empresa! Isologotipo de Calzados Avenida y slogan.

## **DESARROLLO DE LA TÁCTICA 6**

A modo de ejemplo, se muestra a continuación la redacción de los siguientes e-mails:

- Exposiciones/Eventos:

*Asunto: Invitación especial*

*Discurso:*

*Estimado/a XXX:*

*Tenemos el agrado de invitarte a EXICAL, la Exposición del Calzado de la Región Centro, que se realizará en el complejo Forja Parque Ferial Córdoba los días 5, 6 y 7 de febrero de 2011 de 12 a 20 hs. Allí presentaremos la nueva colección de Otoño-Invierno 2011.*

*Sólo tenés que decir tu nombre en la entrada del predio para poder ingresar.*

*Esperamos tu visita.*

*Saludos cordiales,*

*Gisella Rigazio,*

*Relaciones Públicas*

*CALZADOS AVENIDA*

*Forja: Mauricio Yadarola,*

*frente a Walt Mart de Bº Talleres.*

*Para mayor información respondé este e- mail y especificanos tu inquietud o llamá al 3512005518.*

*En caso de no querer recibir más estos comunicados, presionar [aquí](#)*

- Lanzamientos de nuevos productos/servicios:

*Para cliente minorista:*

*Asunto: Calzado Infantil*

*Discurso:*



Estimada/o XXX:

*Porque continuamos creciendo y afrontando nuevos desafíos, porque nos estaban faltando ellos...te invitamos a conocer GIOCO, nuestra nueva línea de calzado infantil con escala del 20-33. Visitá el catálogo de modelos en nuestra página web ([www.calzadosavenida.com](http://www.calzadosavenida.com)) o llegate hasta nuestro local de venta directa al público en Monseñor Pablo Cabrera 4250, Marqués de Sobremonte.*

Saludos cordiales,

Gisella Rigazio,

Relaciones Públicas

CALZADOS AVENIDA

*Ante cualquier duda o consulta respondé este e-mail y especificanos tu inquietud o llamá al 3512005518. También podés expresarnos tu inquietud en [www.calzadosavenida.com](http://www.calzadosavenida.com).*

*En caso de no querer recibir más estos comunicados, presionar [aquí](#)*

Para cliente mayorista:

Asunto: Calzado Infantil

Discurso:

Estimada/o XXX:

*Porque continuamos creciendo y afrontando nuevos desafíos, porque nos estaban faltando ellos...te invitamos a conocer GIOCO, nuestra nueva línea de calzado infantil con escala del 20-33. Visitá el catálogo de modelos en nuestra página web ([www.calzadosavenida.com](http://www.calzadosavenida.com)), llegate hasta la planta o solicitá una visita a tu comercio. ¡Te vamos a sorprender!*

Saludos cordiales,

Gisella Rigazio,

Relaciones Públicas

CALZADOS AVENIDA

*Ante cualquier duda o consulta respondé este e-mail y especificanos tu inquietud o llamá al 3512005518.*

*En caso de no querer recibir más estos comunicados, presionar [aquí](#)*

- Promociones especiales

*Para cliente minorista*

*Asunto: PROMO*

*Discurso:*

*Estimada/o XXX:*

*Se termina la temporada verano 2011 y tenemos los siguientes beneficios para ofrecerte:*

- Descuentos de 15, 25 y 50% según el monto de tu compra.
- Liquidaciones desde \$40 en calzados para toda la familia.
- Adelanto de las tendencias para la temporada otoño-invierno 2011.

*Aprovechalos en nuestro local de venta directa al público, desde el día 21 de Febrero al 04 de Marzo. También podés expresarnos tu inquietud en [www.calzadosavenida.com](http://www.calzadosavenida.com).*

*Saludos cordiales,*

*Gisella Rigazio,*

*Relaciones Públicas*

*CALZADOS AVENIDA*

*Ante cualquier duda o consulta respondé este e-mail y especificanos tu inquietud o llamá al 3512005518.*

*En caso de no querer recibir más estos comunicados, presionar [aquí](#)*

- Bienvenida a nuevos clientes

*Clientes mayoristas*

*Asunto: Bienvenida*

*Discurso:*

*Estimada/o XXX:*

*Como Gerente General de Calzados Avenida y en representación de la misma, tengo el agrado de darte la bienvenida a nuestra empresa. Gracias por depositar tu confianza en nuestros productos y servicios, y pasar a ser parte de nuestra comunidad.*

*Saludos cordiales,*

*Osvaldo Rigazio,*

*Gerente General*

*CALZADOS AVENIDA*

*(fotos)*

*¿Sentiste alguna vez la agradable sensación de caminar descalzo? ¿Esa sensación que te libera y te provoca bienestar...? En Calzados Avenida, nos esforzamos para hacer que nuestros productos sean tan cómodos y confortables, que te hagan olvidar de que los llevas puestos, que te hagan sentir descalzo. Esa es la motivación de nuestro trabajo, estar cerca tuyo y permitirte disfrutar sin inconvenientes los momentos de tu vida: tus encuentros... tus salidas... tus festejos... tus deportes...*

