



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRENDAS DEPORTIVAS
PERSONALIZADAS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PARA EL
TÍTULO DE: INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES**

AUTOR:

SHARON MICHELL SOPO MONTERO

TUTOR:

YOLANDA PINZON, M.B.A

SAMBORONDÓN, DICIEMBRE 2016

Contenido

Justificación	4
Problema a resolver:	5
Objetivo General:	6
Objetivos específicos:	6
Resumen Ejecutivo	6
Misión:	7
Visión:	7
Metas:	7
Viabilidad legal:	8
Análisis de Mercados:	9
Mercado Objetivo:	9
Análisis Pestal:	9
• Factor Político:	10
• Factor Económico:	10
• Factor Social:	10
• Factor Tecnológico:	11
• Factor Ambiental:	11
• Factor Legal:	11
Análisis FODA:	12
Fortalezas:	12
Oportunidades:	13
Debilidades:	13
Amenazas:	14
Análisis 4 PS:	14
Producto:	14
Precio:	16
Plaza:	16
Promoción:	17
Análisis de Demanda y Oferta:	18
Oferta:	18
Demanda:	18
Estrategia de Diferenciación:	19
Acciones de promoción:	19
Canal de distribución:	20

Análisis Operativo	20
Localización:	20
Descripción de instalaciones:	21
Método de producción:	22
Capacidad Instalada:	24
Cadena De Abastecimiento:	24
Recursos Humanos	25
Perfiles y funciones:	26
Análisis Financiero:	27
Estados de resultados proyectados a 5 años	27
Punto de equilibrio:	28
Análisis De sensibilidad:	30
Bibliografía	39

Justificación

El propósito del trabajo de investigación se basa en la creación de una empresa perteneciente al mercado textil, el cual tendrá como objetivo la creación de ropa deportiva bajo el sistema de sublimación el cual permite realizar la prenda con diseño personalizado.

En este plan de negocios es necesario adquirir información de toda índole desde la producción hasta los procesos administrativos ya que se debe conocer muy bien el proceso de la sublimación, cuales son los beneficios y que ventajas llegaría adquirir la empresa mediante este proceso novedoso en el mercado textil, además de llegar a conocer la rentabilidad y posibilidad de éxito de la empresa mediante el análisis financiero, el análisis de mercado y análisis operativo.

Actualmente en el mercado Ecuatoriano las principales características de ropa deportiva de mujer son principalmente el diseño que tienen junto a los precios altos, los cuales son ofrecidos por empresas de renombre y usualmente extranjeras tales como: Nike, Adidas, Reebok, Sketchers, Marathon entre otras. Dichas empresas fabrican las prendas en el exterior además de tener excelentes campañas publicitarias de manera masiva junto a los costos de producción y mercado por ende el precio de venta de la prenda llega hacer algo excesivo.

Por lo que la creación de una empresa de ropa deportiva con la ventaja de ser diseñada por el cliente, con una buena calidad de estampados junto a la calidad de la tela con diseños acorde a las tendencias, que lleve a producir una apariencia costosa pero con precios asequibles tanto como para niños, jóvenes y adultos.

Dichas prendas serán principalmente promocionadas mediante redes sociales y pagina web ya que actualmente en Ecuador se tiene una gran acogida mediante estos medios además de poder brindar un servicio más personalizado que facilite la adquisición de la empresa para el cliente.

Por lo que en pocas palabras se requiere crear una empresa que llegue a fabricar prendas de calidad con un proceso llamativo como la sublimación el cual llegue a competir en calidad, precio y servicio.

Problema a resolver:

Entre los periodos 2015 y 2016 debido a la crisis que actualmente se encuentra pasando el país muchas empresas han recortado presupuestos para el tema publicidad, por lo que el mercado de inflables ha ido en caída y lo que se ha visto afectado son las ventas mensuales de la compañía Freaty S.A las cuales han ido disminuyendo. Por lo que se genera la necesidad de incursionar en el mercado de ropa deportiva el cual se puede aplicar de manera personal como para el mercado de agencias publicitarias.

Actualmente en Ecuador el presidente de Rafael Correa durante su periodo presidencial ha tenido como objetivo incentivar la actividad física en los ciudadanos, empezando por la creación en el año 2010 del Ministerio Del Deporte el cual tiene como objetivo incentivar y orientar el sistema deportivo nacional, además se creó el proyecto “Ejercítate Ecuador” que tiene como objetivo el erradicar los índices de sedentarismo en el país. (MDD, 2011).

Según los datos de las encuestas INEC indican que en ocho años desde 2006 hasta el 2014 se incrementó el 8,6% la actividad física en el Ecuador, actualmente la cifra se encuentra en el 41.8% los cuales son habitantes desde los 12 años que practicaron algún deporte durante 13 días o más al mes. Uno de los datos que sobresalen se indica que el 24.2% de las persona entre 18 y 59 años llegan a dedicar en la semana 150 minutos para realizar algún tipo de actividad física durante el tiempo libre. (INEC, 2013)

En Guayaquil mediante el gobierno en el año 2010 con el objetivo de brindar a la ciudad espacios verdes y recreaciones que sirvan para afianzar la actividad física se construyó el Parque Samanes el cual cuenta como 57 canchas de diferentes disciplinas los cuales pueden llegar a usarse de manera gratuita, actualmente cerca de 220,000 personas al mes visitan el parque para poder realizar alguna actividad física. (Telegrafo, 2016)

Esto se debe a que se ha creado una concientización sobre la importancia de realizar alguna actividad física de un mínimo de 30 minutos diarios y mantener una alimentación compuesta de verduras y frutas, además en la actualidad en la ciudad de Guayaquil se han ido creando gimnasios con todo tipo de actividades las cuales se puedan adaptar al cliente con respecto al tiempo y los gustos.

Debido a esto las ventas tanto de productos como suplementos para realizar deporte están siendo requeridos cada vez más por lo clientes ya que crea la necesidad de adquirirlas. Entre esos producto se encuentra las prendas para realizar deporte, donde los clientes constantemente se encuentran buscando prendas de calidad y durabilidad pero existen clientes que se encuentran interesados en poder realizar algo más personalizado y sean aptas para realizar la actividad.

El resultado que se espera al realizar este plan de negocio es obtener un nuevo producto estrella de la empresa el cual genere ingresos y obtenga la rentabilidad y estabilidad para que la empresa siga prosperando como lo ha ido haciendo año tras año.

Objetivo General:

Diseñar y fabricar prendas deportivas personalizadas en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos:

1. Determinar la demanda de ropa deportiva en el sector norte de Guayaquil
2. Implementar el proceso operativo que se manejara para garantizar la producción de prendas deportivas personalizadas.
3. Evaluar la rentabilidad o viabilidad financiera de implementar del plan de negocios.

