



## **Business School**

**Proyecto Previo a la Obtención del Título de Licenciado en Negocios Internacionales y  
Administración de Empresas.**

### **AUTORES:**

**David Inclán, (Administración de Empresas)**

**Luis Moya, (Negocios Internacionales)**

**Isaac Zaidí, (Negocios Internacionales)**

**Cristina Conde, (Negocios Internacionales)**

**Medias Antideslizantes de Bambú: Fusión de Rendimiento, Confort y Sostenibilidad**

### **TUTOR:**

**Lcda. Tamara Denise Erazo Orrego, MBA**

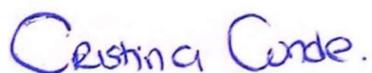
**QUITO – ECUADOR**

**2024**

## CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Luis David Moya Pilataxi, Cristina Paola Conde Yanza, Isaac Zaidí y David Inclán declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, Reglamento y Leyes.



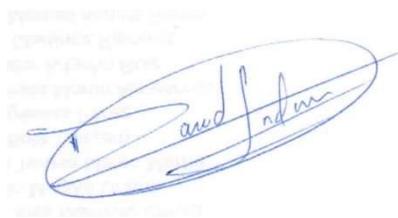
---

FIRMA AUTOR



---

FIRMA AUTOR



---

FIRMA AUTOR



---

FIRMA AUTOR

### **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo Lcda. Tamara Denise Erazo Orrego, MBA, certifico que conozco a la autora del presente trabajo de titulación “Plan de negocios para la producción y comercialización de medias antideslizantes”, Luis David Moya Pilataxi, Cristina Paola Conde Yanza, Isaac Zaidí y David Sebastian Inclan Cordova , siendo la responsable exclusiva tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido

.....

Lcda. Tamara Denise Erazo Orrego, MBA

TUTORA DEL PROYECTO

## **Resumen Ejecutivo**

Las medias deportivas de última generación, equipadas con tecnologías de compresión graduada, superficies antideslizantes y tratamientos antibacterianos, representan un avance significativo en el equipamiento deportivo. La compresión graduada estimula la circulación sanguínea, reduciendo la fatiga muscular y acelerando la recuperación post-entrenamiento. La superficie antideslizante proporciona una mayor estabilidad y seguridad, previniendo resbalones y caídas, especialmente en deportes que requieren cambios de dirección rápidos.

Los tratamientos antibacterianos mantienen los pies secos y libres de olores, previniendo infecciones. En conjunto, estas tecnologías ofrecen a los deportistas una serie de beneficios, incluyendo un mejor rendimiento, una mayor comodidad y una reducción del riesgo de lesiones. Estas medias se adaptan a una amplia gama de disciplinas deportivas, desde el running y el fútbol hasta el yoga y el fitness, convirtiéndose en un elemento esencial para cualquier atleta que busque optimizar su desempeño y cuidar su salud. La inversión en este tipo de equipamiento representa una apuesta por la mejora continua y la búsqueda de la excelencia en el deporte.

**Palabras clave:** Producto, medias, deporte, entrenamiento.

### **Abstract**

State-of-the-art sports socks, equipped with graduated compression technology, non-slip surfaces, and antibacterial treatments, represent a significant advancement in athletic equipment. Graduated compression stimulates blood circulation, reducing muscle fatigue and accelerating post-workout recovery. The non-slip surface provides greater stability and safety, preventing slips and falls, especially in sports that require rapid changes in direction. Antibacterial treatments keep feet dry and odor-free, preventing infections. Together, these technologies offer athletes a range of benefits, including improved performance, greater comfort, and a reduced risk of injury. These socks are adaptable to a wide range of sports, from running and football to yoga and fitness, making them an essential element for any athlete seeking to optimize their performance and protect their health. Investing in this type of equipment represents a commitment to continuous improvement and the pursuit of excellence in sports.

**Keywords:** Product, sport, entertainment, socks.

## **Dedicatoria**

### **Isaac Zaidí**

En primer lugar, quiero expresar mi más profundo agradecimiento a Allah, el Misericordioso y Compasivo, por darme la fortaleza, la paciencia y la sabiduría necesarias para alcanzar este objetivo. Sin Su guía y bendiciones, este logro no habría sido posible.

A mis padres, cuyo amor incondicional, sacrificios y apoyo constante han sido el pilar fundamental de mi vida. Mamá, gracias por tus palabras de aliento y por ser mi refugio en los momentos difíciles. Papá, tu esfuerzo y dedicación han sido mi ejemplo a seguir y la mayor inspiración para superarme cada día.

A mi hermana, por ser mi compañera de vida, mi apoyo incondicional y mi amiga más cercana. Gracias por tu alegría y por creer en mí incluso cuando yo dudaba.

A mi abuelo, cuya sabiduría, valores y enseñanzas me han guiado a lo largo de este camino. Tu ejemplo de fortaleza y bondad me inspira siempre.

A cada uno de ustedes, les dedico este esfuerzo con todo mi amor y gratitud, pues su presencia en mi vida ha sido mi mayor motivación para superar cada desafío.

### **Cristina Conde**

Quiero dedicar este triunfo a mi madre, quien siempre estuvo a mi lado en cada paso de este camino, brindándome su apoyo y amor incondicional, de la misma manera me lo dedico a mí mismo, por no rendirme nunca ante los obstáculos que se presentaron. Hoy, desde el cielo, sé que mi abuelita está contenta y orgullosa de este logro. Este triunfo es para ti, mamá y abuelita,

porque sin su amor y guía, nada de esto habría sido posible

### **David Inclan**

Dedico este trabajo y todo el esfuerzo a mis padres Santiago y Patricia por haberme dado la oportunidad y la ayuda por darme el estudio, a mi novia Leslie por haberme acompañado en todo este camino y toda la ayuda que me brindó durante mi carrera, a mis abuelitas Amparo y Romelia ya que con su ayuda y sus bendiciones pude alcanzar este logro y a mi hermano Santiago que fue mi fuente de inspiración para poder lograrlo, y a toda mi familia Inclan Córdova que me daban su aliento y ánimo para culminar mi estudio, gracias familia este logro es mío como suyo y le agradezco con todo mi corazón por su ayuda, gracias a Dios y a la virgen del Reventador lo hicimos.

### **David Moya**

Este trabajo lo dedico mi compañera de vida Alanisse, mi roca firme en las tormentas y mi cómplice en los triunfos. Su amor incondicional ha sido mi mayor fortaleza a lo largo de este camino. A mi hija Georgina, la pequeña niña que cambió mi vida por completo y me ha regalado sonrisas y momentos hermosos y me recuerda por qué sigo adelante. A mis padres, Marino y Marcia, quienes me apoyaron en todo sentido para culminar la carrera, me enseñaron el valor del trabajo duro y la importancia de perseguir mis sueños. Sin ustedes, esta meta no hubiera sido posible, los amo.

## **Agradecimiento**

### **David Inclan**

Quiero agradecer a mis compañeros de trabajo Isaac, David y Cristina por su ayuda en este trabajo, a mis padres que siempre fueron mi apoyo mi inspiración y por ser unos padres que siempre estuvieron en las buenas y en las malas y que a pesar de cualquier error que tuve siempre me ayudaron y apoyaron, a mi novia por su ayuda en todos los trabajos, deberes, exámenes que me brindó su ayuda por las largas tardes que nos sentábamos a hacer deberes y ver cómo podríamos resolver los problemas que se presentaban, a mi hermano que siempre estuvo ahí desde el primer día que me llevó a la universidad, a mi abuelita Romelia que me ayudó recibiendo en su casa y viviendo lejos de mi ciudad natal, a mi abuelita Amparo que con su ayuda sus bendiciones y con cada consejo que me daba las tardes que la visitaba cuando tenía vacaciones de la universidad me ha ayudado en mi carrera universitaria, y por supuesto agradecer a mi profesora Tamara que nos guió y nos ayudó en todo este semestre para culminar nuestro proyecto y a que pesar de nuestros errores nos guiaba para ir encontrando la solución.

### **Isaac Zaidi**

A Allah, por Su infinita misericordia y guía, por darme la fuerza y la paciencia para alcanzar este objetivo. Todo lo que soy y todo lo que he logrado es gracias a su bendición. A mi mamá, por su amor, dedicación y constante apoyo. Sus palabras de ánimo y su sacrificio han sido la base de mi fortaleza. A mi papá, por ser un ejemplo de esfuerzo y perseverancia, y por enseñarme a nunca rendirme ante los desafíos. A mi hermana, por estar siempre a mi lado, brindándome

ánimo y compartiendo conmigo cada paso de este camino. A mi abuelito, por su sabiduría, cariño y consejos, que han sido una fuente constante de inspiración y motivación.

### **Cristina Conde**

Expreso mi más profundo agradecimiento a Dios, quien me ha brindado la sabiduría y paciencia para alcanzar este objetivo, a lo largo de este camino, he aprendido que la fe, la perseverancia son fundamental para superar cualquier obstáculo.

A mi inspiración, mi madre la persona más importante en mi vida, gracias por estar siempre a mi lado, apoyándome con tu amor y dándome fuerza para no rendirme, tú apoyo incondicional, tus palabras de aliento y confianza en mí han sido mi mayor motivación. No hubiera llegado hasta aquí sin ti, gracias por ser mi refugio y mi mayor fuente de inspiración. Te amo mamá de mi vida.

Agradezco a mi papá, mis hermanas por su amor, compañía en este camino.

Hoy tenía mucha ilusión de que este día llegara y que estuvieses presente mamá Carmen, sin embargo, sé que Dios tiene el control de todo y que, aunque no estés físicamente a mi lado, hoy desde el cielo estás feliz y orgullosa de este logro, gracias por siempre verme motivado y por todo tu amor.

Sin duda, este esfuerzo y este objetivo logrado son gracias a mí, a mi perseverancia y mi esfuerzo, muchas veces lloré de frustración al no lograr mis metas a tiempo, sentía que los obstáculos se presentaban uno tras otro. Sin embargo, gracias a Dios pude aprender que todo tiene su tiempo y que lo importante es no rendirse.

Hoy puedo decir con certeza: todo es a su tiempo.

Hoy mi niña interior está feliz celebrando su logro, valió la pena el camino.

**David Moya**

Expreso mi más sincero agradecimiento a mi esposa e hija, cuyo apoyo incondicional y comprensión han sido fundamentales para la culminación de este trabajo. A mis padres, quienes me inculcaron el valor del estudio y me brindaron las herramientas necesarias para alcanzar esta meta, les dedico este logro.

## Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>15</b>
<b>Datos estadísticos.....</b>	<b>19</b>
<b>Identificación del problema .....</b>	<b>23</b>
<b>Why.....</b>	<b>24</b>
<b>Propuesta inicial .....</b>	<b>25</b>
<b>Monetización.....</b>	<b>26</b>
<b>Concepto del producto .....</b>	<b>27</b>
<b>Propuesta de valor con el perfil del consumidor .....</b>	<b>28</b>
<b>Metodología de la encuesta .....</b>	<b>31</b>
<b>Prototipo.....</b>	<b>34</b>
<b>Modelo de monetización .....</b>	<b>35</b>
<b>Segmento .....</b>	<b>36</b>
<b>Posicionamiento.....</b>	<b>36</b>
<b>Idea de negocio .....</b>	<b>36</b>
<b>Análisis PESTEL.....</b>	<b>40</b>
<b>Análisis Foda.....</b>	<b>44</b>
<b>Internacionalización.....</b>	<b>48</b>
<b>Localización .....</b>	<b>52</b>
<b>Conformación legal .....</b>	<b>52</b>
<b>Plan de marketing .....</b>	<b>53</b>

<b>Marketing MIX .....</b>	<b>53</b>
<b>Evaluación financiera.....</b>	<b>62</b>
<b>Conclusiones y recomendaciones .....</b>	<b>64</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>76</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>81</b>

## Índice de ilustraciones

<b>Ilustración 1 Buyer Persona.....</b>	<b>21</b>
<b>Ilustración 2 Buyer Persona .....</b>	<b>21</b>
<b>Ilustración 3 Árbol de Problemas.....</b>	<b>22</b>
<b>Ilustración 4 Mapa de Empatía.....</b>	<b>22</b>
<b>Ilustración 5 Prototipo Inicial.....</b>	<b>34</b>
<b>Ilustración 6 Prototipo Final.....</b>	<b>35</b>
<b>Ilustración 7 Lean Canva.....</b>	<b>37</b>
<b>Ilustración 8 Organigrama.....</b>	<b>47</b>
<b>Ilustración 9 Flujograma.....</b>	<b>48</b>
<b>Ilustración 10 Ubicación Marcitex.....</b>	<b>52</b>
<b>Ilustración 11 Logo Elite Fit.....</b>	<b>57</b>
<b>Ilustración 12 Prototipo de Empaque3.....</b>	<b>57</b>
<b>Ilustración 13 Bolsa de Empaque.....</b>	<b>58</b>

## Índice de tablas

<b>Tabla 1 Internacionalización.....</b>	<b>48</b>
<b>Tabla 2 Inversión Inicial.....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla 3 Listado de Activos.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla 4 Estado de costos de Producción.....</b>	<b>65</b>
<b>Tabla 5 Proyección de Ventas y Utilidad Pesimista.....</b>	<b>66</b>
<b>Tabla 6 Estado de Resultados Pésimistas.....</b>	<b>67</b>
<b>Tabla 7 Estado de Resultados Moderado.....</b>	<b>67</b>
<b>Tabla 8 Estado de Resultados Pésimista.....</b>	<b>69</b>
<b>Tabla 9 Resumen Por Escenarios.....</b>	<b>69</b>
<b>Tabla 10 Flujo de Caja Conservador.....</b>	<b>70</b>
<b>Tabla 11 Flujo de Caja Moderado.....</b>	<b>71</b>
<b>Tabla 12 Flujo de Caja Optimista.....</b>	<b>72</b>
<b>Tabla 13 Análisis Financiero.....</b>	<b>73</b>

## **Introducción**

Los deportistas se enfrentan a una exigente carga de entrenamiento para alcanzar la excelencia en sus disciplinas. Sin embargo, esta búsqueda del máximo rendimiento conlleva desafíos significativos. Las lesiones, especialmente en las extremidades inferiores, son un problema recurrente que puede interrumpir sus carreras y retrasar su recuperación. Además, la falta de acceso a equipamiento deportivo de alta calidad y sostenible dificulta la optimización de su entrenamiento y la prevención de lesiones. A pesar de estos obstáculos, los atletas profesionales continúan esforzándose por mejorar sus habilidades y alcanzar nuevas metas.