*“Caminar descalzo...” es nuestra declaración de intenciones en la que basamos el modelo de producción de nuestros artículos, modelo en el que la calidad es prioridad, y en el que el cliente es la razón de nuestra actividad diaria. Nos comprometemos con lo que hacemos y contamos con controles rigurosos de los procesos productivos, con las mejores materias primas, con los consejos de especialistas en el cuidado de los pies, y con una variada gama de servicios que se integran entre sí para componer verdaderas soluciones. Nuestro modelo de trabajo está avalado por vos, que nos elegiste todo este tiempo, que nos acompañaste en estos 14 años de trayectoria en el mercado. Apostamos diariamente a la mejora continua, y vos sos, en este sentido, el móvil de nuestras acciones, porque te escuchamos, nos interesa lo que decís, y*

*seguimos innovando e invirtiendo para crecer, y así continuar consolidándonos en la región.  
Espero que todo esto sirva como invitación a conocernos, y logre plasmar el placer por lo que  
hacemos y el deseo por convertirnos en una empresa líder en el mercado local, con el reto y la  
responsabilidad que ello implica.*

XXX (Firma)

Osvaldo Rigazio

Fundador y gerente general de Calzados Avenida

Formación gerencial y de autodiagnóstico de empresas

*Ante cualquier duda o consulta respondé este e-mail y especifícanos tu inquietud o llámá al  
3512005518.*

*En caso de no querer recibir más estos comunicados, presionar [aquí](#)*

- Saluciones

*Para cliente mayorista:*

*Asunto: Feliz cumpleaños*

*Discurso:*

*Estimada/o XXX:*

*Calzados Avenida te desea un muy feliz cumpleaños y toda la dicha y felicidad en tu día.*

*Saludos cordiales,*

*Gisella Rigazio,*

*Relaciones Públicas*

*CALZADOS AVENIDA*

*Ante cualquier duda o consulta respondé este e-mail y especifícanos tu inquietud o llámá al  
3512005518.*

*En caso de no querer recibir más estos comunicados, presionar [aquí](#)*

*Para cliente mayorista:*

*Asunto: Felicidades*

*Discurso:*

*Estimada/o XXX:*

*En el día del comerciante, no podemos dejar de saludarte y agradecerte por formar parte de nuestra comunidad. Calzados Avenida te desea toda la dicha y felicidad en tu día.*

*Saludos cordiales,*

*Gisella Rigazio,*

*Relaciones Públicas*

*CALZADOS AVENIDA*

*Ante cualquier duda o consulta respondé este e-mail y especificanos tu inquietud o llámá al 3512005518.*

*En caso de no querer recibir más estos comunicados, presionar [aquí](#)*

## **DESARROLLO DE TÁCTICA 7**

Información que contendrá la página y su distribución en la misma:

**Introducción/ pantalla principal:** Presentación de la empresa (breve descripción de la misma y sus actividades). Isologotipo y slogan.

### **Solapas:**

Nosotros: Carta del management, historia de la empresa, visión, misión, y valores institucionales.

Nuestros productos: Catálogos de cada línea (femenina, masculina e infantil) y de cada temporada (colecciones otoño-invierno y primavera-verano).

Nuestros servicios: Buzón de sugerencias y compras on-line.

- Buzón de sugerencias (texto introductorio): ¡Tu opinión nos interesa! Contanos tus propuestas, tus inquietudes, tus recomendaciones... Para nosotros es importante saber los que pensás, porque en función de ello crecemos y nos mantenemos cerca tuyo, ofreciéndote lo que pedís, lo que necesitás.
- Compras on-line (texto introductorio): Comprá calzados desde tu casa para toda tu familia.

Tú número en nuestras marcas: Tomá la medida de tus pies en centímetros y fijate cuál es tu número exacto según nuestras hormas.

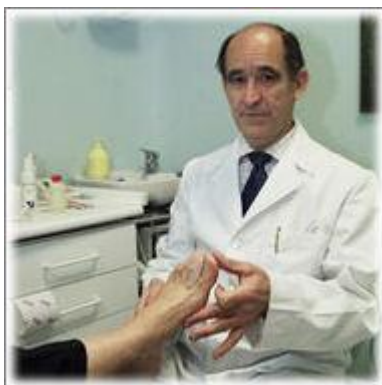
La palabra de expertos: En esta solapa se presentarán una serie de artículos y vínculos a sitios de internet que hablan sobre los cuidados del pie y los calzados.