Resumen Ejecutivo

La empresa Quickness Sport será una empresa posicionada en la industria textil enfocada en el mercado de fabricación de ropa deportiva personalizada, con diseños variados y llamativos. Las prendas estarán desarrolladas a partir de la técnica de sublimado, el cual se basa en un proceso de impresión por medio del calor a la tela el cual permite una larga duración de imagen y de diseños en la misma. Se podrá realizar todo tipo de ropa deportiva tales como: Blusas, camisetas, tops, shorts, pantalón, capri y chompas.

La empresa principalmente será posesionada en la ciudad de Guayaquil donde comercialmente va hacer localizada en el centro comercial San Marino en una isla del segundo piso pero los clientes también podrán realizar sus requerimientos mediante la página web creando sus propios diseños o mediante las redes sociales donde podrán visualizar los últimos trabajos realizados siempre brindando al cliente la oportunidad de

realizar su prenda tal como la imagina, de igual manera la empresa por temporadas lanzara diseños los cuales podrán ser modificados por los clientes.

La metodología que va hacer utilizada en este proyecto va estar basada en la encuesta a futuros clientes potenciales, donde se les va a realizar 10 preguntas donde constaran variables importantes, como la cantidad de prendas que compra en el año, si la idea de nuestro producto le parece interesante y si realizaría la compra.

Los resultados obtenidos mediante la encuesta realizada nos muestra que nuestro producto tiene una gran acogida tanto de las personas que realizan deporte como las que no, gran parte de los encuestados indicaron que les gustaría adquirir las prendas en su centro comercial, por lo que se optó a adquirir una isla en el centro comercial San Marino Shopping en el norte de la ciudad.

Misión:

Confeccionar prendas deportivas para el mercado tanto femenino como masculino con diseños innovadores y personalizados bajo los estándares de calidad y haciendo uso de tecnología de punta.

Visión:

Ser líderes en el mercado ecuatoriano en la confección y diseño de ropa deportiva personalizada que cumplan con los estándares de calidad para satisfacción de los clientes.

Metas:

- Satisfacer las necesidades y deseos que requieran los clientes.
- Ofrecer una amplia gama de diseños para prendas deportivas.
- Producción de prendas en el menor tiempo posible.
- Obtener rentabilidad del negocio.
- Llegar a generar alianzas estratégicas con gimnasios.
- Posesionar la marca deportiva personalizada.
- Incentivar el manejo de e-commerce mediante página web.

Las metas presentadas se encuentran enfocados hacia los tres objetivos específicos propuestos, ya que son necesidades con las que necesita cumplir el proyecto para poder obtener rentabilidad posicionamiento y adquisición de nuevos clientes.

Viabilidad legal:

La empresa Quickness Sport será establecida en la ciudad de Guayaquil en la zona norte, el cual proporcionara la venta de prendas deportivas personalizadas por lo que no necesita registros por parte de la aduana ni la compra de una licencia para poder comercializar el producto en la ciudad. Quickness Sport se deberá acoger a las siguientes normativas legales para su debido funcionamiento:

- Actualmente Ecuador cuenta con un código de trabajo donde todos los empleadores deben de cumplir sus obligaciones tales como: afiliar a todos los empleados, se asumirá el 9.45% y la empresa el 12.15% de dicha aportación pero así mismo en el código consta las obligaciones y derechos que llegan a tener los empleados dentro de la compañía. (Codigo de trabajo-Art 4, 2014)
- El tipo de sociedad que se va aplicar es la S.A (Sociedad Anónima) con un capital suscrito de \$800 dólares americanos, estará conformado por cinco socios donde cada socio será propietario de 200 acciones ordinarias y normativas de una valor por cada una de \$1 dólar americano, por lo que cada socio será dueño del 20% de la empresa. (Superintendencia de Compañías)
- Impuestos municipales exigidos por el municipio de Guayaquil tales como: Tasa de habilitación, patente municipal, cuerpo de bomberos, impuesto predial, pago del 1.5 x mil según la cantidad de activos, pago 2 x mil según el capital suscrito y actualmente el municipio también cobra la recolección de basura el impuesto a la universidad de Guayaquil. (BancodelEstado, 2009)
- Cuando se encuentre constituida la compañía es necesario elevar una escritura pública para realizar las anotaciones marginales que deben estar inscritas en el registro mercantil y posteriormente debe ser publicada en un periódico local.
- Compañía en la acta de constitución se establecerá como razón social “Dywinzacorp S.A” siendo la marca comercial Quickness Sport la cual la actividad principal económica será la producción y venta de prendas deportivas personalizadas.
- Se debe generar el RUC mediante el Servicio de Rentas Internas y se deberá emitir talonarios de facturas mediante un proveedor el cual cuenta con las autorizaciones respectivas por parte del SRI para cumplir con las reglas de facturación cada vez que se realice la venta de un producto. (SRI)

Análisis de Mercados:

Actualmente la característica de la ropa deportiva no solo se está llegando a considerar con el objetivo de solo usarla al momento de practicar alguna actividad física si no también poder representarse con la misma mediante diseños llamativos y personalizados por los propios clientes. El deporte en Ecuador comenzó a tener mayor relevancia tanto en personas jóvenes como en personas mayores debido a ciertos factores tales como: bienestar físico, psíquico estilo de vida saludable y o motivos estéticos.

Este plan de negocios busca aprovechar esta tendencia que está creciendo poco a poco en el país ya que mediante los productos que se comercializaran todo tipo de ropa deportiva con variedad de diseños y con la oportunidad de ser personalizados.

Mercado Objetivo:

Según el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) indica que en la provincia del guayas el 25.5% practican deporte, los cuales son 662.770 personas mayores de 15 años. (INEC, Costumbres y Practicas deportivas en poblacion Ecuatoriana, 2013)

El mercado objetivo de este plan de negocios se encuentra enfocado para las personas jóvenes y adultas que realicen actividad física las cuales tengan un estatus económico medio, a quien les interesaría adquirir su prenda deportiva personalizada, donde el producto se ajuste al cliente en el caso de precios, medidas y diseños. Teniendo la ventaja de realizar las prendas de manera personalizada.

La empresa Quickness se desarrollara por primera vez en la ciudad de Guayaquil donde tendrá una isla en el centro comercial San Marino Shopping, diferenciándose por ofrecer a sus clientes la personalización de sus prendas.

Análisis Pental:

El análisis pental es donde se podrá analizar los factores externos los cuales podrán beneficiar o perjudicar a nuestra empresa Quickness Sport, ya que actualmente en el Ecuador los temas político y económico son temas delicados debido a la situación por la que atraviesa el país, por lo que es necesario analizar y fundamentar los principales elementos externos que puedan tener influencia en el proyecto, ya que lo ideal de realizar el análisis es identificar el entorno en el que podrá operar la empresa.