### **Objetivo General**

Promover el uso de medias antideslizantes entre personas apasionadas por el deporte en Ecuador, ofreciendo un producto que combine comodidad, seguridad y mejora del rendimiento físico durante la práctica deportiva garantizando un ajuste perfecto, y una reducción del deslizamiento en un 30% en los deportistas, asegurando la satisfacción de los usuarios y alcanzando un aumento del 20% en las ventas en los primeros seis meses tras el lanzamiento.

### **Objetivos Específicos**

Desarrollar y probar un prototipo de medias antideslizantes que brinde mayor estabilidad y seguridad a los deportistas durante la práctica de actividades físicas intensas, asegurando una adherencia efectiva en diversas superficies deportivas

Crear campañas educativas y de marketing que resalten los beneficios de las

medias antideslizantes, como la prevención de lesiones y el aumento del rendimiento deportivo, eventos deportivos y alianzas con comunidades deportivas locales.

### **Marco Teórico**

Se ha llevado a cabo un estudio centrado en las diversas situaciones que enfrentan los deportistas, destacando que el entrenamiento físico y técnico es esencial en la preparación de los atletas profesionales, quienes dedican una cantidad considerable de tiempo al desarrollo de habilidades específicas para optimizar su rendimiento.

Entre los deportes más populares se encuentran el fútbol, el baloncesto y el tenis, que ofrecen grandes plataformas tanto a nivel aficionado como profesional. Sin embargo, otros deportes como el ciclismo, el golf, la natación y las carreras de automóviles también presentan un vasto horizonte para los deportistas dedicados. Cada uno de estos deportes tiene sus particularidades, pero en todos ellos se comparte una premisa básica: la exigencia de un entrenamiento riguroso y constante. (*Sebastián Palacios, 2022.*) Los deportistas a menudo sufren lesiones en los pies y las piernas, como fascitis plantar, esguinces de tobillo y problemas de circulación debido al esfuerzo físico y la presión continua.

Estos problemas pueden derivar en inflamación y una recuperación prolongada, impactando negativamente en el rendimiento y aumentando el riesgo de lesiones crónicas, trayendo como consecuencia tiempos de recuperación más prolongados, afectando así su capacidad para competir como para mantenerse activos en temporadas prolongadas.

El alto rendimiento deportivo no solo depende del entrenamiento físico y técnico, sino también de una adecuada nutrición, vestimenta y el uso de materiales deportivos

optimizados.

Sin embargo, a pesar de los avances tecnológicos en la industria deportiva, muchos atletas enfrentan problemas debido a la falta de acceso a ropa deportiva adecuada, sostenible y personalizada, como las medias antideslizantes o uniformes ecológicos. Además, la falta de orientación sobre la nutrición adecuada, que debe adaptarse al tipo de deporte, duración e intensidad de la práctica, puede afectar el rendimiento y la recuperación de los deportistas. Asimismo, la seguridad y funcionalidad del vestuario es esencial para prevenir lesiones, pero a menudo se descuida, especialmente en deportes de contacto o alto riesgo. La combinación de estos factores puede limitar el desempeño óptimo de los atletas, incrementando el riesgo de lesiones, agotamiento y disminución del rendimiento.

Aunque las medias antideslizantes han mejorado la tracción y estabilidad en varios deportes, no existe una oferta de medias que incorpore en su diseño y estructura de medias eficientes para deportistas de élite. (comunicacion, 2023)

### **Lesiones**

Lesiones en deporte en equipo que viene a ser aproximadamente del 20 al 25% como el futbol o baloncesto quienes sufren una lesión significativa cada temporada lesiones en deporte individual que está más enfocado en el atletismo y la tasa de lesiones va del 20% al 30% de atletas experimentando lesiones al menos una vez al año. (comunicacion, 2023)

### **Salud mental**

El ámbito de salud mental también presenta problemas muy importantes en los

Deportistas que viene a ser: La presión competitiva que es la necesidad de rendir al más alto nivel puede generar ansiedad y estrés, afectando el bienestar emocional.

Tanto las expectativas personales como las de entrenadores, familiares y patrocinadores pueden ser abrumadoras, llevando a la autoexigencia y al miedo al fracaso. (*Sebastián Palacios, 2022.*)

Aislamiento social que es la dedicación intensa al deporte puede resultar en el aislamiento de amigos y familiares, lo que afecta las relaciones y el apoyo emocional.

Agotamiento siendo la acumulación de estrés físico y mental puede llevar al agotamiento, caracterizado por la pérdida de motivación y la sensación de vacío.

### **Desigualdad de género**

La desigualdad de género es una de las problemáticas más vistas por la sociedad en los deportistas. Las Oportunidades en las mujeres mayormente tienen menos acceso a competiciones, becas y programas de desarrollo en comparación con sus homólogos masculinos.

La cobertura mediática de visibilidad y medios de los deportes femeninos es significativamente menor a comparación de la masculina lo que contribuye a la falta de reconocimiento y apoyo.

La desigualdad salarial en muchos deportes, las mujeres ganan menos que los hombres, incluso en disciplinas donde las mujeres generan un alto interés y audiencia.

Tanto en las condiciones de entrenamiento, las instalaciones y los recursos

destinados a los deportes femeninos a menudo son inferiores a los de los deportes masculinos.

Las deportistas pueden enfrentar decisiones difíciles sobre su carrera debido a la falta de apoyo y reconocimiento, lo que afecta su desarrollo profesional. (*Sebastián Palacios, 2022.*)

### **Económica**

Los problemas económicos que enfrentan los deportistas son diversos y afectan su carrera y bienestar. Muchos deportistas, en deportes menos vistos ganan salarios muy bajos a comparación de los deportes más destacados viéndose afectados por la desigualdad salarial

Los gastos de entrenamiento, equipamiento, viajes, fisioterapia y nutrición pueden ser altos y difíciles de solventar de parte de los Deportistas. (El Telégrafo, 2016)

### **Datos estadísticos**

En Ecuador, las lesiones deportivas son un tema relevante, especialmente en deportes de alta demanda física como el fútbol, baloncesto, rugby y atletismo. Un estudio realizado en 2019 sobre las divisiones formativas de Liga Deportiva Universitaria de Quito mostró que las lesiones más frecuentes fueron de tipo articular y ligamentoso, representando un 33,6% del total, con los esguinces como los más prevalentes. Además, los miembros inferiores, incluyendo los pies, fueron los más afectados, con un 86,9% de las lesiones totales. Las edades más afectadas fueron entre 14 y 17 años, siendo la categoría sub-16 la más vulnerable (El Telégrafo, 2016)

Las lesiones en las extremidades inferiores, especialmente en los pies, son comunes entre los deportistas en Ecuador, particularmente en deportes como fútbol, baloncesto y rugby. Un estudio realizado en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE) en 2015 encontró que el 43% de los deportistas encuestados habían sufrido lesiones mecánicas, muchas de ellas relacionadas con las extremidades inferiores. Además, las lesiones de gravedad moderada fueron las más prevalentes, representando el 59% de los casos. El fútbol fue uno de los deportes que destacó con mayor cantidad de lesiones en los pies y piernas, debido al contacto físico constante y a la exigencia del deporte.

En un estudio realizado en Cuenca sobre las percepciones de los deportistas respecto a las lesiones, se observó que estos incidentes no solo afectan el rendimiento físico, sino también el estado emocional. Los deportistas mencionaron que las lesiones provocan frustración y estrés, debido a la pérdida temporal de su capacidad para entrenar y competir. Estas experiencias emocionales afectan su bienestar psicológico, lo que complica su proceso de recuperación y su retorno a la competencia.

### **Expectativas del Producto**

Nuestra expectativa acerca del producto son que vamos a ayudar a deportistas a que puedan disfrutar y conocer de una nueva y combinable comodidad de medias antideslizantes adaptadas con una compresión en el empeine, antitranspirantes y punta ergonómica obteniendo con ello un plus de protección de canilla, zona de precisión en el tiro y protección y empeine de tendones marcando la diferencia de medias antideslizantes o medias deportivas comunes en los deportistas.

## Características del Segmento estudiado

Bajo un análisis de estudios hemos segmentado a los deportistas de todas las edades a nivel nacional con a fin de conocer a profundidad las necesidades, metas y comportamientos de compra en el área.

Ilustración 4 Buyer Persona

# BUYER PERSONA



**Nombre:** Ronnie Carrillo  
**Edad:** 28 años  
**Ocupación:** Futbolista profesional de fútbol (Club Juventude-Brasil)

**Motivaciones**

- Rendimiento
- Prevención de lesiones
- Comodidad

**Frustraciones**

- Sus medias normales no proporcionan la tracción adecuada, lo que le genera incomodidad y le obliga a ajustarlas constantemente.
- Experiencias con marcas de menor calidad donde las medias se desgastan rápido.

**Comportamiento de Compra**  
**Estilo de vida**  
**Patrocinios:** Los futbolistas están involucrados en acuerdos de patrocinio que pueden influir en sus decisiones de compra  
**Influencias sociales:** La presión de compañeros y la cultura del deporte pueden llevar a decisiones de compra impulsivas.

Ilustración 1 Buyer Persona

# BUYER PERSONA

**Nombre:** Maria Gonzalez  
**Edad:** 38 años  
**Ocupación:** Podóloga especializada en el cuidado de deportistas  
**Experiencia:** Más de 10 años trabajando con deportistas de alto rendimiento, colaborando con equipos médicos en centros de alto rendimiento y clubes deportivos

**Motivaciones**

- Está interesada en explorar soluciones que reduzcan las lesiones en los pies y los tobillos, como las medias antideslizantes.
- Innovar en el ámbito de la podología deportiva y ofrecer productos diferenciados a sus pacientes

**Frustraciones**

- Es difícil encontrar productos que ofrezcan durabilidad, seguridad y rendimiento óptimo en entornos de alta intensidad.
- Los deportistas de élite requieren soluciones personalizadas y específicas para prevenir lesiones.