A modo de ejemplo se presenta el siguiente artículo extraído del sitio [www.pulevasalud.com](http://www.pulevasalud.com):

### ***Cuidados para tener unos pies sanos***

*Los pies son una de las partes más castigadas del cuerpo, sobre ellos permanecemos apoyados la mayor parte del día y con ellos llegamos a caminar unos 12.000 kilómetros a lo largo de nuestra vida. Sin embargo, habitualmente no les prestamos la suficiente atención, descuidamos el tipo de calzado que les constriñe y, hasta que no se presenta alguna dolencia, no acostumbramos a acudir al podólogo.*

### ***¿Cuándo acudir al podólogo?***



*Tendencia. No se suele ir al podólogo hasta que se detecta un problema.*

*Normalmente no estamos mentalizados sobre los desórdenes de salud que nos pueden acarrear los pies y pensamos que si no tenemos problemas no es necesario acudir al podólogo. Sin embargo, en muchas ocasiones, las dolencias en otras partes del cuerpo se deben a que “nuestros cimientos no reciben las fuerzas de gravedad para los que fueron diseñados o porque los zapatos que utilizamos habitualmente no son los adecuados”. Así pues, es preciso permanecer atento a nuestros pies y vigilar la aparición de cualquier anomalía como rozaduras, callos, heridas, etc.*

*Especial precaución deben tener los enfermos de diabetes y algunos profesionales cuyo trabajo les obliga a permanecer mucho tiempo de pie. Es el caso de los trabajadores del sector de la hostelería, que están sometidos a unos desplazamientos en lateral en poco espacio y durante muchas horas, así como las peluqueras, por la estática en bipedestación y sin actividad, o las enfermeras por el uso continuado de los zuecos.*

#### **Calcetines, medias y calzado: ¿cuáles elijo?**



*Mejor calzado. Es uno de los retos a los que se enfrenta este especialista*

*Para un buen cuidado de los pies se deberían usar siempre calcetines de hilo o lana y evitar en la medida de lo posible los compuestos por fibras sintéticas ya que, si bien suelen ser más resistentes. Las fibras tienen capacidad de retener la transpiración y por su capacidad de comprensión –sobre todo en personas mayores- estrangulan la circulación a la altura del tobillo o pantorrilla, con el consecuente sufrimiento para los pies. El podólogo señala que definir el mejor calzado es uno de los retos a los que se enfrenta este especialista. El zapato ideal no existe pero sí hay unos parámetros para un calzado adecuado tanto en un adulto como en un niño.*

*El zapato de adulto:*

- *Debe ser ligero y flexible.*
- *Tener una suela delgada y flexible a nivel del metatarso.*
- *El arco deberá ser rígido y con puntera redondeada.*
- *No se descarta el uso de una suela antideslizante y, en tiempo húmedo, cauchos o gomas pero éstos se desaconsejan para ser utilizados habitualmente.*
- *Con respecto a los tacones, se puede tolerar un tacón de no más de 4 ó 5 cm, dependiendo del tamaño del pie.*

*En cuanto al calzado del niño, también debe reunir una serie de requisitos:*

- *No heredar el calzado de hermanos mayores.*
- *Debe tener una sujeción correcta y una puntera amplia para que los dedos tengan libertad de movimiento.*
- *El material ha de ser de cuero para facilitar la transpiración.*
- *Suelas de cuero flexible y tacón de goma para evitar resbalones.*

### **Recomendaciones básicas**

- *Hacer una inversión en un buen calzado que permita la adecuada transpiración de la piel. Limpieza interior del calzado.*
- *Huir de fibras y licras en calcetines para evitar compresiones y estrangulaciones de la circulación de retorno.*
- *Higiene adecuada.*
- *Hacer algún deporte moderado, a ser posible fuera del alcance del asfalto y en terrenos irregulares.*
- *Aplicar crema hidratante en verano.*

A modo de ejemplo se citan los siguientes enlaces:

- <http://es.oxypas.com/cuidado-del-pie-c-6.html>
- <http://www.lindisima.com/spa/pies.htm>



Eventos: Exposiciones y eventos relacionados al calzado (organizadas por la empresa o en donde la empresa participe).

A modo de ejemplo:

- EFICA, Exposición de Fabricantes de la Industria del Calzado y Afines.  
Del 9 al 11 de Enero, Centro Costa Salguero, Buenos Aires.
- EXICAL, Exposición del Calzado de la Región Centro.  
5, 6, 7 de Febrero, Forja Parque Ferial. Córdoba.
- Calzados Avenida y Picadilly Calzados, Colección Otoño- Invierno 201.  
12, 13 y 14 de Febrero, Hotel Bonarda, Mendoza.

RSE: Acciones de responsabilidad desarrolladas por Calzados Avenida.

Sumate a nuestra colecta

Acercate a nuestro local y dejanos los calzados que ya no utilices. Nosotros nos encargaremos de repararlos y dejarlos en condiciones, para que los chicos del Instituto especial Niño Jesús de Colonia Caroya puedan disfrutarlos. Si deseas colaborar con otros elementos, como alimentos, ropa, diarios o cartones, también podés traerlos y sumarlos a las donaciones que realizamos desde nuestra empresa al instituto mencionado, al Pequeño Cottolengo Don Orione, a Unicef y al Hospital Infantil de Alta Córdoba.

Además del texto, se incluirán en esta solapa fotos de las colectas y las visitas de los miembros de la empresa a los lugares mencionados.

¿Querés aprender un oficio?