- **Factor Político:**

En el panorama político, Ecuador está próximo a nuevas elecciones electorales las cuales serán en el 2017 en el mes de febrero. Existe cierta incertidumbre sobre que va a pasar cuando el actual presidente deje el gobierno ya que desde el 2007 se ha venido manejando bajo un gobierno socialista. Una de las grandes incertidumbres que tienen los ciudadanos es el desempleo que ha ido creciendo, la tasa de desempleo en el Ecuador se incrementó del 4.5% al 5.2% entre los periodos de septiembre 2015 a septiembre 2016 ,por lo que se espera un cambio en las políticas económicas las cuales ayuden a mejorar el índice de desempleo. (INEC, Encuesta Nacional de Empleo, Subempleo y Desempleo, 2016)

- **Factor Económico:**

La economía en el Ecuador ha caído en los últimos años esto se debe a circunstancias como la devaluación de la moneda de países hermanos como Colombia y Perú por esta razón el presidente Rafael Correa creo las salvaguardias las cuales generan impuestos a los productos importados. Este año en abril Ecuador sufrió un terremoto el cual dejo algunas provincias destruidas por lo que el gobierno para poder enfrentar los costos del terremoto dicto 5 medidas económicas, la que más afecto a los ciudadanos fue la subida de 2% puntos al IVA, es decir de 12% al 14%. Actualmente Ecuador ya contaba con un índice de precios alto por lo que al aumentar esos 2 puntos al IVA se encarecieron todos los productos y servicios que se adquieren. (Elcomercio, 2016)

En abril del 2016 el Fondo Monetario Internacional (FMI) presento el reporte sobre la economía nacional el cual indica que para el 2017 las ventas llegaran a crecer un 11.8% en el caso de las exportaciones y en las importaciones se espera un crecimiento del 0.4% aun así el FMI indica que se espera que la economía nacional tenga cifras positivas en el año 2021 con un 1.5% de crecimiento. (IMF, 2016).

- **Factor Social:**

La empresa Quickness Sport llega a tener un impacto en la personas ya que muchas de ellas suelen adquirir prendas deportivas sin necesidad de practicar alguna actividad física, pero mediante estas prendas personalizadas lo que se busca es que la persona se sienta satisfecha, motivada y conforme con la prenda

adquirida ya que el diseño fue creado por el mismo cliente, en donde se puede poner ciertas frases que ayuden a la motivación para realizar la actividad física para el beneficio de la salud, logrando crear una cultura deportiva en la sociedad.

- **Factor Tecnológico:**

El factor tecnológico de la empresa va focalizado en la producción y promoción del producto, en la producción se usaran máquinas de última tecnología con el objetivo de producir de manera más eficaz y eficiente, las maquinas más importantes que obtendremos son la maquina cortadora de láser para tela y la máquina de impresión de sublimación.

La promoción se va a realizar mediante redes sociales y la adquisición del producto mediante la plataforma de la página web que permite explotar este mercado ya que desde el 2010 el 67.8% de los ecuatorianos de clase media pueden gozar de tener un computador en su domicilio, mientras que el 28% goza de una computadora portátil. Se determina que el 85% de los ecuatorianos adquieren un pago mensual por concepto de adquisición del servicio de internet entre \$18 a \$35 dólares (EkosNegocios, 2012).

- **Factor Ambiental:**

El proceso de producción que va a manejar la empresa se basa en la sublimación el cual está compuesta por la tecnología verde, debido a que el proceso requiere menos uso de tinta en comparación con la serigrafía, además las tintas que se usan son a base de agua, lo cual lo hace menos dañino para el medio ambiente y así mismo para las personas que son involucradas dentro del proceso de producción.

Usualmente en procesos como el estampado y serigrafía es necesario realizar el pre-tratamiento de los tejidos, el lavado y secado de la prenda, en este caso la sublimación no es necesario ninguno de estos procesos por lo que significa menos cantidad de agua y los residuos derivados de limpieza. (VisionDigital, 2014)

- **Factor Legal:**

En Ecuador el código encargado de las normas las cuales rigen los emprendimientos que se encuentran basados en producción, inversiones y comercialización es el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), en el cual llama la atención los artículos 59 y 60 en donde se especifica las

políticas del desarrollo productos e incentivos empresariales, donde se explica los diferentes incentivos fiscales tales como: exoneración de impuestos y facilidad de adquisición de préstamos mediante las tasas preferenciales los cuales ayudaría a la recuperación de la economía. (COPCI, 2010)

Análisis FODA:

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Maquinaria de última generación. • Durabilidad de prenda. • Variedad de diseños. • Facilidad de adquisición 	<ul style="list-style-type: none"> • Gran interés por parte del mercado. • Amplio mercado. • Producto 100% Ecuatoriano. • Integración de nuevos servicios
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de entrega • Falta de experiencia en el mercado textil 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso de nuevos competidores. • Empresas con gran trayectoria en el mercado • Producto sustituto

Fortalezas:

La Fortalezas de la empresa Quickness se basan en el manejo de maquinaria de última generación el cual permite obtener mejores beneficios y calidad en el producto, además de manejar así mismo materia prima de excelente calidad la cual la vamos adquirir mediante proveedores calificados el cual serán de manera constante examinados con el objetivo de verificar que siempre la calidad se mantenga.

Al momento de usar el sistema sublimación hace que los colores como la imagen de la prenda no se desgaste ya que en este sistema la imagen mediante el calor se adhiere a los tejidos de la tela por lo que no tiene problema de deterioro con el tiempo o que los colores lleguen a opacarse.

Como compañía la empresa tiene un departamento exclusivamente de diseño el cual va a estar encargado de realizar diseños llamativos y variados según las tendencias que se vayan dando las cuales llamen la atención de nuestros clientes.

La forma de adquisición se basa en 3 canales los cuales van hacer los siguientes: Isla en centro comercial en el norte de la ciudad, mediante redes sociales, y vía web con el objetivo de poder llegar a todos clientes que requieren nuestro producto, en el caso del sitio web tendrá una aplicación la cual podrán crear de manera online su diseño de la prenda deportiva, realizar el pago y será enviada o entregada de manera personal dependiendo si el cliente se encuentra en la ciudad de Guayaquil o fuera de ella.

Oportunidades:

Según el estudio de mercado realizado mediante encuestas podemos notar que existe un gran interés por parte de los clientes para la personalización de su prenda deportiva por lo que se debe aprovechar y realizar el mercadeo correcto para atraer a los clientes y mantenerlos.

El mercado textil en el Ecuador específicamente en Guayaquil es un mercado amplio que permite la entrada de nuevos competidores siempre buscando la forma de diferenciarse uno de otros, el precio ya se encuentra establecido por el mismo mercado por lo que se llega a diferenciar es en las características como calidad, diseño, personalización entre otros.

Los productos que venderá Quickness Sport serán productos hechos 100% en Ecuador por lo que no aplicaría al porcentaje de impuesto al producto terminado el cual llega afectar al precio final del consumidor.

La empresa tiene como objetivo ingresar el servicio e-commerce mediante la página web, donde las personas tendrán la posibilidad de poder realizar su propio diseño, hacer el requerimiento y realizar el pago mediante esta misma vía, el cual hace que los clientes no tengan la necesidad de ir hasta las oficinas para realizar el requerimiento del producto por lo que mediante este servicio el cliente se ve favorecido.