Ilustración 7 *Árbol de Problemas*

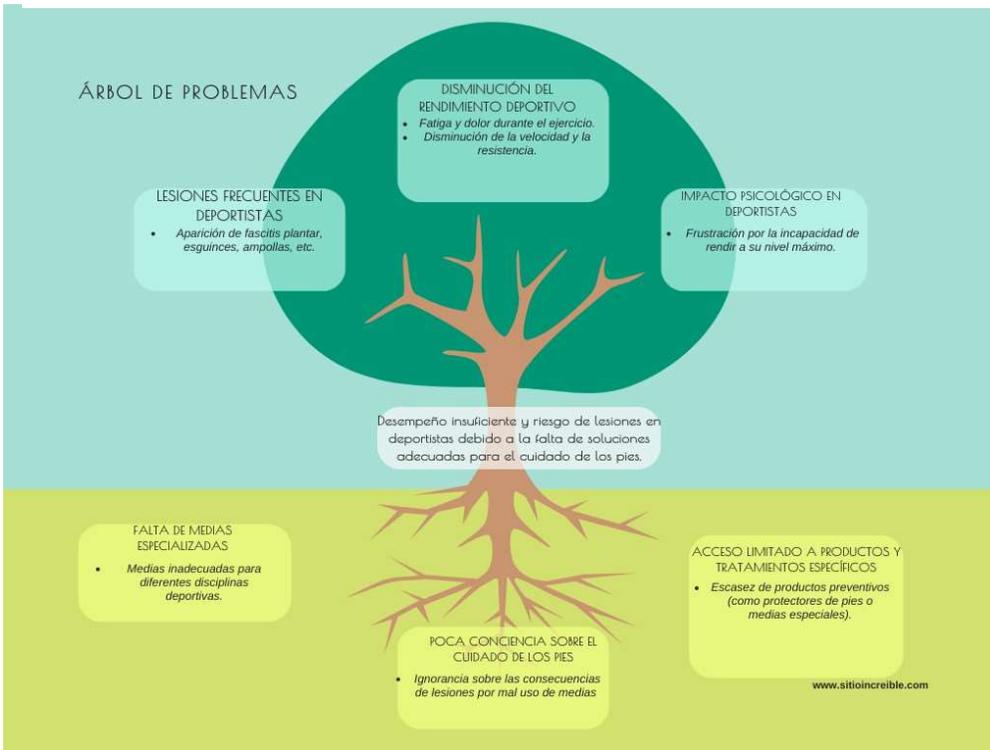
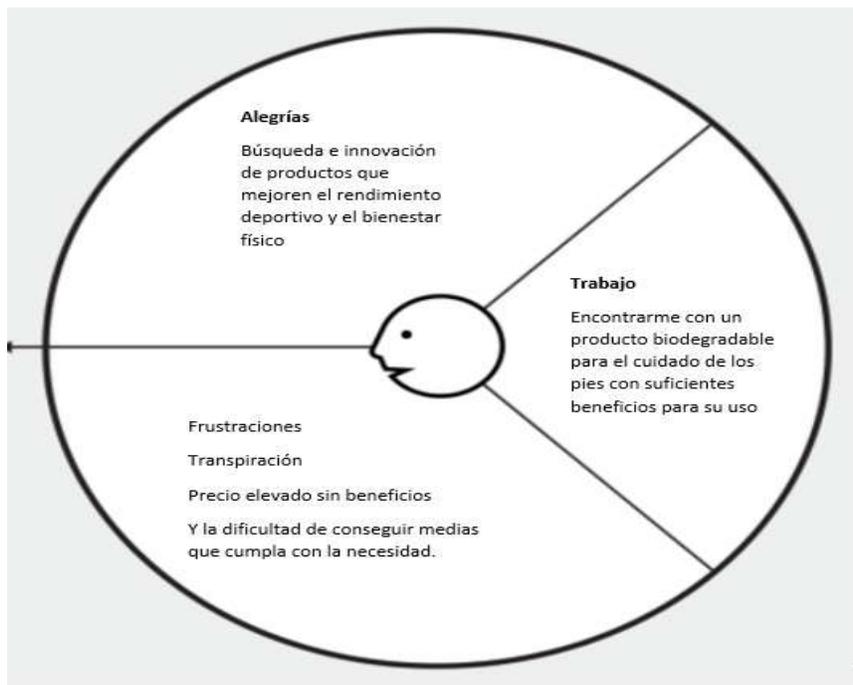


Ilustración 10 *Mapa de Empatía*



## **Identificación del Problema**

El rendimiento de los deportistas se ve gravemente afectado por la salud de sus pies durante actividades físicas intensas, lo que conduce a la aparición de lesiones comunes como el pie de atleta, esguinces de tobillo y tendinitis de Aquiles. Estas condiciones no solo limitan la capacidad de los atletas para entrenar y competir, sino que también pueden comprometer su carrera deportiva a largo plazo. Por lo tanto, es crucial investigar cómo mejorar la salud podológica en este grupo y qué medidas preventivas se pueden implementar para optimizar su rendimiento.

### **Principales problemas del segmento**

#### **Desgaste prematuro y durabilidad limitada**

Posibilidad de emprendimiento, desarrollo de materiales más resistentes y duraderos, capaces de soportar un uso extremo sin comprometer la adherencia.

#### **Comodidad y ajuste**

Posibilidad de emprendimiento, creación de medias personalizadas o con tecnologías de ajuste dinámico que se adapten perfectamente a las necesidades individuales de cada deportista.

#### **Reducción del rendimiento por pérdida de adherencia**

Innovación en recubrimientos antideslizantes que mantengan su efectividad en condiciones adversas (sudor, humedad, etc.)

### **Prevención de lesiones**

Desarrollo de medias con soporte integrado para el pie y el tobillo, combinando características antideslizantes con funciones de prevención de lesiones amortiguación, compresión, estabilización.

### **Problemas relacionados con la transpiración y la ventilación**

Creación de medias con tejidos transpirables avanzados que mantengan los pies secos y frescos, sin comprometer las propiedades antideslizantes.

### **Why – por que**

#### **¿Por qué son importantes las medias antideslizantes para la salud de los deportistas?**

Porque ayudan a evitar el deslizamiento del pie dentro del calzado, proporcionando mayor estabilidad durante los movimientos rápidos y explosivos en el campo.

#### **¿Por qué es importante evitar el deslizamiento del pie dentro del calzado?**

Porque el deslizamiento puede generar fricción, lo que aumenta el riesgo de ampollas, lesiones cutáneas o esguinces debido a movimientos incontrolados del pie dentro del zapato.

#### **¿Por qué es importante reducir el riesgo de ampollas, lesiones cutáneas y esguinces?**

Porque estas lesiones afectan la comodidad del futbolista, limitan su rendimiento y pueden requerir tiempo de recuperación, lo que afecta su continuidad en los entrenamientos.

**¿Por qué es importante mantener el rendimiento y la continuidad de los deportistas en entrenamientos?**

Porque los deportistas necesitan mantener un alto nivel de rendimiento físico y técnico para competir de manera óptima, y cualquier lesión que los retire temporalmente del campo puede afectar su estado físico y su desempeño a largo plazo.

**¿Por qué es importante mantener el estado físico y el desempeño de los deportistas a largo plazo?**

Porque los deportistas, especialmente los de alto rendimiento, dependen de su estado físico y continuidad competitiva para mantenerse en un nivel profesional, prolongar sus carreras y evitar el deterioro físico prematuro que puede llevar a una carrera más corta.

**Propuesta Inicial – Solución Fit**

Los Deportistas enfrentan un alto riesgo de lesiones en los pies debido a la falta de productos que ofrezcan un soporte adecuado y personalizado, esto implica problemas como ampollas, fatiga muscular, mala circulación y susceptibilidad de infecciones como hongos, sin duda alguna estas condiciones afectan al rendimiento y aumento de lesiones durante los entrenamientos o las competencias de los deportistas.

**Solución**

La creación de las medias antideslizantes para deportistas diseñada con características innovadoras que aborden integralmente los problemas identificados en donde las medias

incluirán el plus de protección en la canilla y zona de precisión de tiro que además será apreciada por el deportista siendo una media compuesta de materiales sostenibles fibra reciclable textil orgánicos y empaque ecológico.

### **Monetización**

#### **¿Quién va a pagar y por qué va a pagar?**

Deportistas de todas las edades como fútbol, baloncesto atletismo que son los principales consumidores del producto, los mismos están dispuestos a invertir en un producto que reduzca los riesgos de lesiones asegurando al consumidor a que se mantenga en forma. De la manera que se va a monetizar son con equipos de las diferentes disciplinas.

#### **¿Por qué van a pagar?**

Para mejorar el rendimiento de los deportistas permitiendo un mejor desempeño, reduciendo el cansancio muscular y mejorando la estabilidad del deportista. Por evitar lesiones que también tiene un impacto emocional positivo quienes podrían evitar la frustración y el estrés asociado con las lesiones.

### **Impacto social**

- Previene lesiones en los deportistas promoviendo bienestar.
- Reduce el abandono deportivo debido a problemas físicos.
- Promueve la sostenibilidad mediante el uso de materiales ecológicos.
- Mejora de salud física a largo plazo.
- Fortalecimiento de la comunidad y la economía local.

- Aumento de la conciencia sobre la salud podológica.

### **Concepto del Producto**

Las medias antideslizantes para deportistas son prendas diseñadas específicamente para mejorar el rendimiento y la seguridad durante la actividad física.

Están incorporadas por materiales biodegradables como es la tela de bambú y tecnologías que ayudan a prevenir el deslizamiento dentro del calzado manteniendo una mejor estabilidad, las medias cuentan con un agarre mejorado aumentando la fricción y evitando que el pie se deslice del mismo modo el material transpirable va mejorar la circulación del aire manteniendo secos y cómodos a los pies, obteniendo una compresión y reduciendo la fatiga muscular sin olvidar el diseño ergonómico que se adaptan a la forma del pie ofreciendo un ajuste cómodo y seguro y sobre todo la durabilidad de resistir al ejercicio intenso de los deportistas.

Los beneficios de nuestras medias serian la estabilidad de mantener un pie sin riesgo de torceduras o lesiones ya que será un implemento útil para cualquier deportista que busque optimizar el rendimiento y minimizando los riesgos de lesiones.

### **Explicación del Mercado Objetivo**

El mercado objetivo para las medias antideslizantes está compuesto por deportistas de diversas disciplinas, incluyendo fútbol, baloncesto, atletismo. Este grupo incluye

Atletas profesionales, Jugadores de ligas nacionales que buscan mejorar su rendimiento deportivo y reducir porcentajes de lesiones en ellos.

Entrenadores y clubes deportivos, Instituciones que buscan equipar a sus atletas con productos que aumenten la seguridad y la efectividad en el rendimiento.

Deportistas aficionados, Aquellos que participan en competencias locales y buscan productos de calidad similar a los profesionales.

### **Encaje de Propuesta de Valor con el Perfil del Consumidor**

La propuesta de valor de las medias antideslizantes se basa en el rendimiento que Proporcionar un mejor agarre y estabilidad, reduciendo el riesgo de resbalones y lesiones.

Comodidad y ajuste, diseñadas para adaptarse perfectamente al pie, asegurando que no se deslicen durante la actividad física. Utilización de materiales de alta tecnología que permiten la transpiración y control de la humedad de las medias.

La propuesta de valor de las medias antideslizantes se basa en el rendimiento que Proporcionar un mejor agarre y estabilidad, reduciendo el riesgo de resbalones y lesiones.

Comodidad y ajuste, diseñadas para adaptarse perfectamente al pie, asegurando que no se deslicen durante la actividad física.

Utilización de materiales de alta tecnología que permiten la transpiración y control de la humedad de las medias.

### **Pruebas en el mercado objetivo**

- Realizar pruebas con deportistas locales, obteniendo testimonios sobre la

mejora en el rendimiento y la reducción de lesiones.

- Comparar el desempeño de las medias antideslizantes con productos convencionales, generando datos sobre efectividad y preferencia.

### **Viabilidad**

Con un creciente interés en el deporte y la salud, hay una demanda creciente por equipamiento especializado, la participación en competencias y la profesionalización de clubes apoyan esta demanda. Capacidad de producción para evaluar la posibilidad de producción local o asociarse con fabricantes existentes para garantizar calidad y control.

Acceso a canales de distribución y exportación: Establecer alianzas con tiendas deportivas y plataformas de e-commerce locales. Explorar mercados internacionales a través de exportaciones, particularmente en países con alto interés en el deporte.

El producto cuenta con un precio muy atractivo para los consumidores, fácil acceso de compra. Los bajos costos de la fabricación del producto nos ayudarán a obtener mayor utilidad y la misma será reinvertida en el emprendimiento, generando así un mayor capital. Mas del 50% de los encuestados y/o posibles clientes estarían dispuestos a pagar \$ 7,99 por el producto.

### **Factibilidad**

Recursos financieros: Determinar la inversión inicial necesaria para producción, marketing y distribución. Buscar financiamiento a través de inversores, créditos o subvenciones. Cumplimiento de regulaciones: Asegurar que las medias cumplan con las normativas de calidad y seguridad requeridas en Ecuador.

Capacitación y apoyo: Formar un equipo con experiencia en producción textil y marketing deportivo y Buscar colaboraciones con instituciones deportivas para capacitación y validación del producto.

Los consumidores encuentran muy creativo y necesario el producto, al momento de realizar deporte o entrenamiento físico las características de este cubren sus necesidades. El 21,6% de los encuestados usa siempre medias antideslizantes al momento de realizar deporte, siendo esta la respuesta con mayor acogida.

### **Deseabilidad**

Un producto que es necesario al momento de realizar deporte, que llama la atención al momento del tacto y del uso de las medias. Un extra que posee el producto es la tela de "bambú" que es suave y cómoda al tacto, similar a la seda. A un 86.5 % de los encuestados le gustaría adquirir un producto con estas cualidades

### **Beneficios para Ecuador**

Fomentar la industria textil local, generar empleos y promover la práctica del deporte a nivel nacional. Además, posicionar a Ecuador en el mercado deportivo internacional a través de productos de calidad.

Este análisis puede servir como base para desarrollar una estrategia sólida para introducir medias antideslizantes en el mercado ecuatoriano, alineando la propuesta con las necesidades y deseos de los consumidores.

## **Metodología de encuesta**

### **Definir población objetivo**

Hemos considerado las 3 disciplinas de futbol básquet y atletismo para obtener una muestra representativa.

### **Determinar el tamaño de la muestra**

Considerando nuestra muestra de investigación, nivel de confianza de 95 % con un margen de error de 5%.

### **Método de muestreo**

Muestreo probabilístico que está en el muestreo estratificado dividiendo a la población en subgrupos.

## **Recopilación de Datos**

### **Encuestas**

Pregunta sobre la experiencia con medias antideslizantes, características deseadas, y disposición a probar un nuevo producto con ideas innovadoras.