La Cámara de la Industria del Calzado de Córdoba y Calzados Avenida te invitan a formarte gratuitamente en la confección del calzado. Tenés la posibilidad de realizar cursos cortos e interesantes con salida laboral.

Para más información, comunicate al (0351) 5230206 o al (0351) 4229581, ingresá a

[www.camcalzadocba.com.ar](http://www.camcalzadocba.com.ar) o envíanos un e-mail a [camcalzadocba@fibertel.com.ar](mailto:camcalzadocba@fibertel.com.ar).



Contactanos: Datos de contacto incluyendo el local de venta al público.

### **DESARROLLO DE TÁCTICA 8**

Cartel informativo del ganador del sorteo:

Texto: ¡Felicitaciones XXX, sos el/la ganador/a del sorteo por un bono equivalente a una compra de CALZADOS para TODA SU FAMILIA! Agradecemos tu colaboración con la encuesta de CALZADOS AVENIDA y por ayudarnos a crecer como empresa.

Información que contendrá el folleto y su distribución en el mismo:

**Frente:** Isologotipo y slogan corporativo

**Lado inferior izquierdo:** Descripción de la actividad de la empresa, misión, visión, valores y atributos corporativos.

¿Quiénes somos?

Calzados Avenida es una firma cordobesa, especializada en la producción y comercialización de una amplia variedad de calzados para toda la familia. Tiene una antigüedad de 13 años, ya que comenzó sus actividades en el año 1996 por iniciativa del Señor Osvaldo Rodolfo Rigazio, actual dueño y gerente general de la organización.

Nuestra Misión: “Mejorar el andar de los argentinos con calzados confortables y resistentes, mediante el empleo de materias primas de excelente calidad y consideraciones anatómicas en la producción”.

Nuestra Visión: “Ser una empresa reconocida y preferida en el mercado local tanto por producir y comercializar calzados cómodos y de excelente calidad, como por su capacidad innovadora”.

Nuestros valores:

Compromiso: Ponemos el mayor empeño en lo que hacemos porque nos interesa alcanzar la excelencia de nuestros productos y servicios para poder satisfacer así a nuestros clientes. Asimismo, y más allá del propio trabajo, asumimos el deber y la responsabilidad de permanecer en armonía con el entorno y la comunidad que nos rodea.

Orientación al cliente: La excelente atención, la cordialidad y continuidad en el trato, el seguimiento personalizado, el cumplimiento en tiempo y forma con lo solicitado, la rapidez de la respuesta y la dedicación, son todos los elementos que describen nuestra prioridad: vos, nuestro cliente.

Apertura: Cada inquietud tuya representa para nosotros un disparador para mejorar y progresar en aquello a lo que nos dedicamos.

Activismo: Trabajamos en la permanente búsqueda de la novedad y en la renovación de nuestros diseños y materiales. El cambio y la innovación representan para nosotros un desafío.

Calidad: Nos preocupamos por emplear las mejores materias primas y considerar soluciones anatómicas para fabricar nuestros calzados, de manera que los mismos sean resistentes a la vez que confortables. La calidad es la idea rectora de nuestro trabajo y la trayectoria en el mercado es un aval de ello.

**Lado inferior derecho:** Descripción de productos y servicios y beneficios de los mismos.

Nuestros productos:

Contamos con una gran diversidad de estilos de calzado para toda la familia, incluyendo deportivo, de tiempo libre o urbano, y formal, dentro de tres líneas: femenina, masculina e infantil.



Nuestros servicios:

- La garantía formal de nuestros productos.
- Detalle informativo: Dentro de la caja de cada calzado incluimos una breve descripción de los materiales con los que está hecho y de sus propiedades anatómicas, así como de los cuidados para su lavado. Además te ofrecemos información y recomendaciones sobre el calzado a través de diversos medios.
- Excelente atención.
- Compras virtuales.
- Buzón de sugerencias, para que puedas expresarte y contarnos tu opinión sobre nosotros.

**Contra frente:** Datos de contacto.

Planta: Anacreonte 953. Bº Alta Córdoba. Loc. de Córdoba. Córdoba. Tel/fax: (0351) 5230206.

Local: Monseñor Pablo Cabrera 4250. Bº Marqués de Sobremonte. Loc. de Córdoba. Córdoba.  
Tel: (0351) 4771050.

E-mail: calzadosavenida@gmail.com.

Página Web: [www.calzadosavenida.com](http://www.calzadosavenida.com).

Facebook: Calzados Avenida ([calzadosavenida@gmail.com](mailto:calzadosavenida@gmail.com)).

### **DESARROLLO DE TÁCTICA 10**

Información que contendrá la revista y su distribución en la misma:

Portada: Isologotipo, Año 2011. Revista informativa. Edición limitada.

Inferior de portada: Slogan institucional con imágenes placenteras de gente caminando descalza.

Página 3: Sumario o índice, donde se indicará en qué páginas se encuentra cada nota o contenido.

Página 4: Carta y foto del management.

Página 5: Nosotros (breve descripción de la empresa y sus actividades e historia).