Debilidades:

Las debilidades que puede llegar a tener la empresa principalmente son los tiempos de entrega ya que al ser personalizado el producto llega afectar a la cadena de valor ya que no se manejaría cantidades grandes de un mismo producto y diseño si no se manejaría cantidades pequeñas de diferentes productos con diferentes diseños. Por lo que el costo de producción así mismo puede llegar hacer un poco más costoso en comparación a empresas que ya tienen experiencia en este tipo de mercado. En comparación de otras empresas si es una debilidad el ser poco reconocido por lo que para dar a conocer la marca

se debe invertir en la promoción de los productos de manera correcta, con el objetivo de llegar a los clientes y puedan conocernos.

Amenazas:

Las amenazas que se pueden tener durante este plan de negocios se basa en que actualmente ya existen empresas de producción de prendas deportivas muy reconocidas sea por la marca o calidad de igual manera estas empresas no personalizan sus prendas pero igual tienen un gran peso en los consumidores. Este mercado textil es un mercado en donde constantemente se encuentran ingresando nuevos competidores por lo que siempre debemos estar constantemente diferenciándonos ya sea por el servicio que se llega a brindar, además de los tiempos de entrega, calidad y diseño.

Tenemos también el producto sustituto en el caso de la sublimación el sustituto son la serigrafía y el estampado que puede llegar hacer más económico pero poco duradero debido a que se maneja otro tipo de material además de ser mucho más rápido en producción ya que usualmente se utiliza para la producción de camisas con colores base para adherirles algún nombre, número o imagen de baja calidad.

Análisis 4 PS:

Producto:

Los productos que serán confeccionados por la compañía, consistirán en prendas deportivas compuestas de poliéster el 70% y algodón no mayor a 30% esto se debe al proceso que se realiza con la sublimación que se basa en la tinta donde se plasman los diseños junto al papel transfer pase de estado sólido a gaseoso mediante una plancha de calor y en este estado es cuando la imagen, los tonos llegan a penetrarse en los tejidos de la tela y se fija permanentemente, esto permite que el diseño no pierda la intensidad, sea inapreciable al tacto y no hace transpirar.

La ventaja competitiva de poder producir desde cantidades mínimas y poder así mismo poder producir cantidades grandes con diseños personalizados y la facilidad de adquisición mediante la página web con red de diseñadores virtuales donde el cliente podrá hacer la adquisición de prenda sin necesidad de salir de su hogar o trabajo.

Figura 1: LOGO



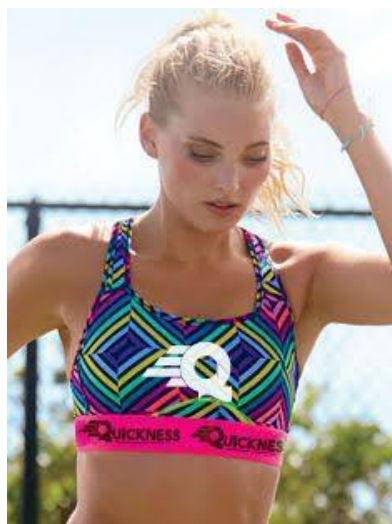
Elaboración: Sharon Sopo

Figura 2: Prenda Deportiva (Licra)



Elaboración: Sharon Sopo

Figura 3: Prenda deportiva (top)



Elaborado: Sharon Sopo

Precio:

El precio llega a variar dependiendo del producto que se adquiera y la cantidad que puede llegar a adquirir por lo que la empresa cuenta con rangos de precios asequibles para los clientes para que se incentiven y compren los productos, los precios de las prendas tendrán un rango de 17 dólares a 45 dólares dependiendo de la prenda que se adquiera. Los descuentos se manejarán según las festividades tales como: Día de la madre y día del padre, además se dará a conocer el día de la creatividad en donde podrán adquirir la segunda prenda a 50% de descuento.

La empresa tiene como objetivo tener clientes finales debido a la apertura por lo que se maneja la forma de pago contra entrega en efectivo o tarjeta de crédito el cual permite que la empresa tenga un flujo efectivo rotante de manera constante.

Figura 4: Prendas Varias



Elaboración: Sharon Sopo

Plaza:

Según la encuesta realizada podemos notar que nuestros futuros clientes se inclinan más para la adquisición de ropa deportiva en un centro comercial, por lo que se va a adquirir una isla en el centro comercial San Marino donde se mostrarán diseños hechos por la empresa los cuales pueden llegar a llamar la atención de los clientes para adquirir este tipo de diseños o llegar a elaborar el diseño personalizado.

Se manejarán las redes sociales donde se publicarán las prendas realizadas junto al precio para que puedan hacer el pedido mediante esta vía, y nuestra tercera opción para los clientes es realizar una plataforma en la página web donde puedan crear sus propios diseños y pagarlos por la misma vía al final se le indicará en qué lugar se debe acercar para el retiro de la prenda ya sea, en nuestras oficinas o en el centro comercial.

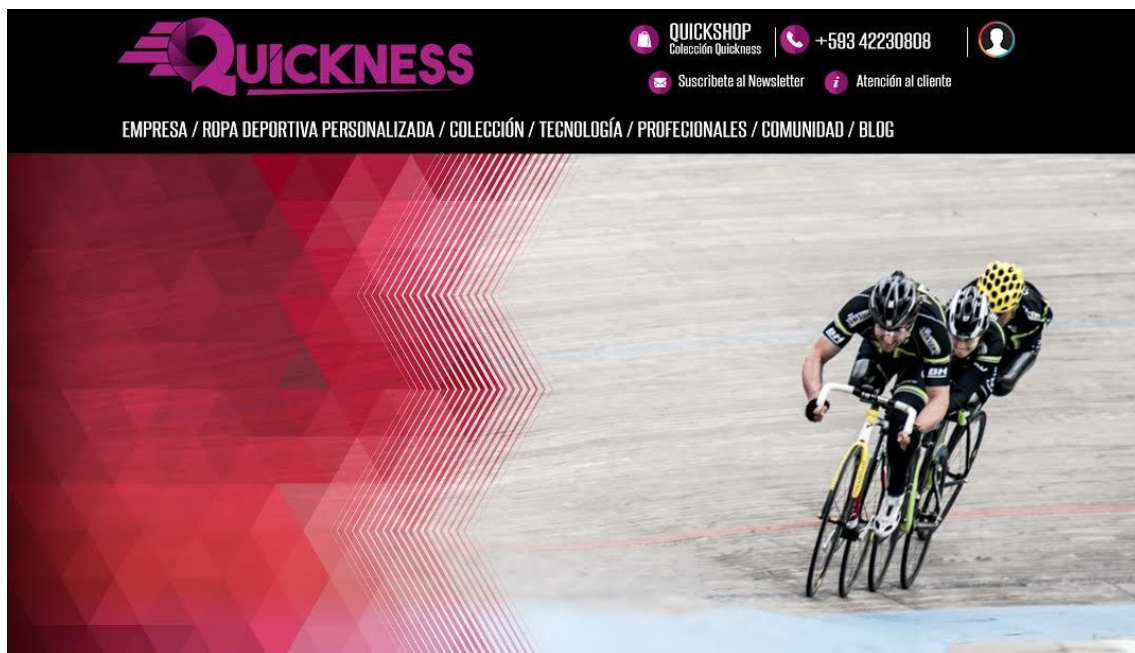
Promoción:

Para poder alcanzar el objetivo de la empresa que es llegar a promocionarse y darse a conocer es necesario invertir en el trade marketing por lo que se empezará realizando estrategias con los principales gimnasios del Guayaquil donde se les otorgara el 40% de descuento a sus clientes y personal a cambio de algún espacio dentro del local donde estará brandeado con alguna publicidad.