### **Prueba de producto**

Ofrecimos muestras para que los deportistas usen y proporcionen el feedback sobre el rendimiento comodidad y durabilidad.

### **Análisis y Resultados**

Recopilamos y analizamos los datos para identificar tendencias, preferencias y

necesidades de los deportistas en cuanto a las medias antideslizantes

### **Análisis de la encuesta**

Un 44.4% de los encuestados considera que las medias antideslizantes son muy importantes, y un 14.8% las considera importantes. Esto indica que una gran parte de los deportistas valora la función antideslizante en sus medias. Ver anexo 1

Las respuestas a esta pregunta muestran una variedad en la frecuencia de uso de las medias antideslizantes. Aunque un 25.9% las usa "a veces", hay un porcentaje significativo que las usa "siempre" (14.8%) o "frecuentemente" (22.2%). Esto sugiere que, aunque no todos las usan constantemente, hay un grupo de deportistas que las considera indispensables. Consulte anexo 2

La mayoría de los encuestados compra medias "una vez al año" (37%) o "menos de una vez al año" (25.9%). Esto indica que, aunque las medias antideslizantes son valoradas, no existe una necesidad de reemplazarlas con mucha frecuencia. Consulte Anexo 3

La mayoría de las personas (casi el 89%) estaría interesada en medias de bambú debido a su suavidad y comodidad. Esto indica que lanzar medias con este material podría tener buena aceptación. Ver Anexo 4

El 48.1% de los encuestados quiere mejorar la transpirabilidad de las medias antideslizantes deportivas, mientras que un 40.7% también valora mejorar el agarre, suavidad, compresión y durabilidad. Ver anexo 5

El 51.9% de los encuestados ha experimentado ampollas y fatiga muscular en las piernas o pies al hacer deporte, mientras que el 29.6% ha sufrido esguinces de tobillo.

Esto indica una necesidad de productos o estrategias que mejoren la comodidad y reduzcan el impacto en los pies y piernas durante la actividad física. Consultar anexo 6

El 77,8% de los encuestados se fijan más en la calidad del producto, lo cual es un punto importante para guiarse. Revise anexo 7

El 55,6% de los encuestados se desanimarían al comprar un producto debido a la falta de información, proporcionándonos así una posible solución como implementar un código QR que les dirija a los consumidores a obtener información clara y concisa sobre nuestro producto. Ver anexo 8

La mayoría de los encuestados están abiertos a pagar por medias con características innovadoras como compresión o control de temperatura. El 33.3% eligió 3 y otro 33.3% eligió 5, lo que indica que una parte significativa de los encuestados están bastante dispuestos a pagar por este tipo de productos. Consulte anexo 9

TikTok es la red social más popular, con un 44.4% de los encuestados prefiriéndola para informarse sobre productos deportivos. Le sigue Instagram con un 37%, mientras que Facebook y LinkedIn son menos preferidas, con un 14.8% y una participación muy baja, respectivamente. Esto indica que las plataformas visuales, especialmente TikTok e Instagram, son claves para llegar a este público interesado en productos deportivos. Ver anexo 10

Una gran mayoría (96.3%) expresó interés en acceder a una página web donde puedan encontrar más información sobre medias antideslizantes, mientras que solo un pequeño porcentaje (3.7%) no está interesado. Ver anexo 11

La propuesta es viable en general, considerando el interés y las necesidades específicas identificadas en los encuestados. Hay una demanda clara de medias antideslizantes de calidad con características innovadoras, y existen áreas de oportunidad para diferenciarse mediante el material (bambú), la durabilidad, y la comodidad adicional. Además, la estrategia de marketing en redes sociales y la creación de un sitio web informativo son esenciales para captar y retener a los clientes. Para maximizar el éxito, el enfoque debe ser en la calidad, la innovación en funcionalidad y material, y una comunicación clara sobre los beneficios del producto.

## Prototipo

*Ilustración 13 Prototipo Inicial*



Ilustración 16 Prototipo Final



## Modelo de monetización

### Distribución en tiendas

Asociaciones con tiendas de deportes y tiendas especializadas en equipamiento deportivo.

### Licencias de Marca

Permitiendo que otras marcas relacionadas al deporte utilicen la tecnología antideslizante de medias a cambio de regalías.

### Marketing de Afiliados

Crear un programa donde influencers deportivos ganen comisiones por cada venta referida, ampliando un alcance de marketing.

## **Segmento**

Bajo las estadísticas proporcionadas por el INE, la población total de Ecuador asciende a 17.700.000 habitantes. Dentro de esta cifra, se ha identificado un segmento específico correspondiente al rango de edad de 25 a 44 años, que incluye tanto a hombres como a mujeres, con una población total de 3.400.626 personas.

Sobre este grupo, se han llevado a cabo análisis detallados desde tres perspectivas:

- Datos geográficos: 3 470 636
- Comportamiento conductual: 1 804 725
- Comportamiento Psicográfico: 1 443 780

## **Posicionamiento**

Élite Fit 360 se posiciona como una marca de medias deportivas antideslizantes que utiliza tecnología avanzada y fibra de bambú para ofrecer a los deportistas una experiencia única de rendimiento, comodidad y sostenibilidad. Está dirigida a todos los niveles de deportistas que buscan mejorar su rendimiento, prevenir lesiones y cuidar el planeta con productos de alto rendimiento.

## **Idea de negocio**

A través de un enfoque centrado en el cliente, se diseña y se fabrica medias antideslizantes que ofrecen la máxima seguridad y comodidad. Utilizando tecnologías avanzadas como agarre y precisión en el tiro y un sistema de producción ágil, responde rápidamente a las necesidades de los consumidores, desde deportistas de élite hasta deportistas aficionados. El valor agregado es distinguirse por los suministros sostenibles y respetuosos con el medio ambiente.

Ilustración 7 Lean canva



### Problema

- Lesiones en los pies de los deportistas: Particularmente en zonas como el tobillo y la planta del pie, debido a la fricción y los movimientos bruscos.
- Inseguridad al utilizar medias antideslizantes: Miedo a lesiones adicionales o a que las medias no cumplan su función.
- Desgaste prematuro: Las medias tradicionales se deterioran rápidamente debido a la intensidad de los entrenamientos y partidos.

### Solución

- Medias antideslizantes innovadoras: Con un diseño ergonómico que reduce el riesgo de lesiones, especialmente en el tobillo y la zona de precisión del pie.

Materiales sostenibles y transpirables: Ofrecen comodidad y durabilidad,

- además de un valor agregado para los consumidores conscientes del medio ambiente.
- Empaque ecológico: Refuerza la imagen de marca sostenible.

### **Propuesta de Valor**

Medias antideslizantes deportivas de alta performance, diseñadas para prevenir lesiones, mejorar el rendimiento y reducir el impacto ambiental. Ofrecen una combinación única de protección, comodidad y sostenibilidad.

### **Clientes**

Deportistas, Personas que practican deportes regularmente y buscan mejorar su rendimiento

### **Canales**

- Plataformas deportivas: Páginas web y aplicaciones especializadas en deportes.
- Redes sociales: Facebook, Instagram, TikTok.
- Tiendas especializadas en artículos deportivos.
- Venta directa en línea.

### **Relación con el Cliente**

- Comunidad: Crear una línea para deportistas donde puedan compartir experiencias y consejos.
- Personalización: Ofrecer opciones de personalización para las medias.
- Servicio al cliente: Brindar una buena atención al cliente donde se pueda resolver dudas y gestionar devoluciones.

### **Fuentes de Ingresos**

- Venta directa: A través de la página web y tiendas físicas.
- Suscripciones: Ofrecer suscripciones mensuales o anuales para reposición de medias.
- Colaboraciones: Crear productos co-branding con marcas deportivas.
- Paquetes personalizados: Para equipos deportivos y eventos.

### **Actividades Clave**

- Diseño y desarrollo de productos: Crear prototipos y mejorar el diseño de las medias.
- Producción y manufactura: Asegurar la calidad y la eficiencia en la producción.
- Marketing y ventas: Promocionar las medias a través de diferentes canales.
- Gestión de la cadena de suministro: Asegurar la disponibilidad de materiales y la entrega a tiempo.

### **Recursos Clave**

- Equipo de diseño: Diseñadores industriales y textiles.
- Equipo de producción: Especialistas en producción de textiles deportivos.

- Equipo de marketing: Especialistas en marketing digital y deportivo.
- Materiales sostenibles: Proveedores confiables de materiales de alta calidad y respetuosos con el medio ambiente.

### **Métricas Clave**

- Ventas mensuales: Número de pares vendidos.
- Tasa de retención de clientes: Porcentaje de clientes que puedan volver a comprar.
- Satisfacción del cliente: se mediará a través de encuestas y reseñas.

### **Estructura de Costos**

- Producción: Materiales, mano de obra, maquinaria.
- Marketing: Publicidad en línea, eventos deportivos, influencers.
- Desarrollo de producto: Investigación, diseño, prototipos.
- Logística: Almacenamiento, envío.

### **Ventajas Competitivas**

- Diseño innovador: Combinación de tecnología, ergonomía y sostenibilidad.
- Enfoque en la prevención de lesiones: Una necesidad real en el mercado deportivo.
- Materiales sostenibles: Atrae a consumidores conscientes del medio ambiente.
- Comunidad de marca: Fortalece la relación con los clientes.

## **Análisis Pestel**

### **Político**

Las regulaciones ambientales y deportivas juegan un rol importante. Ecuador ha

implementado políticas para incentivar el uso de materiales ecológicos en la industria textil. La Ley de Gestión de Residuos Sólidos, establecida por el Ministerio del Ambiente y Agua, obliga a la industria a incrementar el uso de materiales reciclados en un 30% para 2025. (Manrique Miranda, 2022) Además, programas gubernamentales como los incentivos fiscales a empresas textiles sostenibles, como PRO-ECUADOR, han destinado importantes fondos a empresas comprometidas con la sostenibilidad.

La legislación y regulaciones relacionadas con el deporte pueden influir en la implementación y uso de productos deportivos innovadores. En muchos países, los gobiernos están incentivando el uso de materiales ecológicos en la manufactura de productos deportivos, lo cual favorece la propuesta de un producto sostenible como las medias antideslizantes.

### **Económico**

En el ámbito económico, el poder adquisitivo de los deportistas es determinante. Los deportistas de élite en Ecuador ganan en promedio \$50,000 anuales, mientras que los amateurs rondan los \$10,000, lo cual influye directamente en su capacidad para adquirir productos premium. (Manrique Miranda, 2022)

También, la inversión en investigación y desarrollo en textiles ha crecido, con un aumento del 15% en 2023, lo que sugiere un impulso hacia la innovación en este sector.

- El poder adquisitivo de los deportistas de élite puede influir en su disposición a invertir en productos premium.
- En deportes menos populares o en el caso de mujeres deportistas, los ingresos

pueden ser más bajos, limitando su capacidad de inversión en productos premium.

## **Social**

El interés por el bienestar y la sostenibilidad está en aumento. En 2023, el 65% de la población ecuatoriana se mostró más consciente de la importancia del bienestar físico y mental, lo que incrementa la demanda por productos que aporten beneficios a la salud.

- Existe un interés creciente por parte de los deportistas y la sociedad en general en el bienestar físico y mental.
- Los consumidores buscan cada vez más productos que ofrezcan beneficios claros para la salud y el rendimiento.
- Las deportistas femeninas enfrentan mayores barreras en términos de apoyo. Las medias antideslizantes deben incorporar tecnologías innovadoras para la transpirabilidad, el soporte y la ergonomía.
- económico, visibilidad y acceso a equipos de alta calidad.

## **Tecnológico**

La innovación en el diseño de indumentaria deportiva es crucial. Ecuador ha visto avances en el desarrollo de nuevos tejidos inteligentes que mejoran la transpirabilidad y ergonomía de productos deportivos

Además, el país registró 12 nuevas patentes en tecnología relacionada con medias antideslizantes, lo que muestra una clara orientación hacia la protección de la propiedad intelectual (Manrique Miranda, 2022)

Según información de la Universidad San Francisco de Quito (USFQ), en 2023, un equipo de investigación desarrolló cinco nuevos tejidos inteligentes enfocados en mejorar la transpirabilidad y ergonomía de productos deportivos. Estos avances están destinados a optimizar el rendimiento y comodidad de los deportistas al usar ropa especializada que responde mejor a las necesidades del cuerpo durante la actividad física.

- Proteger las innovaciones tecnológicas es crucial para mantener una ventaja competitiva.
- Los casos de infracción de patentes destacan la importancia de proteger la propiedad intelectual.
- Las normas de seguridad garantizan que los productos deportivos sean seguros para su uso.

Las regulaciones de calidad y seguridad aseguran que los productos deportivos cumplan con los

### **Ecológico**

La sostenibilidad es un eje clave en la industria textil deportiva el uso de materiales reciclados, como el poliéster, ha aumentado un 35%, y más del 50% de las empresas textiles en Ecuador han adoptado empaques biodegradables.

La legislación actual promueve una transición hacia una industria más verde, en línea con las regulaciones ambientales internacionales. (Manrique Miranda, 2022)

- El uso de materiales reciclables es un valor agregado en la fabricación de productos deportivos.
- El desarrollo de empaques biodegradables y reciclables agrega valor al producto.