Página 6: Nosotros (visión, misión, y valores.).

Página 7: Nuestros productos y servicios.

Página 8: Calzados Avenida y la comunidad: Breve descripción de las acciones de RSE e invitación a participar.

Página 9: Cómo comprar calzado.

Página 10: Cómo comprar calzado.

Página 11: El calzado según la actividad.

Página 12: El calzado según la actividad.

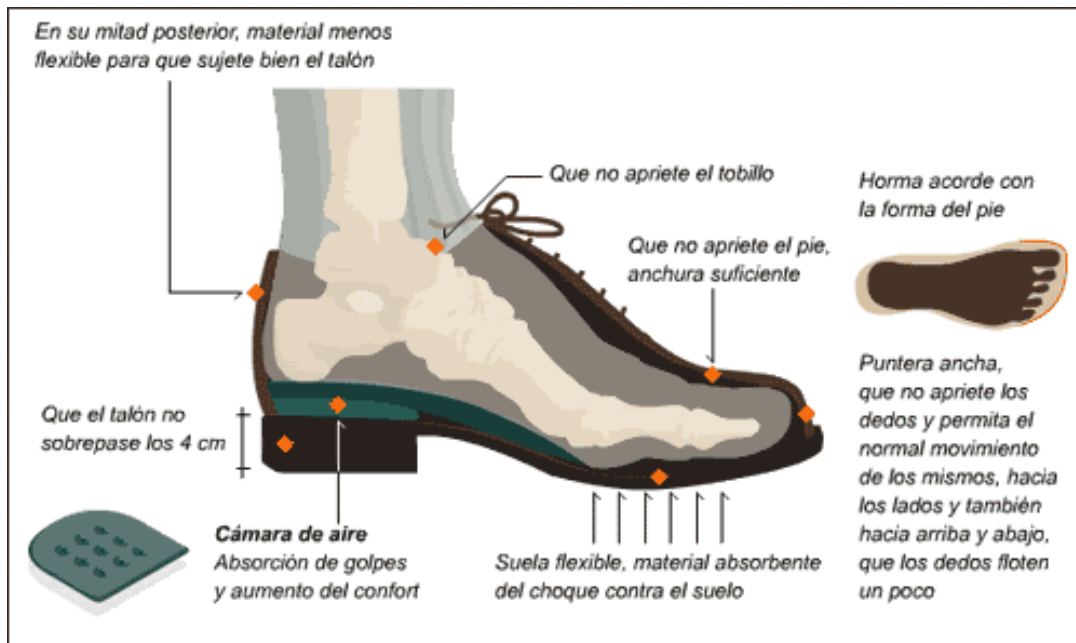
Página 13: El cuidado del calzado.

Página 14: La salud del pie, consejos útiles.

Inferior de contraportada: Slogan institucional con imágenes de gente caminando descalza.

Contraportada: Datos de contacto (No se incluirá en esta pieza comunicacional a los datos del local de venta directa al público, porque esto podría perjudicar a los clientes mayoristas, que representan unos de los distribuidores de la revista).

### Cómo comprar calzado



Nos transportan de un lugar a otro y soportan nuestro peso durante gran parte del día, a menudo embutidos en calzado con excesivo tacón, hormas demasiado estrechas o puntas afiladas que a la larga pueden provocar lesiones irreparables. Y aún así, los pies son una de las partes de nuestro cuerpo a las que menos atención prestamos, poco conscientes del papel que juegan en nuestra salud y bienestar. Su función consiste en proporcionar un apoyo a nuestro organismo, pero también los utilizamos para movernos y detenernos, para realizar acciones rítmicas, de propulsión y absorción de choques y para mantener el equilibrio. Son, por tanto, un órgano muy especializado que hay que cuidar y mimar. Y un calzado adecuado es el primer paso, por eso la elección del mismo debe estar condicionada a ciertas características que listaremos a continuación.

Guía práctica y recomendaciones básicas para la compra de calzado para adultos, adolescentes y niños:

Asegurarse de que...