Mediante la web se manejara el programa cliente frecuente donde se podrán crear una cuenta realizar sus diseños mandarlos a producir y para la tercera compra se les otorgara un descuento del 50% y se manejaran ciertos concursos mediante Facebook y Instagram en donde cada vez que aumente la cantidad de seguidores se sorteara una camiseta y pantalón personalizados.

Realizar alianzas con empresas para que realicen un equipo deportivo incentivando a los empleados para realizar actividad física, donde la vestimenta contara la marca de la empresa para que participen especialmente en carreras de atletismo.

Figura 5: Pagina Web



Elaboración: Sharon Sopo

Análisis de Demanda y Oferta:

Oferta:

Según el informe realizado por el INEC en el año 2012 indica que el sector textil se encuentra conformado por las actividades de manufactura, comercio y servicios los cuales llegan a sumar 47.043 establecimientos, donde la manufactura cuenta con 11.006 los cuales son el 74% que se dedican a la fabricación de prendas, calzado y otros materiales.

En el comercio se encuentra conformado por 31.893 establecimientos de los cuales el 80% se dedican a la venta por menor de prendas de vestir, calzado y otros materiales. En la ciudad de Guayaquil solo se encuentra 8.192 comercios dedicados a la venta de prendas de vestir donde llegan a ofrecer a los clientes tanto prendas manufacturadas aquí en Ecuador como prendas importadas.

Sin embargo este sector manufacturero es el segundo más afectado por el contrabando con el 17% del total el cual en dólares el estimado llega hacer 360 millones de dólares en 5 años sin considerar lo que se llega introducir ilegalmente mediante la frontera de Perú y Colombia. (Escobar, 2015)

Demanda:

Según las estadísticas del Ministerio Coordinador de Desarrollo Social indican que desde el año 2006 se ha incrementado la cantidad de personas que realizan en Guayaquil deporte, el porcentaje que se incremento fue del 29% al 37% es decir actualmente 847.670 personas realizan deporte en Guayaquil, los cuales llegan hacer clientes potenciales para la compra de nuestros productos.

Para el cálculo de la demanda es necesario utilizar la formula finita, con el objetivo de poder conocer el número de personas que deben ser encuestadas. En este caso la población a estudiar son las personas que realizan deporte en Guayaquil por lo que la cantidad seria 847.670 habitantes, el nivel de confianza que se va a usar es del 90%, el porcentaje máximo de error que se va a usar es del 5%, la distribución a usar es del 50% ya que provee una muestra más exacta. El resultado que tenemos al momento de implantar esta fórmula nos da la muestra de 271 personas.

Estrategia de Diferenciación:

La estrategia de diferenciación de la empresa se va a basar en tres pilares: la personalización, adquisición de producto y calidad. La personalización del producto da la oportunidad que el cliente realice la prenda deportiva tal como la imagina por lo que existe una participación más cercana cliente empresa, además de poder realizar la prenda sin ningún tipo de impedimento por tema de colores o cantidad de logos ya que la sublimación permite que la prenda sea 100% sublimada con variedades colores al mismo tiempo.

En la adquisición de producto el cliente podrá hacer su requerimiento mediante 3 canales: En la isla del centro comercial, mediante la página web, mediante redes sociales como Instagram y Facebook. En el portal web los clientes tendrán la oportunidad de realizar su propio diseño, realizar el pago del mismo y en 2 días poderlo retirar en la isla del centro comercial, en redes sociales se subirán fotos de productos con diseños hechos por la empresa los cuales pueden personalizarlos agregando algún nombre, cambio de color, o una imagen. De la misma forma se maneja en la isla del centro comercial pero con el objetivo que los clientes puedan ver la calidad tanto de materia prima como la calidad de imagen con la que se trabaja para que el cliente conozca nuestros productos.

Acciones de promoción:

Las acciones de promoción que se van a realizar se van a basar en ejecutar alianzas estratégicas con compañías con el objetivo que ellos incentiven a la práctica de alguna actividad física brindando a sus empleados prendas de calidad con diseños innovadores incluyendo el logo de dicha empresa para que se cree una cultura deportiva tanto dentro de la empresa como fuera de ella participando en diferentes competencias de atletismo o triatlones.

Las alianzas con los gimnasios así mismo se van a basar en realizar prendas de calidad con diseños pero con los logos de cada marca donde se vea favorecido tanto nosotros por la producción de las prendas como el gimnasio por la muestra de su marca en sus clientes, al hacer estas estrategias podría llegarse a concluir ser un proveedor del gimnasio.

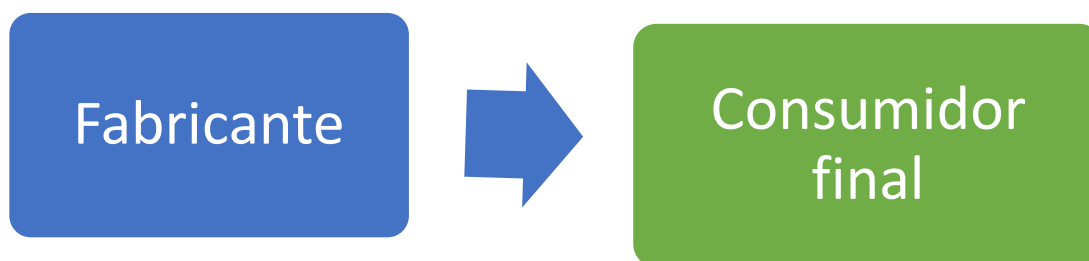
Para crear fidelidad a los clientes en la página web se podrá crear una cuenta para poder realizar los pedidos y diseños en donde se va a manejar una cartilla de promociones

electrónica la cual se ira ponchando automáticamente por cada compra realizada, en donde se podrán obtener grandes beneficios.

Canal de distribución:

El canal de distribución que vamos aplicar en este proyecto para empezar será el canal directo, el cual se caracteriza en no tener intermediarios, por lo tanto el fabricante realiza gran parte de las funciones tales como: transporte, almacenaje y comercialización.