La protección de innovaciones tecnológicas es crucial para mantener una

ventaja competitiva.

### **Legal**

La protección de patentes es fundamental para asegurar que las innovaciones tecnológicas, como las medias antideslizantes, sean protegidas legalmente. En Ecuador, el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI) es el organismo encargado de la protección de las patentes.

En cuanto a la seguridad de la ropa deportiva, el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) ha establecido normas rigurosas para garantizar que los productos deportivos sean seguros para el consumidor. En 2023, INEN introdujo cinco nuevas normas de seguridad para ropa deportiva, incluyendo medias antideslizantes. Estas normas aseguran que los productos en el mercado ecuatoriano cumplan con los estándares de calidad y seguridad, y actualmente se observa una tasa de cumplimiento del 80%.

### **Análisis FODA**

#### **Fortalezas**

- **Innovación en el producto:** Las medias antideslizantes con características co-protección en la canilla, zonas de precisión para tiro, y diseño ergonómico diferenciado del resto de productos en el mercado.
- **Enfoque en deportistas de élite:** Diseñado específicamente para mejorar el rendimiento y prevenir lesiones en un grupo de alto impacto, lo que genera un alto valor para el consumidor objetivo.
- **Materiales sostenibles:** Uso de fibras reciclables y textiles orgánicos, lo que apoya

el interés creciente por productos ecológicos en el mercado deportivo.

- **Prevención de lesiones:** Las medias ayudan a evitar esguinces, ampollas y otros problemas derivados del deslizamiento dentro del calzado, aumentando la seguridad y comodidad del deportista.
- **Mejora en la salud podológica:** El diseño enfocado en la compresión y ventilación optimiza el rendimiento físico y la recuperación, reduciendo la fatiga muscular.

### **Debilidades**

- **Falta de conocimiento del mercado:** Aunque el producto parece prometedor, todavía puede ser desconocido o no ampliamente aceptado en el mercado de los deportistas, lo que requiere una gran inversión en marketing y educación del cliente.
- **Costo de producción:** El uso de materiales sostenibles y tecnología avanzada podría incrementar los costos de producción, lo que podría dificultar la competitividad en términos de precio.
- **Segmentación limitada:** Está enfocado en deportistas de élite entre los 18 y 28 años, lo que puede limitar el tamaño del mercado objetivo.
- **Dependencia de alianzas con equipos:** La estrategia de monetización depende de acuerdos con equipos y ligas específicas, lo que podría ser un riesgo si estos acuerdos no se concretan o no son suficientemente amplios.

## **Oportunidades**

- Crecimiento del mercado deportivo: El aumento de la demanda de ropa deportiva personalizada, segura y sostenible abre un espacio para productos como las medias antideslizantes.
- Mayor conciencia sobre la prevención de lesiones: Los deportistas profesionales están cada vez más conscientes de la importancia de la prevención de lesiones, lo que aumenta la receptividad hacia productos innovadores que ofrezcan mejoras tangibles en su rendimiento y bienestar.
- Expansión a otros segmentos: Aunque inicialmente se enfoca en deportistas de élite, el producto podría expandirse a otros niveles de competición o incluso al mercado aficionado.
- Alianzas con marcas de ropa deportiva: Posibilidad de colaboración con marcas establecidas que quieran diversificar sus productos con soluciones más ecológicas y tecnológicamente avanzadas.

## **Amenazas**

- Competencia en el mercado: Otras marcas deportivas con más reconocimiento podrían lanzar productos similares antes de que este proyecto logre consolidarse en el mercado, reduciendo su diferenciación.
- Cambios en la regulación de la sostenibilidad: Si bien el uso de materiales sostenibles es una ventaja, podría haber cambios en las regulaciones que encarezcan los costos de estos materiales o limiten su uso.
- Adopción lenta del mercado: Los deportistas y equipos profesionales pueden ser

reticentes a cambiar su equipo deportivo habitual, lo que podría retrasar la adopción del producto.

- Impacto económico: Las crisis económicas o recesiones pueden reducir la capacidad de compra de los equipos y deportistas, afectando las ventas del producto.

## Organigrama

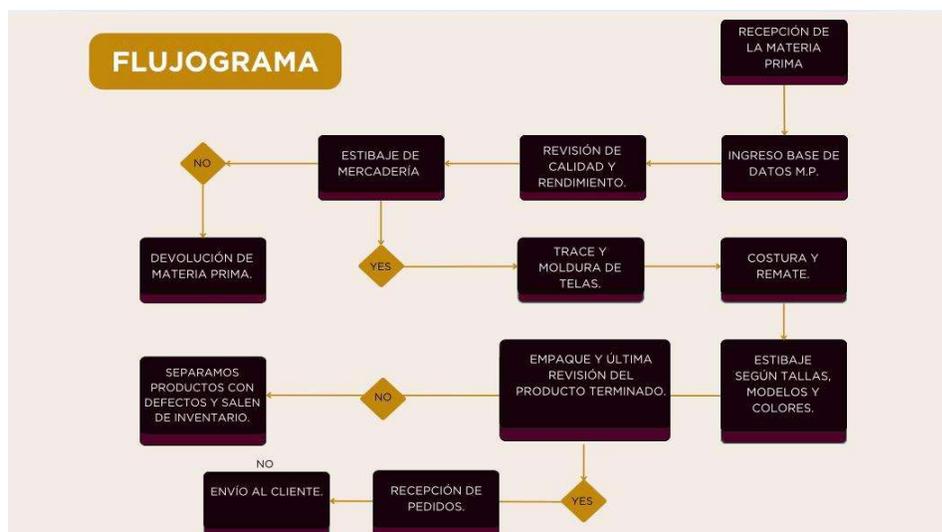
*Ilustración 8 Organigrama*



Para elaborar el organigrama, identificamos a las personas clave del equipo, establecimos las jerarquías necesarias y diseñamos un diagrama que refleja las relaciones jerárquicas. Consideramos las fortalezas individuales de cada miembro, asignando responsabilidades de acuerdo con las habilidades en las que destacan, asegurando que cada persona esté en el puesto donde puede ofrecer su mejor desempeño.

## Flujograma

Ilustración 9 Flujograma



## Internacionalización

Tabla 1 Internacionalización

	<b>Colombia</b>	<b>Argentina</b>	<b>Brasil</b>
<b>Oportunidad</b>	Crecimiento en deportes como fútbol y ciclismo; interés en innovación y sostenibilidad.	Tradición deportiva y búsqueda de productos con buena relación calidad-precio.	Gran mercado deportivo con alta aceptación de productos innovadores y sostenibles.

<b>Desafíos</b>	Competencia de marcas locales y extranjeras; aranceles moderados.	Alta inflación y regulaciones cambiarias complejas.	Barreras arancelarias y logísticas; competencia con producción local.
<b>Ventaja estratégica</b>	Foco en deportes populares; proximidad geográfica reduce costos logísticos.	Promoción de sostenibilidad y funcionalidad en un mercado sensible al precio.	Resaltar sostenibilidad y diseño innovador en un mercado con consumo masivo.
<b>Canales de distribución</b>	E-commerce (Mercado Libre, redes sociales) y	Distribuidores locales y participación en eventos deportivos.	E-commerce (Amazon, Mercado Libre) y minoristas deportivos locales.

	clubes deportivos.		
<b>Estrategia de marketing</b>	Promoción en redes sociales; enfoque en deportes	Destacar durabilidad y relación costo-beneficio; mensajes centrados en sostenibilidad.	Campañas digitales en portugués; embajadores de marca en fútbol y otros deportes clave.

	locales; uso de influencers deportivos.		
<b>Regulaciones</b>	Cumplir con etiquetado y normativas de importación	Adecuación de etiquetado según normativa local	Etiquetado en portugués; cumplimiento de certificaciones necesarias para textiles deportivos.
<b>Estrategia de precios</b>	Competitivo y enfocado en calidad	Adaptado a la situación económica del país.	Destacar exclusividad, tecnología y sostenibilidad.

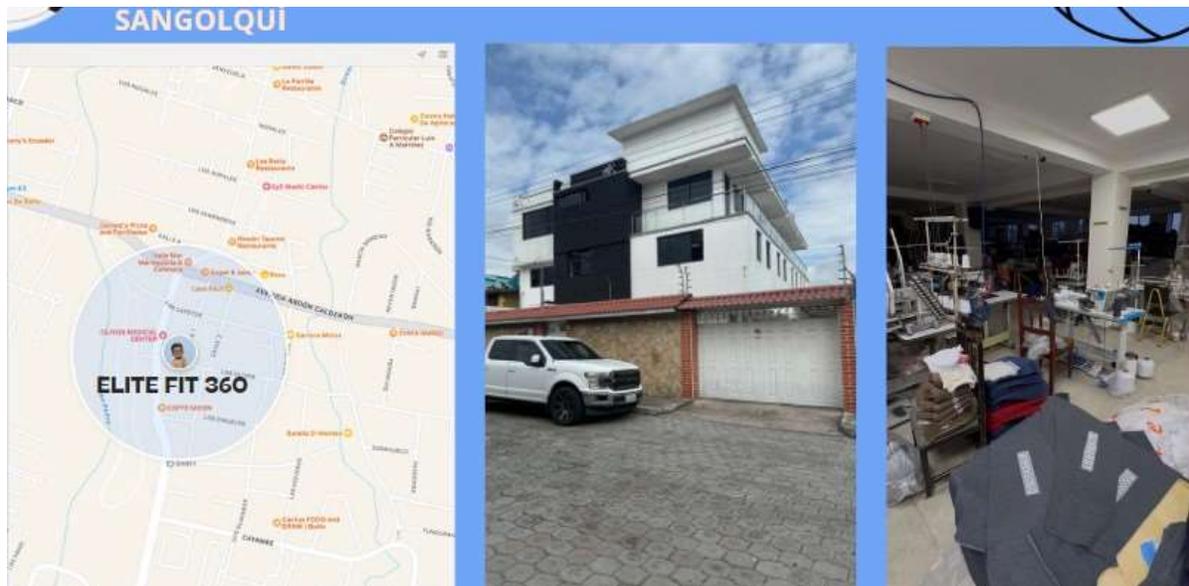
<b>Indicadores clave</b>	Ventas mensuales; crecimiento en puntos de venta; aceptación en clubes deportivos.	Ventas mensuales; participación de mercado frente a competidores	Ventas mensuales; reconocimiento de marca
--------------------------	--	--	---

### **Brasil como mercado objetivo**

- Tamaño de mercado: Brasil tiene más de 200 millones de habitantes; ciudades como São Paulo, Río de Janeiro y Belo Horizonte.
- Diversidad deportiva: No solo fútbol, sino varios deportes, donde el producto pueda obtener una gran utilidad.

## Localización (MATRIZ)

Ilustración 10 Ubicación Marcitex



Ubicación: Sangolquí, Urbanización San Nicolás, Calle 1. Lote 64 y Los

Olivos. Fábrica textil MARCITEX

## Conformación Legal

Para la conformación legal se requiere de certificado de registro de marca, el cual se podrá utilizar como prueba legal de que la marca este registrada en Ecuador

Registro Sanitario en la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)

- Solicitud de Registro Sanitario donde se presente solicitud con la descripción de las medias, sus componentes y el uso para el que están destinadas.
- Documentación: Puede incluir pruebas de calidad, informes sobre los

materiales, y cualquier otra documentación requerida.

- Registro en el SRI, Si se va a vender de manera formal, debes estar registrado como contribuyente para efectos fiscales.

## **Plan de Marketing**

### **Mercado Meta**

En Ecuador la práctica de los deportes de manera profesional, amateur o recreativa se caracteriza por buscar productos que mejoren el rendimiento deportivo y la seguridad de este, con accesorios cómodas y funcionales para maximizar la experiencia deportiva.

### **Rango de Edad**

Hemos escogido el rango de edad en cuanto a hombres y mujeres 25 a 44 años

hombres 1 666 281 mujeres 1 804 345 con un total de total de 3 470 626

poblacionales de edad considerando las tendencias, los hábitos y prácticas que puedan tener las personas en el área deportivo.

### **Género**

Mixto, producto (medias antideslizantes) adaptados tanto para hombres como para mujeres.

### **Segmento**

Bajo las estadísticas proporcionadas por el INE, la población total de Ecuador asciende a 17.700.000 habitantes. Dentro de esta cifra, se ha identificado un segmento específico correspondiente al rango de edad de 25 a 44 años, que incluye tanto a hombres como a mujeres,

con una población total de 3.400.626 personas.

Sobre este grupo, se han llevado a cabo análisis detallados desde tres perspectivas:

Datos geográficos: 3 470 636

Comportamiento conductual: 1 804 725

Comportamiento Psicográfico: 1 443 780

### **Ubicación del Mercado Meta**

Nivel nacional, con las principales ciudades que vienen a ser Quito y Guayaquil

### **Potencial del Mercado en Ecuador**

#### **Tamaño de población Activa**

De acuerdo con los datos de estudios nacionales sobre actividad física, alrededor del 30% al 40% de la población en Ecuador podría estar involucrada de alguna manera en la práctica de deportes o actividades físicas el porcentaje podría variar según la región, la edad, y el nivel socioeconómico.