- Exista un espacio de alrededor de 1 centímetro desde la punta del “dedo gordo”, hasta el borde interno de la punta del zapato, estando la persona de pie. Ese es el espacio adicional necesario para un crecimiento correcto. No es recomendable comprar zapatos muy grandes con la idea de que van a durar más tiempo. Lo que no va durar va ser la armonía en los pies, que sentirán inestabilidad al desplazarse más de lo aconsejable dentro del zapato.
- El calzado sea liviano, para que el caminar no sea algo trabajoso.
- El ancho y alto del ante pie del zapato sean suficientes como para que el pie quede holgado y no aplaste los dedos. Los calzados más adecuados en este sentido son los que cuentan con pasadores que se pueden regular de manera voluntaria.
- El taco sea de aproximadamente 2 centímetros de alto, para que el peso del cuerpo se distribuya en forma pareja entre la parte anterior y la posterior del pie. Los zapatos que tienen suela plana no son los recomendados ya que no permiten repartir de manera adecuada el peso y ello impide el fomento de la formación del arco plantar en los niños. En el caso de los adultos condiciona a dolores en la planta con manifestaciones de ardor o cansancio. Si se desea usar tacos altos, los más recomendables son los de plataforma donde se pueda respetar los 2 cm de diferencia entre el taco y la punta de pie. Cuando el taco es mayor a estos 2 cm, provoca un aumento de la tensión en las pantorrillas que deriva en dolores en la misma región, planta del pie (fascia plantar) y cabeza de metatarsianos. Además, puede darse la posibilidad de presentar problemas por espolón calcáneo, seguido de los problemas circulatorios como las varices. Estas consecuencias tienen que ver con el hecho de que el aumento de la tensión mencionado, dificulta el retorno venoso y linfático.
- El taco, en el caso de las mujeres, sea de base ancha para darle mayor estabilidad al talón.
- El material sea flexible, para facilitar los movimientos naturales del pie, y poroso, para facilitar la eliminación de la humedad, evitando la aparición de hongos. En este sentido se recomienda el zapato de cuero.
- La suela sea flexible, para favorecer la normalidad de la marcha, es decir, que el movimiento siga el sentido talón-punta del pie. Los zapatos con suelas muy gruesas o duras restringen el normal movimiento del pie, haciéndole perder reacción ante los diversos suelos por los que anda y condicionando así a posibles lesiones.

- La suela sea también de un material antideslizante, como por ejemplo goma, para evitar los resbalones. Sin embargo, debe tenerse cuidado de que la adherencia al terreno no sea excesiva.
- Las costuras internas, en el caso de las sandalias, sean de material resistente y suave, para que no provoquen lesiones en la piel. Cuando se usen zapatos cerrados, se recomiendan calcetines de algodón para prevenir esto (el algodón es un material natural, que no provoca irritación, favorece la ventilación del pie y protege la piel de las costuras).
- El talón esté reforzado con el contrafuerte para darle mayor estabilidad. Esto es en el caso de los niños, ya que en el proceso de aprendizaje para caminar la inestabilidad del pie es grande. Un talón fuerte dará mayor protección a los pies permitiéndole al niño aprender sin problemas y sin lesiones.
- La suela sea flexible, con un grosor de unos 3 milímetros, con protección en la puntera y en el talón, en el caso de los niños que gatean, para evitar traumatismos.
- El contrafuerte sea firme, a la vez que permita el movimiento libre de la articulación del tobillo. Las cañas altas en las botas, por ejemplo, no lo permiten, por lo que deben evitarse.
- La puntera sea amplia y cuadrangular, en la medida de lo posible, para permitir el libre movimiento de los dedos. Además, es recomendable que la puntera esté reforzada para amortiguar cualquier golpe.
- La plantilla sea plana, sin ningún tipo de corrección, a no ser que, por razones particulares, se necesite una especial. Una manera de averiguar ello es consultando con el podólogo.
- El calzado sea capaz de absorber los impactos, en el caso de los adolescentes fundamentalmente, debido a la gran actividad física que éstos realizan.
- El momento del día escogido para la compra del calzado sea al atardecer. Esto es así porque el pie está más grande y eso le permitirá tener la certeza de que el calzado adquirido no le molestará a las pocas horas de utilizarlo.
- En el caso que necesites plantillas, el espacio disponible para el pie no disminuya por las mismas. Para ello, es aconsejable probarse el calzado con las plantillas especiales y algunas veces, optar por un zapato más amplio en la zona del antepié.
- En el caso de que padezcas diabetes, los zapatos sean amplios en la zona del antepié, con una suela acolchada. Las posibilidades de que el pie se dañe por no cumplir estos requisitos son mayores en las personas que poseen esta enfermedad.



Fuentes:

<http://radio.rpp.com.pe/saludenrpp/problemas-del-pie-y-calzado-adecuado/>,

<http://www.salud.com/salud-infantil/el-calzado-apropiado-para-el-nino.asp>, y

<http://guia.mercadolibre.com.ar/elegir-calzado-adecuado-19072-VGP>.

### El calzado según la actividad

Siempre es preferible escoger un calzado que sea apropiado para nuestras actividades cotidianas, ya que de esto va a depender la salud de nuestros pies. Para ello, debemos tener en cuenta el tipo de terreno que vamos a recorrer con ellos, ya que no es lo mismo utilizar un calzado fabricado especialmente para suelos duros, como pavimento, que utilizar otros para terrenos algo más suaves. En el caso de que gustemos de excursiones a la montaña o caminos más rugosos y con más defectos, por ejemplo, el mejor calzado que podemos elegir son los zapatos o botas de trekking, que están fabricados específicamente para este tipo de dinamismos. A continuación, se detallan algunas sugerencias para tener en cuenta y respetar lo anteriormente dicho.

- Calzado para uso diario (Urbano y tiempo libre)

Las consideraciones que deben tomarse para este tipo de calzado, son básicamente las mencionadas en el apartado anterior “La salud del pie, consejos útiles”, que son recomendaciones generales para calzados de uso cotidiano, es decir, zapatos o zapatillas que se utilizan en diversas actividades similares, sin demasiada exigencia física, y sin requerimientos específicos del calzado apropiado para ellas.