Figura 8: Canal de distribución



Elaboración: Sharon Sopo

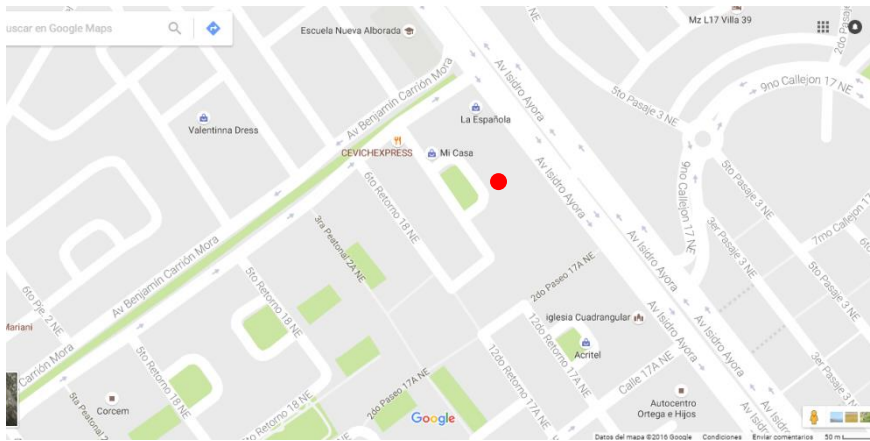
En este canal las ventas son así mismo de manera directa donde se ven incluido las ventas por teléfono, por redes sociales y pagina web o venta cara a cara pero no aplica ningún tipo de distribuidor que no sea el fabricante original. Las ventajas que se llegan adquirir aplicando este canal principalmente se basa en obtener mayor ganancia en comparación a otros canales, además la distribución directa vía web que es lo que queremos aplicar llega hacer conveniente para los clientes, ya que se encuentra disponible 24 horas y actualmente muchos de los clientes aprecian la oportunidad de obtener los beneficios directamente de los productores.

Análisis Operativo

Localización:

La empresa Quickness Sport donde se producirá y elaborara las prendas estará ubicada en el norte de la ciudad de Guayaquil en la ciudadela la alborada 9 etapa mz 953 solar 7 en la cual estará la parte de producción y la parte administrativa. La venta de nuestros productos se localizara en centro comercial San Marino en el segundo piso el cual se pagara un arriendo de manera mensual.

Figura 9: Ubicación de planta

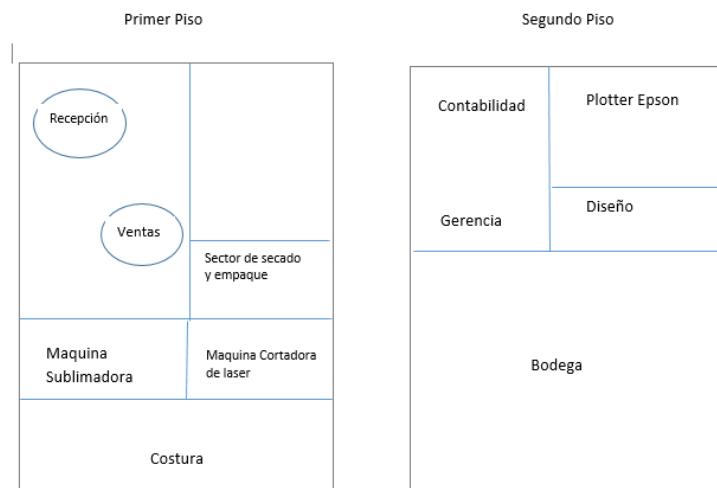


Fuente: Google maps

Descripción de instalaciones:

Las instalaciones donde se va a realizar la producción y la administración del negocio tiene un total de área de terreno de 292m² en donde estarán distribuidos de la siguiente manera:

Figura 10: Plano de edificio



Elaboración: Sharon Sopo

En el primer piso del terreno estará dividido en oficina y la planta de producción, donde en la oficina en el primer piso vamos a ubicar la recepción y el departamento de ventas, mientras que en planta se ubicara el sector de secado y empaque, la maquina sublimadora, la cortadora de láser y en la parte de atrás el sector de costura.

En el Segundo piso en oficina estará ubicado departamento contable, gerencia, diseño y la máquina de impresión y en la parte de bodega ya tendremos nuestra bodega de insumos.

Método de producción:

Figura 11: Proceso de producción



Elaborado por: Sharon Sopo

1. Solicitud de venta y producción:

El cliente puede realizar su requerimiento mediante 3 canales vía web realizando su propio diseño, mediante redes sociales realizando cambios al diseño o mediante nuestra isla de venta en el centro comercial San Marino. En cual se le indicara el precio y tiempo de producción.

2. Aprobación de diseño:

El diseñador será el encargado de realizar los montajes requeridos con el objetivo de antes de empezar a producir el cliente pueda ver un boceto de la prenda requerida, en este punto trabajan en conjunto el departamento de ventas y diseño, ya que ventas es el encargado de realizar la adquisición del diseño y mandárselo al cliente para verificar si necesita algún cambio o si ya se encuentra aprobado se deberá confirmar a diseño para que se pase al siguiente punto.

3. Prensa de vestimenta:

En este punto el encargado es el diseñador donde tiene que asegurarse de colocar bien el papel transfer y mandar a imprimir el diseño aprobado por el cliente, verificando siempre que los tonos sean los correctos y que no exista ninguna mancha diferente al del diseño.

4. Corte de tela:

Con el objetivo de equiparar costos y tiempo la maquina cortadora de tela, en el software integrado que tiene tendrá los moldes de todas las tallas de distintos modelos de prenda por lo que una vez que el cliente haga su requerimiento de la prenda se procede a cortar la tela con la máquina para que se pueda pasar al siguiente paso de la producción,

5. Sublimación:

Una vez impreso en el papel transfer el diseño este debe ser colocado en la maquina sublimadora sobre la tela que se vaya a usar por 35 segundos a temperatura xxx. Una vez que se haya realizado el traspaso a la tela con guantes por seguridad de quemarse se debe se sacar el papel y poner la tela sobre la tabla de secado por unos 5 minutos.

6. Costura:

La prenda a costura debe entrar en temperatura ambiente no debe entrar caliente por lo que una vez en costura se procede a armar la prenda con la máquina de costura y la fileteadora la cual ayudara que el terminado de la prenda sea de la mejor calidad.

7. Empaque:

Se procede a revisar la prenda que tanto los colores como el diseño sean los correctos a los requeridos por el cliente y se procede a empaclar la prenda en funda plástica respectivamente sellada.

8. Envío al cliente o envió a tienda:

Este paso depende mucho del cliente por lo que si la prenda es adquirida mediante página web o redes sociales puede realizarse el envió directo al cliente o pueden retirarlo en la isla del centro comercial dependiendo de las comodidades del cliente.