#### **Interés por el Deporte**

Actividades recreativas Fútbol, running, baloncesto, crossfit, ciclismo, y actividades fitness como yoga o entrenamiento en gimnasio

El interés en deportes de alto rendimiento, como los Juegos Olímpicos o competiciones internacionales, también afecta el mercado de productos y servicios deportivos.

## **Marketing Mix**

### **Objetivo General**

Promover el uso de medias antideslizantes entre personas apasionadas por el deporte en Ecuador, ofreciendo un producto que combine comodidad, seguridad y mejora del rendimiento físico durante la práctica deportiva garantizando un ajuste perfecto, y una reducción del deslizamiento en un 30% en los deportistas, asegurando la satisfacción de los usuarios y alcanzando un aumento del 20% en las ventas en los primeros seis meses tras el lanzamiento."

### **Objetivos Específicos**

1. Comercializar medias antideslizantes accesibles y adaptadas a las necesidades de deportistas amateurs y entusiastas del deporte, priorizando la calidad, el diseño y el confort.

2. Crear campañas educativas y de marketing que resalten los beneficios de las medias antideslizantes, como la prevención de lesiones y el aumento del rendimiento deportivo, eventos deportivos y alianzas con comunidades deportivas locales.

## **Producto**

### **Características**

Tecnología antideslizante: En cuanto a la tecnología en la planta de la media, que mejora el agarre y la estabilidad durante el ejercicio, con control de humedad de material que absorbe el sudor por el tipo de microfibras, evita malos olores y mantiene la frescura de la media al momento de realizar deporte.

Materiales: compuestos por tela de bambú, silicona antideslizante en la planta del pie y en áreas donde ayudan a mantener la media en su posición evitando el deslizamiento dentro del calzado proporcionando comodidad y elasticidad.

Diseño ergonómico: Que se ajusta perfectamente al pie, evitando incomodidades durante la actividad física.

Estilo: En cuanto al estilo y corte es una media diseñada hasta la canilla que favorece la movilidad y protección, obteniendo un soporte en el arco del pie evitando lesiones.

La propuesta de valor y la ventaja diferencial se basan en lo siguiente:

- Variedad de colores
- Precio competitivo
- Facilidad de compra.
- Producto nacional.

## Branding

*Ilustración 11 Logo Elite Fit*



## Slogan

"Diseñadas para moverte, hechas para cuidarte."

*Ilustración 12 Prototipo de Empaque*



Obtenido de: <https://thedieline.com/high-tide-gives-socks-an-engineering-edge-for-thorlo-rebrand/>

*Ilustración 13 Bolsas de Empaque*



Obtenido de: <https://www.amazon.com/-/es/HKDHF-algod%C3%B3n-peque%C3%B1a-embalaje-3-9x4-7/dp/B0D99SXGHN>

Elaboración de un empaque ecológico para el producto de medias antideslizantes.

- **Protección del producto:** Es una funda que está diseñada específicamente para mantener las medias antideslizantes en condiciones óptimas, lo cual es un factor importante para los deportistas.
- **Funcionalidad y diseño:** La comodidad y la facilidad de uso son importantes para los consumidores, así que destacar que la funda ligera y reutilizable.

Compromiso con la sostenibilidad: siendo una funda reutilizable es muy importante.

## **Precio**

### **Precio de penetración**

Ofrecer las medias a un precio inferior al promedio del mercado en sus primeras etapas de comercialización, con el objetivo de atraer clientes y generar un reconocimiento de marca.

### **Segmentación de precios**

#### **Gimnasios y Centros Deportivos:**

Ofreciendo precios especiales a gimnasios o entrenadores personales que compren en grandes cantidades o que deseen ofrecer el producto a sus clientes.

#### **Rango de precios de marcas competitivas**

Es por ello por lo que se tomó en cuenta a las marcas competitivas en el mercado para poder considerar los rangos de calidad y posicionamiento. Como por ejemplo marcas de alta gama como Nike, Adidas y Under Armour oscilan en rango de \$15 a \$40, en cuanto a marcas económicas o genéricas están en un rango de \$3 a \$10 por par ofreciendo funcionalidades básicas como lo antideslizante y absorción de sudor con materiales de menor costo y durabilidad. Para quienes no buscan tecnología avanzada y prefieren un producto ocasional y desechable.

#### **Precio de valor percibido**

Conociendo el precio de nuestro producto con las múltiples características avanzadas está apuntadas a tener una utilidad bruta del 60% a un precio de \$ 7,99.

## **Plaza**

### **Canal directo**

La plaza se focaliza en una distribución directa, a través de plataformas como: Instagram y TikTok, es una manera efectiva para llegar a un público amplio y global que permite al consumidor revisar el producto, leer reseñas y comparar precios antes de tomar una decisión de compra

### **Tienda física propia**

Experiencia de marca directa: En donde los clientes pueden probarse las medias y experimentar la calidad del producto.

Interacción personalizada: El cliente puede recibir atención directa y recomendaciones personalizadas acerca del producto

Control de la **ubicación** de la tienda, seleccionando áreas clave con alta concentración de deportistas.

## **Canal Indirecto**

### **Minoristas y Tiendas Especializadas:**

Los minoristas podrán comprar en tiendas físicas y online sus productos en grandes cantidades a las marcas o distribuidores y luego los venden al consumidor final los minoristas cuentan con una base de clientes fiel que busca productos deportivos.

A demás contaremos con tiendas especializadas en deporte como: Escuelas deportivas de varias disciplinas, gimnasios, canchas sintéticas.

## **Promoción**

### **Publicidad:**

- Publicidad de redes sociales de Anuncios pagados en plataformas como Instagram Facebook, TikTok o YouTube para llegar a un público específico de deportistas en general.
- Crear anuncios de video demostrando el uso de las medias en diferentes deportes, como correr, yoga, gimnasio, etc.
- Publicidad en medios deportivos donde se pueda invertir en publicidad en revistas deportivas, páginas web y programas de radio o televisión relacionados con deportes.

### **Promociones y ofertas especiales:**

Descuentos por tiempo limitado: Ofrecer un descuento especial en el lanzamiento o durante eventos deportivos importantes como maratones o competiciones.

Se llevará a cabo alianza con empresas y o emprendimientos que estén dentro del ámbito deportivo, en lo cual se realizará colaboraciones llamativas al consumidor. Por ejemplo: “Por la compra de un X producto puedes llevar tu par de medias ELITE FIT 360 con un 30% de descuento”, hasta agotar stock.

### **Marketing de Influencers**

El Marketing de influencers es la táctica efectiva para promocionar el producto, aumentando la visibilidad, generando confianza al consumidor, de esta manera a través de microinfluencers quienes son los encargados de expandir la visualización del producto a nivel nacional

## Evaluación Financiera

### Inversión inicial

Tabla 2 Inversión Inicial

<b>Inversión inicial</b>		<p>La inversión inicial que se requiere para llevar a cabo el proyecto es de 46.320,00 USD. Se clasifica en inversión y Capital de trabajo.</p> <p>La inversión inicial está compuesta por el mobiliario, adecuaciones, instalaciones necesarias, abrir cuentas y pedir medidores de agua y luz, al igual que las instalaciones de internet y de telefonía móvil, con un total de 18.520,00 USD.</p> <p>Adicionalmente, se necesita capital de trabajo para tres meses, que estará destinada al sueldos y salarios, materia prima y gastos</p>
Maquinaria y equipos	13.500,00	
Mobiliario	1.500,00	
Adecuaciones	750,00	
Instalaciones	750,00	
Servicios básicos	250,00	
Instalación		
Permisos varios	450,00	
Equipo de computo	1.200,00	
Varios	120,00	
<b>Subtotal de Inversión</b>	<b>18.520,00</b>	
Sueldos y Salarios	21.600,00	
Materia Prima	5.000,00	
Gastos Administrativos	1.200,00	

<b>Total de Capital de Trabajo</b>	<b>27.800,00</b>		administrativos, con un total de 27.800,00 USD.
<b>Total de Inversión Inicial</b>	<b>46.320,00</b>		
<b>Financiamiento de la inversión inicial</b>			Esta inversión inicial se va a
			financiar por medio de préstamos
<b>PRESTAMOS DE ACCIONISTAS</b>	13.896,00	30,00%	a los accionistas en un 30%, y por medio de un crédito bancario por
			70%., con el Banco del Pichincha.
<b>BANCO</b>	32.424,00	70,00%	
<b>TOTAL</b>	<b>46.320,00</b>	<b>100,00%</b>	

Tabla 3 Listado de Activos

<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	1500		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>6.484,80</b>
Caja y equivalentes	1500			
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	44.820,00		<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>	<b>25.939,20</b>

Maquinaria y equipos	13.500,00			
Mobiliario	1.500,00			
Adecuaciones	750,00		<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>32.424,00</b>
Instalaciones	750,00			
Vehículo	15.000,00		<b>PATRIMONIO</b>	<b>13.896,00</b>
Camión	11.420,00		<b>CAPITAL SOCIAL</b>	13.896,00
Instalación	250,00			
Otros activos	450,00			
Equipo de computo	1.200,00			
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>0,00</b>			
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>46.320,00</b>		<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>46.320,00</b>

La empresa presenta un Estado Inicia de Situación Financiera, reflejan un activo corriente que refleja un valor en caja y equivalentes para arrancar con la operación. Mantiene en los activos fijos equipos y maquinarias, algunos de los cuales corresponden a aportes no financieros de parte de los accionistas. No presenta activos diferidos. Con un total de 46.320,00 USD.

Con respecto a los pasivos, se refleja el valor del préstamo bancario y de los accionistas, con un total de 32.424,00 USD, de los cuales el 20% es activo corriente y el 80% a largo plazo, ya que los créditos se establecieron a 5 años. El pasivo + el patrimonio suma en total 46.320,00

USD.

### Estado de costos de producción.

Tabla 4 Estado de costos de Producción

<b>Estado de costos de producción</b>					
<b>Costo de producción</b>	<b>Año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Mano de obra directa</b>	2.160,00	2.373,02	2.610,34	2.860,31	3.149,10
<b>Mano de obra indirecta</b>	5.400,00	5.932,55	6.525,84	7.150,78	7.872,75
<b>Materia prima</b>	20.000,00	21.972,40	24.169,79	26.484,38	29.158,33
<b>Depreciación de maquinaria</b>	4.482,00	4.924,01	5.416,45	5.935,15	6.534,38
<b>Energía eléctrica</b>	6.358,00	6.985,02	7.683,58	8.419,38	9.269,43
<b>Total</b>	<b>38.400,00</b>	<b>42.187,00</b>	<b>46.406,00</b>	<b>50.850,00</b>	<b>55.984,00</b>

Los costos de producción de la empresa tienen como elementos: la mano de obra directa, mano de obra indirecta, la materia prima, depreciación de maquinaria y energía eléctrica. Los costos financieros no se consideran debido a que estos se tratan al final del análisis en los resultados del periodo.

Estos costos se proyectaron para 4 años. El valor del costo durante el primer año es de 38.400,00 USD y en último año 55.984,00 USD.

### Proyección de utilidad y ventas

#### Estado de resultados pesimista.

Se ha tomado una proyección de ventas, que inicia en 12.000,00 unidades para el año 1, y en el 5to año se proyecta en 17,569,00 USD.

Los costes de producción equivalen aproximadamente al 40% del total de los ingresos, representado en ventas. Se estima la utilidad bruta en 60%.