- Calzado para deporte (Deportivo)

Es importante que las zapatillas para el deporte sean cómodas, provean amortiguación, y den adecuada estabilidad según el deporte que se practique. No es estrictamente necesario tener un tipo de calzado especial para cada deporte, a menos que se practique frecuentemente durante la semana.

Si una persona hace deporte de manera ocasional, es importante que al momento de adquirir

un calzado deportivo se fije que éste se adapte suficientemente bien a su pie, tenga amortiguación, y tenga una superficie adherente según la superficie en la que va a practicar deporte. Por otro lado, si es un deportista constante, es importante que escoja la zapatilla adecuada y específica porque hay que optimizar al máximo el rendimiento. Según el deporte varía la superficie de la suela que deba tener, la amortiguación, la estabilidad y la rigidez torsional del calzado.

Según recomendaciones internacionales, las necesidades para cada deporte son:

#### Correr



Es muy importante la amortiguación de estas zapatillas, tanto adelante como atrás. La suela no debe ser excesivamente rígida para que al correr sea fácil la fase de despegue en que se deben doblar los dedos. La zona del talón debe tener algún reforzamiento para una buena estabilidad del tobillo. Según la superficie en que se corra se elige lo adherente que deba ser la suela.

#### Caminar



Las zapatillas deben ser livianas, ya que en estos casos el deporte se practica para acondicionamiento cardiovascular en personas que desean controlar su diabetes o su hipertensión. Deben tener amortiguación en la parte delantera como trasera del calzado, más importantemente en el talón. Idealmente, debe ser fácil dar el paso, en que lo útil es que la suela sea tipo rocker bottom, es decir, en balancín, y así menos stress se le imprime a las articulaciones del arco. La zona delantera de la zapatilla debe poseer mayor rigidez en la parte delantera que las zapatillas para correr, ya que así es más fácil dar el paso, diferente al correr en que se necesita más flexibilidad en la parte delantera para doblar los dedos al impulsarse en el correr.

#### Aeróbica



Este calzado debe ser muy liviano para prevenir fatiga muscular, y deben poseer amortiguación extra en la zona delantera del pie, en la zona donde nacen los dedos, ya que es aquí donde mayor stress se le aplica al pie.

#### Futbol



El calzado para suelo firme es el zapato de fútbol clásico con tacos diseñados para proporcionar tracción y estabilidad en la mayoría de los terrenos de fútbol al aire libre. A estos zapatos también se le llama calzado con suelas exteriores moldeadas. Los botines moldeados o de suelo firme generalmente tienen una serie de PU (Poliuretano: un material versátil sintético, una especie de espuma densa) o TPU (Uretano termoplástico: puede ser ajustado para la rigidez óptima y se utiliza para hacer suelas de estabilización) que son tanto de forma cónica o con filo. Elegir un botín con tacos cónicos o con filo es una cuestión de preferencia personal. El calzado para suelo firme es el más versátil, funciona en casi todas las condiciones de campo y es el que la mayoría de los jugadores elige.

## Tenis



Los jugadores de tenis necesitan zapatillas que apoyen al pie en rápidos movimientos de lado a lado, o cambios bruscos en la distribución de peso. Zapatillas que provean estabilidad en la parte interna y externa del pie serán las más adecuadas. Se requiere flexibilidad en la zona delantera del pie para ser capaz de rápidos movimientos especialmente en el juego de red. No es tan necesaria la amortiguación como en otros deportes. En superficies duras será útil el dibujo de la suela para evitar el deslizamiento; en superficies blandas la suela debe ser más blanda para permitir más tracción.

## Basquet



La caña debe ser alta para proteger al tobillo al momento de aterrizar en el piso y prevenir esguinces. La amortiguación debe ser muy buena, y la suela debe ser idealmente rígida y gruesa para que entregue más estabilidad al correr en la cancha.

## Cross training

Estas zapatillas combinan propiedades de las ya mencionadas, para poder participar en más de un deporte. Deberían tener flexibilidad en la zona delantera para poder correr, y un adecuado control lateral para aeróbica o tenis.

Fuente: MORENO DE LA FUENTE, J. L (2005) *Podología deportiva*. Editorial Masson: Barcelona;  
<http://www.datoavisos.cl/2009/escoger-el-calzado-adecuado>.

El cuidado del calzado.

Algunos trucos para mantener los zapatos y zapatillas en buen estado y prolongar así su vida útil:

- Utilizá siempre un calzador si el calzado es muy ajustado. No lo fuerces.
- Aflojá siempre los cordones y bajá los cierres para quitarte el calzado. Si no lo haces, podés no sólo lastimar tus pies sino estropear tus zapatos.
- Si por la lluvia, tus zapatos se mojan, secalos inmediatamente, tan pronto llegues a casa con un trapo suave, asegurándote de que no quede agua sobre ellos y colocalos dentro una horma de

extensión o un poco de papel secante. Si están muy húmedos cambiales el papel el número de veces que sea necesario. Nunca expongas el zapato a una fuente directa de calor para secarlo. Es conveniente que se seque de forma natural.