Capacidad Instalada:

El plotter de impresión para sublimación es una impresora digital para sublimación de tinta rollo a rollo, la cual ha sido desarrollada específicamente para la producción de textiles de alta calidad impresos. Cuenta con cabezales de impresión PrecisionCore el cual garantiza un elevado rendimiento y una larga vida útil. (Epson)

La máquina cuenta con el paquete completo Epson, el cual está compuesto por el hardware, software, cabezal de impresión, tinta, papel de sublimación además se suministra con el software Wasatch mediante el cual los usuarios pueden imprimir directamente sin necesidad de realizar más inversiones con respecto al sistema. (Epson)

La calidad de impresión o la resolución de imagen que se va a manejar es 720 x 1440ppp la cual permite que la imagen impresa sea lo más nítida posible, la velocidad de impresión son de 59m²/h y consume 15 mililitros por el m² de impresión. (Epson)

El caso de la maquina sublimadora metalnox es totalmente industrial automática donde el proceso se basa en trasferir en cualquier tejido de poliéster algodón en formatos de hasta 100 x 147 cms, esta cuenta con doble estación de trabajo en el mismo frente, además su sistema de succión de papel patentado evita las sobras, sangrado de tintas y manchas en los tejidos. (JP DIGITAL)

Está compuesta por un controlador lógico programable el cual se indica la temperatura, tiempo de prensado, tiempo de subida y tiempo de bajada, se maneja con una energía de 220 trifásica además tiene sistema neumático con presión de aire. (JP DIGITAL)

Cadena De Abastecimiento:

La empresa cuenta con 3 proveedores principales los cuales no proveerán la materia prima como el papel, tela, y tintas. Una vez teniendo el stock en inventarios se procede a gestionar la producción de las prendas, cuando se encuentren listas serán enviadas al cliente directamente o a la isla del centro comercial donde los clientes podrán realizar el retiro de sus pedidos.

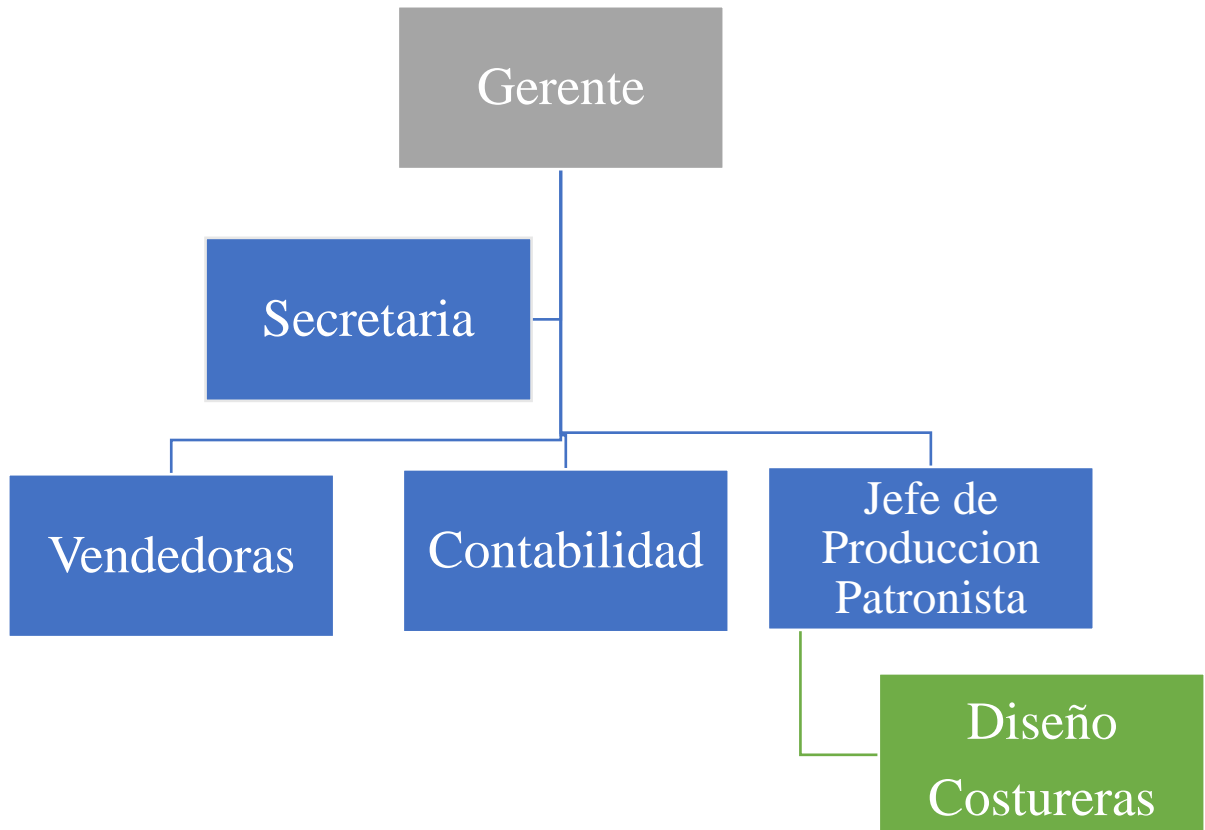
Figura 11: Cadena de Abastecimiento



Elaboración; Sharon Sopo

Recursos Humanos

Figura 12: Organigrama



Elaboración: Sharon Sopo

Perfiles y funciones:

Los recursos humanos de la empresa Quickness está compuesto por 9 personas, las cuales sus funciones serán detallados a continuación:

- Gerente:

El gerente debe estar encargado principalmente de determinar objetivos y metas de la empresa, identificar las oportunidades de inversión que pueda tener la empresa al pasar los años, realizar evaluaciones a los empleados para verificar el rendimiento de cada uno, ejercer liderazgo para motivar y guiar a los trabajadores.

- Secretaria:

Sera la mano derecha del gerente, la cual le dará apoyo en los momentos que no se encuentre las principales funciones serán; recibir llamadas telefónicas y atender a los visitantes, tomar mensajes, llevar agenda de compromisos, manejar la caja de la oficina, recibir la correspondencia,

- Vendedoras de tienda:

Las vendedoras deberán atender a los clientes de manera personalizada detectando las necesidades y asesorando al cliente para que realice la compra, gestionar el stock y área logística realizando los pedidos personalizados del cliente a la central, ubicar mercancía entrante, participación en los inventarios, consultar los stocks y tiempos de entrega y mantener actualizada las promociones.

- Contabilidad:

La contadora será la encargada de llevar la contabilidad de la empresa mediante la apertura de libros contables, estableciendo el sistema para uso de la empresa, el análisis de los estados financieros, realizar las declaraciones de los impuestos de manera mensual y realizar el ingreso de facturas.

- Patronista:

La patronista será encargada de trabajar en equipo en producción donde estará a cargo de las costureras y de diseño, la función principal es realizar los moldes de las variedades de ropa que la empresa vaya a vender o si el cliente requiere algo diferente, trabajara junto a diseño para crear ideas y realizar diseños de la temporada, realizara el sublimado de las prendas y guiara a las costureras para cumplir con los pedidos requeridos.

- **Diseño:**

El diseñador se encargara de realizar las adaptaciones de los diseños a los patrones realizados por la patronista, crear diseños innovadores, personalizados y llamativos para crear expectativa en los clientes, deberá realizar el manejo de maquina impresora.