Tabla 5 Proyección de Ventas y Utilidad Pesimista

<b>Proyección de ventas y utilidad bruta pesimista</b>			
<b>Año</b>	<b>Ventas estimadas (Unidades)</b>	<b>Ingreso por Ventas (USD)</b>	<b>Utilidad bruta (60%) (USD)</b>
<b>Año 1</b>	<b>12.000</b>	<b>\$95,880</b>	<b>\$57,528</b>
<b>Año 2</b>	<b>13.200</b>	<b>\$105,468</b>	<b>\$63,281</b>
<b>Año 3</b>	<b>14.520</b>	<b>\$116,015</b>	<b>\$69,609</b>
<b>Año 4</b>	<b>15.972</b>	<b>\$127,237</b>	<b>\$76,342</b>
<b>Año 5</b>	<b>17.569</b>	<b>\$139,962</b>	<b>\$83,977</b>

Tabla 6 Estado de Resultados Pesimistas

<b>Estado de resultados pesimista</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>

<b>Ventas</b>	<b>95.800,00</b>	<b>105.468,00</b>	<b>115.015,00</b>	<b>127.237,00</b>	<b>139.962,00</b>
<b>Costo de producción (40%)</b>	<b>-38.400,00</b>	<b>-42.187,20</b>	<b>-46.006,00</b>	<b>-50.894,80</b>	<b>-55.984,80</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>57.400,00</b>	<b>63.280,80</b>	<b>69.009,00</b>	<b>76.342,20</b>	<b>83.977,20</b>
<b>Otros costos</b>	<b>-6.358,00</b>	<b>-6.993,80</b>	<b>-7.693,18</b>	<b>-8.462,50</b>	<b>-9.308,75</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>51.042,00</b>	<b>56.287,00</b>	<b>61.315,82</b>	<b>67.879,70</b>	<b>74.668,45</b>

En el estado de resultados pesimista se puede ver que la utilidad se puede obtener desde el primer año y que se mantendría creciente

### **Estado de resultados moderado**

*Tabla 7 Estado de Resultados Moderado*

<b>Año</b>	<b>Ventas estimadas (Unidades)</b>	<b>Ingreso por Ventas (USD)</b>	<b>Utilidad bruta (60%) (USD)</b>
<b>Año 1</b>	<b>12.000</b>	<b>\$95,880</b>	<b>\$57,528</b>
<b>Año 2</b>	<b>14.400</b>	<b>\$115,056</b>	<b>\$69,037</b>
<b>Año 3</b>	<b>17.280</b>	<b>\$138,067</b>	<b>\$82,844</b>
<b>Año 4</b>	<b>19.008</b>	<b>\$151,874</b>	<b>\$91,124</b>

<b>Año 5</b>	<b>20,909</b>	<b>\$167,312</b>	<b>\$100,387</b>
--------------	---------------	------------------	------------------

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas	95.880,00	115.056,00	138.067,00	151.874,00	167.312,00
Costo de producción (40%)	-38.352,00	-46.022,40	-55.226,80	-60.749,60	-66.924,80
Utilidad bruta	57.528,00	69.033,60	82.840,20	91.124,40	100.387,20
Costos operativos	8.910,00	9.150,00	9.360,00	9.600,00	9.900,00
Utilidad neta	48.618,00	59.883,60	73.480,20	81.524,40	90.487,20

Con una expectativa moderada, se puede ver como la utilidad se incrementa a con el paso de los años, con relación a la proyección pesimista.

*Tabla 8 Estado de Resultados Optimista*

<b>Estado de Resultados (Escenario Optimista):</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>

Ventas	95.880,00	119.850,00	149.812,00	171.872,00	197.600,00
Costo de producción (40%)	-38.352,00	-47.940,00	-59.924,80	-68.748,80	-79.040,00
Utilidad bruta	57.528,00	71.910,00	89.887,20	103.123,20	118.560,00
Costos operativos	8.910,00	9.150,00	9.360,00	9.600,00	9.900,00
Utilidad neta	48.618,00	62.760,00	80.527,20	93.523,20	108.660,00

En este caso, con el estado de resultados optimista, se puede ver como los resultados esperados son mayores que los de la proyección moderada.

## Resumen

*Tabla 9 Resumen Por Escenarios*

<b>Escenario</b>	<b>Crecimiento anual</b>	<b>Ventas Año 1 (USD)</b>	<b>Utilidad neta año 5 (USD)</b>
<b>Escenario Conservador</b>	<b>10% anual</b>	<b>\$95,880</b>	<b>\$74,077</b>
<b>Escenario moderado</b>	<b>20% (3 años) + 10% (2 años)</b>	<b>\$95,880</b>	<b>\$90,487</b>
<b>Escenario Optimista</b>	<b>25% (3 años) + 15% (2 años)</b>	<b>\$95,880</b>	<b>\$108,660</b>

### Flujo de caja pesimista

Tabla 10 Flujo de Caja Conservador

<b>Flujo de caja conservador</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos por Ventas</b>	95.880,00	105.468,00	116.015,00	127.237,00	139.962,00
<b>Pago de Costos Operativos</b>	-38.400,00	-42.187,00	-46.406,00	-50.850,00	-55.984,00
<b>Pago de Gastos Generales</b>	-6.358,00	-6.993,80	-7.693,18	-8.462,50	-9.308,75
<b>Flujo de Caja Operativa</b>	51.122,00	56.287,20	61.915,82	67.924,50	74.669,25
<b>Inversiones Iniciales</b>	-46.320,00	0	0	0	0
<b>Saldo de flujo anterior</b>		4.802,00	61.089,20	123.005,02	190.929,52
<b>Flujo de Caja Neto</b>	4.802,00	61.089,20	123.005,02	190.929,52	265.598,77

En este flujo de caja, pesimista, se esperan flujos de caja menores en comparación con las otras proyecciones. En este caso el flujo de caja inicia en 4.802,00 USD y se proyecta al 5to año en 265.598,77 USD.

Tabla 11 Flujo de Caja Moderado

<b>Flujo de caja moderado</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos por</b>	95880	115056	138067	151874	167312

<b>Ventas</b>					
<b>Pago de Costos Operativos</b>	-38.400,00	-46.022,40	-55.226,80	-60.749,60	-66.924,80
<b>Pago de Gastos Generales</b>	-6.358,00	-6.993,80	-7.693,18	-8.462,50	-9.308,75
<b>Flujo de Caja Operativa</b>	51.122,00	62.039,80	75.147,02	82.661,90	91.078,45
<b>Inversiones Iniciales</b>	-46.320,00	0	0	0	0
<b>Saldo de flujo anterior</b>		4.802,00	66.841,80	141.988,82	224.650,72
<b>Flujo de Caja Neto</b>	4.802,00	66.841,80	141.988,82	224.650,72	315.729,17

Se puede ver que los flujos de efectivo, pasado el primer año, se incrementan con respecto a la visión conservadora. Inicial en 4.802,00 USD y en el 5to año llega a 315.729,17.

*Tabla 12 Flujo de Caja Optimista*

<b>Flujo de caja optimista</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos por Ventas</b>	95.880,00	119.850,00	149.812,00	171.872,00	197.600,00

<b>Pago de Costos Operativos</b>	-38.400,00	-47.940,00	-59.924,80	-68.748,80	-79.040,00
<b>Pago de Gastos Generales</b>	-6.358,00	-6.993,80	-7.693,18	-8.462,50	-9.308,75
<b>Flujo de Caja Operativa</b>	51.122,00	64.916,20	82.194,02	94.660,70	109.251,25
<b>Inversiones Iniciales</b>	-46.320,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Saldo de flujo anterior</b>		4.802,00	69.718,20	151.912,22	246.572,92
<b>Flujo de caja neto</b>	4.802,00	69.718,20	151.912,22	246.572,92	355.824,17

Como se ve en el flujo de caja optimista hay un flujo igual en el año inicial con 4.802.00 USD.

## **Análisis financiero**

*Tabla 13 Análisis Financiero*

<b>Indicadores financieros</b>	
--------------------------------	--

<b>Indicador Financiero</b>	<b>Resultado</b>
<b>Punto de Equilibrio (unidades)</b>	1.327,35
<b>Punto de Equilibrio (ingresos)</b>	10.605,52
<b>WACC</b>	
<b>VAN</b>	315.729,17
<b>TIR</b>	1,25
<b>Perdido de recuperación de la inversión</b>	3 años

Para este proyecto, se estima un punto de equilibrio en 1.327,35 unidades vendidas o lo que es lo mismo 10.605,53 USD.

El proyecto a 5 años presenta un VAN de 315.729,17 USD, con una TIR de 1,25, con un periodo de recuperación de 3 años.

## Conclusiones y Recomendaciones

### Conclusiones

Estas medias especiales pueden ayudar a los deportistas a:

- Tecnología de punta: Garantiza un producto de alta calidad y rendimiento.
- Tela de bambú: Ofrece suavidad, frescura y propiedades antibacterianas naturales.
- Multifuncionalidad: Combina compresión, antideslizante y absorción de humedad.
- Mejora el rendimiento: Gracias a la compresión y estabilidad.
- Mayor comodidad: Mantiene los pies secos y frescos.
- Sostenibilidad: Elaboradas con materiales ecológicos.
- Versatilidad: Adecuadas para diferentes tipos de deportistas.

## Recomendaciones

- Recomendación: Desarrollar medias con compresión graduada para mejorar la circulación sanguínea y reducir la fatiga muscular. La compresión debería estar adaptada a las necesidades de los deportistas, con un diseño específico que favorezca las zonas de mayor tensión, como el arco del pie, los tobillos y las pantorrillas
- Tecnología Antideslizante de Alta Precisión
- Recomendación: Implementar un sistema antideslizante dinámico, usando silicona de alta adherencia o materiales termoplásticos que se ajusten al pie y al calzado para evitar el deslizamiento dentro de la media. Estos puntos de agarre deben colocarse estratégicamente en zonas como la planta del pie, el talón y el empeine.
- Propiedades Antibacterianas y Control de Olores
- Recomendación: Integrar materiales antibacterianos como hilos de plata o carbón activado, que prevengan el mal olor y las infecciones causadas por la acumulación de bacterias debido a la transpiración.

## Bibliografía

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (s.f.). *Emisión de Permisos de Funcionamiento*. Obtenido de ARCSAcontrolsanitario.gob.ec: <https://www.controlsanitario.gob.ec/emision-de-permisos-de-funcionamiento/>
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (s.f.). *Notificación Sanitaria Obligatoria de Productos Cosméticos*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/notificacion-sanitaria-obligatoria-de-productos-cosmeticos/>
- Asobanca. (Abril de 2023). *Boletín Macroeconómico*. Obtenido de <https://asobanca.org.ec/wp-content/uploads/2023/04/Boletin-macroeconomico-Abril-2023.pdf>
- comunicacion. (2023, June 30). *Deporte de alto rendimiento: características y ejemplos*. Ciencias Deportivas. <https://cienciasdeportivas.com/deporte-de-alto-rendimiento-caracteristicas-y-ejemplos/>
- Efficy. (2022). *Qué son los canales de distribución y cómo aplicarlo según tu negocio*. Obtenido de efficy.com: <https://www.efficy.com/es/canales-de-distribucion/>
- El Telégrafo. (2016, April 23). *La nutrición e hidratación mejoran el rendimiento de los deportistas de élite*. El Telégrafo. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/guayaquil/1/la-nutricion-e-hidratacion-mejoran-el-rendimiento-de-los-deportistas-de-elite>

Fiscalía General del Estado. (s.f.). *Analítica*. Obtenido de

<https://www.fiscalia.gob.ec/analitica-cifras-de-robo/>

García, G. (21 de febrero de 2023). *Lanzan cartulina reciclada para elaborar*

*empaques sustentables*. Obtenido de The Food Tech:

<https://thefoodtech.com/disenio-e-innovacion-para-empaque/lanzan-cartulina-reciclada-para-elaborar-empaques-sustentables/>

Gomez, A. (29 de octubre de 2018). *Mapa de Procesos con ejemplos*. Obtenido de

Quality Road: <https://qualityway.wordpress.com/2018/09/29/mapa-de-procesos-con-ejemplos-por-adriana-gomez-villoldo/>

González, M. (26 de junio de 2023). *Delincuencia organizada: se duplican las muertes*

*violentas en Quito*. Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/en-exclusiva/muertes-violentas-quito-delincuencia/>

González, P. (06 de junio de 2023). *Estos son los productos que más subieron de precio*

*en mayo de 2023*. Obtenido de Primicias:

<https://www.primicias.ec/noticias/economia/productos-alza-precios-inflacion/#:~:text=Foto%3A%20Mercado%20Mayorista->

[,La%20inflaci%C3%B3n%20anual%20en%20Ecuador%20se%20ubic%C3%B3%20en%201%2C97,a%20igual%20mes%20de%202022.](https://www.primicias.ec/noticias/economia/productos-alza-precios-inflacion/#:~:text=Foto%3A%20Mercado%20Mayorista-)

INEC. (diciembre de 2011). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011*.

*Presentación agregada*. Obtenido de [Ecuadorencifras.gob.ec](http://Ecuadorencifras.gob.ec):

[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Sociales/Encuesta\\_Estratificacion\\_Nivel\\_Socioeconomico/111220\\_NS E\\_Presentacion.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Estratificacion_Nivel_Socioeconomico/111220_NS E_Presentacion.pdf)

INEC. (Diciembre de 2022). *Estadísticas de Seguridad Integral. Delitos de mayor connotación psicosocial*. Obtenido de [ecuadorencifras.gob.ec](https://www.ecuadorencifras.gob.ec):  
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/justicia-y-crimen/>

INEC. (enero de 2023). *Boletín Técnico N° 02-2023-ENEMDU. Diciembre 2022. Pobreza y desigualdad*. Obtenido de [Ecuadorencifras.gob.ec](https://www.ecuadorencifras.gob.ec):  
[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2022/Diciembre\\_2022/202212\\_Boletin\\_pobreza.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/POBREZA/2022/Diciembre_2022/202212_Boletin_pobreza.pdf)

INEC. (junio de 2023). *Boletín Técnico. N°05-2023-IPC. Base: 2014. Mayo, 2023*. Obtenido de [Ecuadorencifras.gob.ec](https://www.ecuadorencifras.gob.ec):  
[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2023/Mayo/Bolet%C3%ADn\\_t%C3%A9cnico\\_05-2023-IPC.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2023/Mayo/Bolet%C3%ADn_t%C3%A9cnico_05-2023-IPC.pdf)

INEC. (mayo de 2023). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo - ENEMDU. Indicadores laborales. I trimestre de 2023*. Obtenido de [Ecuadorencifras.gob.ec](https://www.ecuadorencifras.gob.ec):  
[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2023/Trimestre\\_I/2023\\_I\\_Trimestre\\_Mercado\\_Laboral.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2023/Trimestre_I/2023_I_Trimestre_Mercado_Laboral.pdf)

INEC. (junio de 2023). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*.