- **No olvides limpiar tus zapatos constantemente para quitar el polvo acumulado durante el día o mientras permanecen guardados en tu placar.**
- Después de cada uso, limpiarlos antes de guardarlos para que la suciedad no se impregne en la piel de los zapatos.
- Si no usas tus zapatos durante cierto tiempo, guárdalos dentro de una caja de cartón o bolsa de tela, ya que así, además de dejarlos transpirar, no les entrará la suciedad.
- No prestes tus zapatos por ningún motivo: además del riesgo de transmisión de hongos y otras infecciones cutáneas, tus zapatos se han adaptado a la forma de tu pie, y el uso de ellos por otra persona alterará su estructura.
- Evita usar los mismos zapatos dos días seguidos. El uso del mismo par de calzados por dos días, no deja que los mismos respiren, y de esta forma se llenan de sudor, y en el caso del calzado de piel, se acartonan. Para impedir esto, es fundamental dejar que el zapato se seque de forma natural ya que, de lo contrario, se resentirá notablemente la comodidad del mismo.
- Cuando lleves zapatos a un viaje, los debes dejar reposar para que la piel del zapato recobre su temperatura normal.
- Colocá en el calzado una horma de madera cuando no lo estés usando, así, de esta manera no se aplastará.
- Aunque los zapatos de piel estén lustrados, nunca te olvides de los productos de limpieza. Esto evita que la piel se seque y se resquebraje. Una norma muy importante es usar un cepillo, y un trapito y betún para cada color de calzado. Si usás por un largo periodo un par de zapatos, les debes poner, antes de guardarlos, una capa de betún para que la piel se conserve en óptimas condiciones.
- Para evitar que el tacón del calzado de las damas se raye, antes de usarlo por primera vez, se les debe pasar un poco de esmalte de uñas transparente, esto lo protegerá.
- En el caso del calzado de piel, es tan importante utilizar un buen betún como no abusar de él, ya que la intención es lustrar el zapato y mantener hidratada la piel, pero no generar una capa externa que no sólo modificará con el tiempo el color natural del zapato de forma artificial, sino que además impedirá a la piel de éste respirar, con el consecuente deterioro del aspecto

final. Es recomendable limpiar el zapato con agua tibia para que los poros del cuero se abran. También es fundamental el material de los cepillos, siendo recomendables los de pelo de caballo.

- No llevés al zapato al límite, tratalo antes de que sea tarde.

Fuente:

<http://style-consultant.blogspot.com/2011/01/5-consejos-basicos-para-mantener.html>.

La salud del pie, consejos útiles



Tus pies pueden enfermar si no les prestás la atención necesaria, por ello aquí te listamos una serie de indicaciones que te pueden ayudar:

- Los talcos pédicos pueden ser buenos, pero contienen minerales duros que lastiman la dermis del pie, por lo tanto para evitar la transpiración se puede utilizar arcilla blanca.
- Es importante que fortalezcas los pies frotándolos con esponjas vegetales, ya que ellas desprenden las células de piel muerta. Podés hacerlo diariamente cuando tomás un baño.
- **Las medias deben cambiarse al menos una vez al día**, y se debe procurar el uso de solo aquellas que son de algodón. Las que están compuestas por mezcla de fibras, producen demasiada humedad, por lo que podrían facilitar la aparición de hongos. Descartá las que no están en condiciones, rotas, o con costuras sobresalientes, ya que pueden provocar cortes en los dedos.
- Lavá tus pies diariamente y no le agregues tanto jabón, eso sí, secalos muy bien entre los dedos sobre todo para que no seas víctima de los hongos.

Aplicá en tus pies una crema humectante diariamente pero evitá ponértela entre los dedos. Es muy importante mantenerlos hidratados y libres de células muertas, de esta forma lucirán y estarán suaves y tersos.

- Cortá las uñas en forma recta para evitar que se te encarnen.
- Regularmente frotá una piedra pomes en tus pies para evitar que se te formen callos.
- Cada vez que te encuentres alguna lesión, callos o picazón por hongos acudí a tu medico para que te indique un tratamiento.
- Hacete por lo menos una vez al mes un pedicure profesional.
- Podés mantener tus uñas pintadas alrededor de dos semanas, pero tené presente dejarlas una semana libre sin pintar para que respiren y no se te manchen.
- Si caminaste mucho y tus pies se ven un poco hinchados, dejalos reposar en agua tibia con sal.
- Tratá siempre de darle un masajito a tus pies y utilizá zapatos que te queden cómodos.

Fuentes: LARSEN, Christian (2007) *Pies sanos*. Editorial Paidotribo: Barcelona;

<http://www.ellashoy.com/trucos-para-mantener-saludables-bellos-pies/>,

<http://www.ellashoy.com/consejos-para-pies-saludables/>, y

<http://www.hoy.com.do/salud/2010/4/24/322988/print>.