- Indicadores Laborales. Mayo, 2023.* Obtenido de Ecuadorencifras.gob.ec:  
[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2023/Mayo/202305\\_Mercado\\_Laboral.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2023/Mayo/202305_Mercado_Laboral.pdf)
- INEC. (junio de 2023). *Índice de Precios al Consumidor (IPC). Mayo 2023.* Obtenido de Ecuadorencifras.gob.ec:  
[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2023/Mayo/01%20ipc%20Presentacion\\_IPC\\_may2023.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2023/Mayo/01%20ipc%20Presentacion_IPC_may2023.pdf)
- Intelectuales, S. N. (2019). *Estadísticas de Propiedad Intelectual – Servicios.* Obtenido de <https://www.derechosintelectuales.gob.ec/estadisticas-de-propiedad-intelectual/>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing* (Decimocuarta ed.). México: Pearson Educación.
- Machado, J. (24 de junio de 2023). *Barrios de Quito se encierran por miedo a la delincuencia.* Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/barrios-quito-miedo-delincuencia-puertas/>
- Manrique Miranda, G. (2022). *REPÚBLICA DEL ECUADOR MINISTERIO DEL AMBIENTE, AGUA Y TRANSICIÓN ECOLÓGICA.* Obtenido de <https://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/07/Acuerdo-Ministerial-Nro.-MAATE-2022-067.pdf>

*Ministro del Deporte Sebastián Palacios*. (n.d.). [https://www.deporte.gob.ec/wp-content/uploads/2022/04/MINDEP\\_PlanAltoRendimiento\\_2022-VF.pdf](https://www.deporte.gob.ec/wp-content/uploads/2022/04/MINDEP_PlanAltoRendimiento_2022-VF.pdf)

Midero, A. (27 de abril de 2023). *Cómo es la pequeña clase media ecuatoriana*.

Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/clase-media-ecuador-ingresos/>

Quito Cómo Vamos. (octubre de 2022). *Informe de Calidad de Vida 2022*.

Obtenido de quitocomovamos.org: [https://quitocomovamos.org/wp-content/uploads/2022/10/INFORME-CALIDAD-DE-VIDA-QUITO-2022\\_compressed.pdf](https://quitocomovamos.org/wp-content/uploads/2022/10/INFORME-CALIDAD-DE-VIDA-QUITO-2022_compressed.pdf)

Rodriguez, N. (14 de marzo de 2023). *Cómo calcular el índice de crecimiento de ventas de tu empresa*. Obtenido de Hubspot:

<https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-ventas>

Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *RIMPE. Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares*. Obtenido de sri.gob.ec:

<https://www.sri.gob.ec/rimpe>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s.f.). *Guía de Constitución de Sociedades por Acciones Simplificadas*. Obtenido de supercias.gob.ec:

<https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/societario/consas/SAS.pdf>

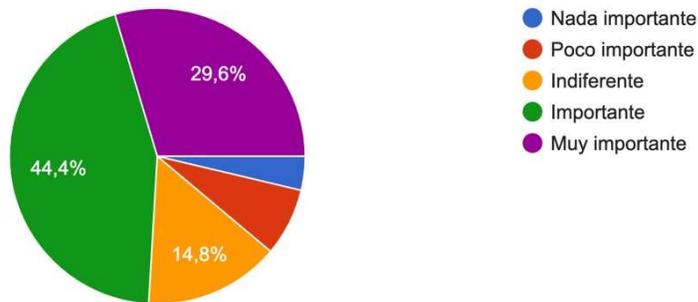


## Anexos

### Anexo 1

1. ¿Qué tan importantes son para ti las medias antideslizantes en el deporte?

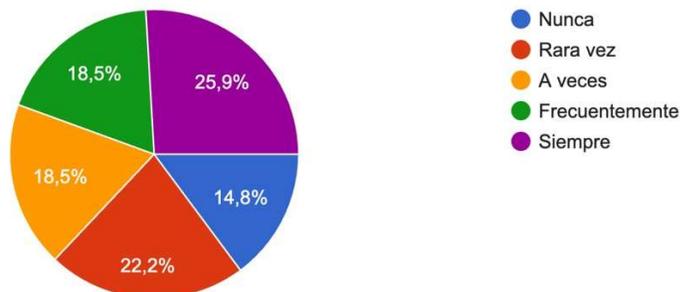
27 respuestas



### Anexo 2

2. ¿Con qué frecuencia usas medias antideslizantes en tu entrenamiento o competencia?

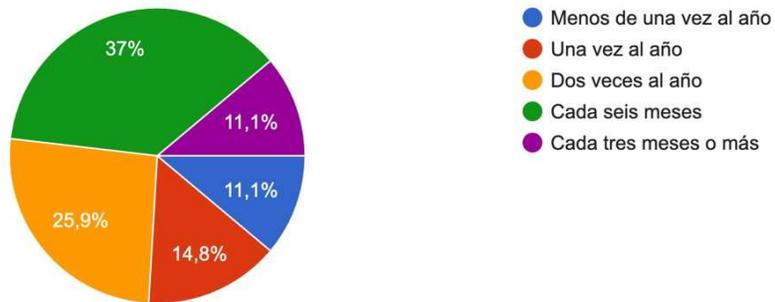
27 respuestas



## Anexo 3

## 3. ¿Con qué frecuencia compras medias en un año promedio?

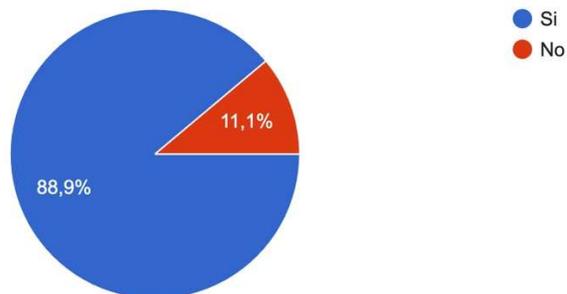
27 respuestas



## Anexo 4

## 4. La ropa de bambú es conocida por ser extremadamente suave y cómoda al tacto, similar a la seda. ¿Te gustaría que tus medias se fabriquen de bambú?

27 respuestas



## Anexo 5

5. ¿Qué mejorarías en las medias antideslizantes deportivas que has utilizado? Una o mas respuestas.

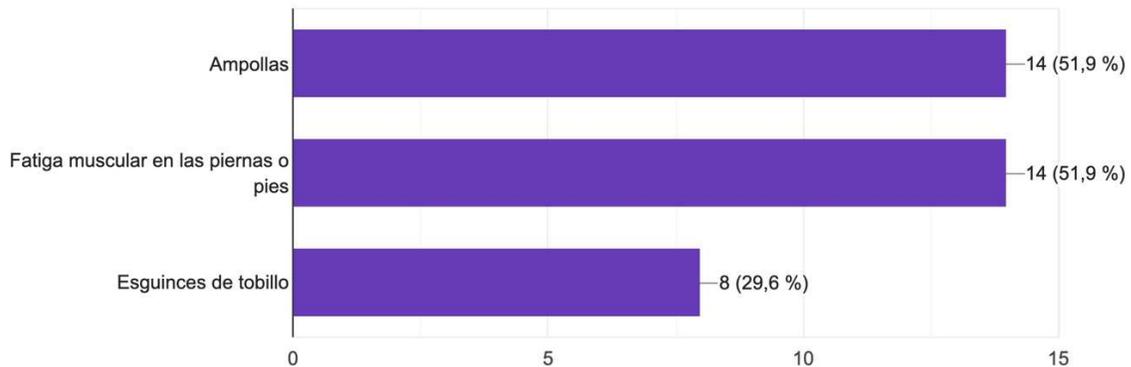
27 respuestas



## Anexo 6

6. ¿Cuál de las siguientes molestias has experimentado en tu actividad deportiva? Una o mas respuestas.

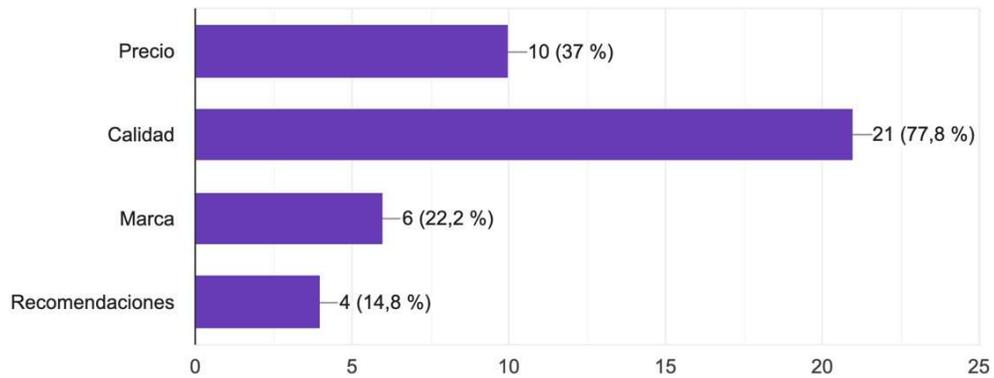
27 respuestas



## Anexo 7

## 7. ¿Qué factores influyen en tu decisión de compra de medias deportivas?

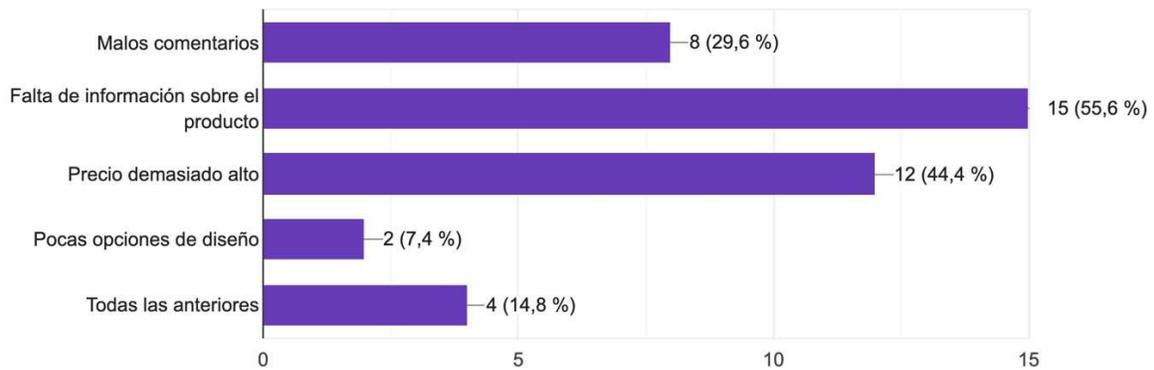
27 respuestas



## Anexo 8

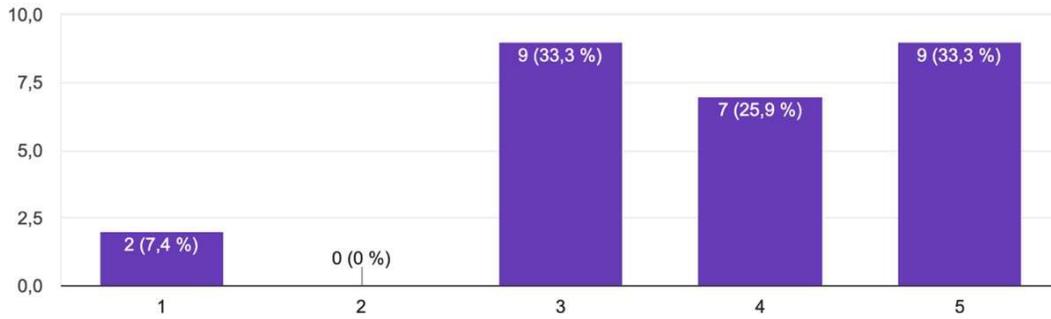
## 8. ¿Qué aspectos te desanimarían de comprar un producto de medias antideslizantes deportivas?

27 respuestas



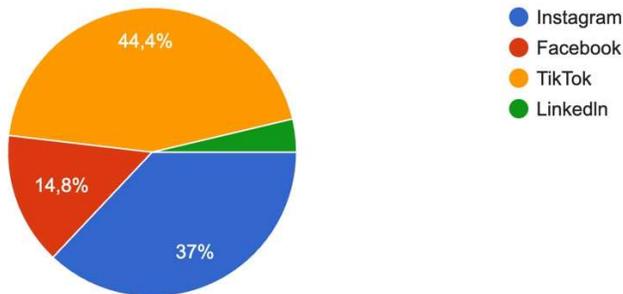
Anexo 9

9. ¿Qué tan dispuesto estarías a pagar por medias con características innovadoras? Como por ejemplo: Compresión, control de temperatura o may...iendo 1 el menos dispuesto y 5 el más dispuesto.  
27 respuestas



Anexo 10

10. ¿Cuál es tu red social preferida para informarte sobre productos deportivos?  
27 respuestas



*Anexo 11*

11. ¿Te gustaría poder acceder a una página web donde encontrarás más información de nuestras medias antideslizantes?

27 respuestas