- **Costureras:**

Las costureras serán encargadas de realizar el armado de las prendas según patrones realizados por la patronista, y revisar que una vez terminada la prenda no tenga ningún error y empacarla.

Análisis Financiero:

Estados de resultados proyectados a 5 años

Tabla 1: Estados de resultados integrales proyectados

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$ 136.500,00	\$ 150.150,00	\$ 165.165,00	\$ 181.681,50	\$ 199.849,65
(-) Costo de Venta		\$ 70.071,49	\$ 62.985,90	\$ 66.824,29	\$ 70.995,38	\$ 75.529,87
(=) Utilidad Bruta		\$ 66.428,51	\$ 87.164,10	\$ 98.340,71	\$ 110.686,12	\$ 124.319,78
(-) Gastos Administrativos		\$ 33.584,71	\$ 33.245,31	\$ 34.814,30	\$ 36.460,30	\$ 38.187,13
(-) Gastos de Ventas		\$ 20.114,32	\$ 20.738,43	\$ 21.382,31	\$ 22.046,58	\$ 22.731,93
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 12.729,48	\$ 33.180,36	\$ 42.144,11	\$ 52.179,24	\$ 63.400,72
(-) Gastos Financieros		\$ 3.138,29	\$ 2.583,39	\$ 1.958,85	\$ 1.255,95	\$ 464,84
(=) UAIT		\$ 9.591,19	\$ 30.596,97	\$ 40.185,25	\$ 50.923,29	\$ 62.935,89
(-) Participación Trabajo	15%	\$ 1.438,68	\$ 4.589,55	\$ 6.027,79	\$ 7.638,49	\$ 9.440,38
(-) Impuesto a la Renta	22%	\$ 1.793,55	\$ 5.721,63	\$ 7.514,64	\$ 9.522,66	\$ 11.769,01
UTILIDAD NETA		\$ 6.358,96	\$ 20.285,79	\$ 26.642,82	\$ 33.762,14	\$ 41.726,49

Elaborado: Sharon Sopo

Flujo de caja proyectado a 5 años

Tabla 2: Flujo de caja proyectado a 5 años

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (69.414,60)					
UAIT		\$ 9.591,19	\$ 30.596,97	\$ 40.185,25	\$ 50.923,29	\$ 62.935,89
Pago Part. Trab.			\$ 1.438,68	\$ 4.589,55	\$ 6.027,79	\$ 7.638,49
Pago de IR		\$ -	\$ 1.793,55	\$ 5.721,63	\$ 7.514,64	\$ 9.522,66
EFECTIVO NETO		\$ 9.591,19	\$ 27.364,74	\$ 29.874,08	\$ 37.380,86	\$ 45.774,74
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 4.986,90	\$ 4.986,90	\$ 4.986,90	\$ 4.986,90	\$ 4.986,90
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 909,72	\$ 909,72	\$ 909,72	\$ 909,72	\$ 909,72
(+) Aporte Accionistas	\$ 45.600,00					
(+) Préstamo concedido	\$ 28.400,06	\$ 4.421,99	\$ 4.976,89	\$ 5.601,42	\$ 6.304,33	\$ 7.095,44
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 4.585,46	\$ 11.065,83	\$ 28.284,47	\$ 30.169,27	\$ 36.973,16	\$ 44.575,92
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ 4.585,46	\$ 15.651,28	\$ 43.935,75	\$ 74.105,03	\$ 111.078,19
(-) FLUJO ACUMULADO	\$ 4.585,46	\$ 15.651,28	\$ 43.935,75	\$ 74.105,03	\$ 111.078,19	\$ 155.654,11

Elaborado: Sharon Sopo

Punto de equilibrio:

Tabla 3: Punto de equilibrio camisetas

Punto de Equilibrio de Camisetas						
COSTOS FIJOS		COSTOS VARIABLES				
MOD (fija)	\$ 9.091,81	MD				
Deprec. Planta	\$ 1.745,42	CIF ANUALES		\$ 6.474,62		
Sueldos y Salarios / año	\$ 9.982,00					
Serv. Básicos / año	\$ 210,00					
Suministros al año	\$ 168,00					
Internet y Celular / mes	\$ 294,00					
Permisos / año	\$ 140,00					
Deprec. Área Adm. / año	\$ 318,40	TOTAL		\$ 6.474,62		
Gastos financieros	\$ 1.098,40	# Unidades Prod. / Año		2.400		
COSTO FIJO TOTAL	\$ 23.048,02	Costo Variable Unitario		\$ 2,70		
		Precio de Venta Unitario		\$ 18,00		
		PE = 1.506 unidades al año, o		\$ 27.111,34		
		PE = 126 unidades al mes, o		\$ 2.259,28		

Elaborado: Sharon Sopo

Tabla 8: Análisis de sensibilidad optimista TIR y VAN

TIR	23,99%	
VAN \$	8.067,01	
Pay Back	3,23	años

Elaborado: Sharon Sopo

Tabla 9 Análisis de sensibilidad Pesimista

Anexos:

Tabla 1: Gastos legales de Constitución

Descripción	Cantidad	V. Unitario	Valor total
Gastos legales de constitución			\$1.835
Integración de la cuenta capital	1	\$800	\$800
Elevar escritura publica	1	\$120	\$120
Publicación en diario	1	\$45	\$45
Inscripción de constitución en el registro mercantil	1	\$150	\$150
Inscripción de nombramiento de Representante en R.mer	1	\$120	\$120
Certificados de seguridad del cuerpo de bomberos	1	\$50	\$50
Registro de Marca	1	\$500	\$500
Obtención de permiso de funcionamiento	1	\$50	\$50

Elaborado: Sharon Sopo

Modelo de encuesta:

Encuesta

La siguiente encuesta tiene como objetivo recopilar información para obtener resultados relevantes acerca de disposición de los consumidores de realizar y adquirir prendas deportivas personalizadas.

1. Edad:
 - 16 – 24 años
 - 25 – 32 años
 - 33 – o más
2. Sexo:
 - Hombre
 - Mujer
3. ¿Realiza algún tipo de deporte?
 - Si
 - No
4. ¿Adquiere prendas deportivas para realizar alguna actividad física?
 - Si
 - No
5. ¿Cada cuánto tiempo adquiere prendas deportivas para practicar alguna actividad física?
 - 1 vez al mes
 - 1 vez al año
 - 2 veces al año
 - 3 veces al año
6. ¿Qué tipo de prendas deportivas adquiere con más frecuencia?
 - Pantalón
 - Camiseta
 - Top Deportivo
 - Chompa
 - Todas las anteriores
7. ¿Conoce usted los beneficios que tiene la sublimación en el material textil?
 - Si
 - No
8. ¿Le gustaría poder realizar su prenda deportiva de manera personalizada?

Si

No

9. ¿Qué prenda deportiva preferiría personalizar?

Pantalón

Camiseta

Top Deportivo

Chompa

Todas las anteriores

10. ¿Mediante qué medio le gustaría poder adquirir su prenda deportiva personalizada?

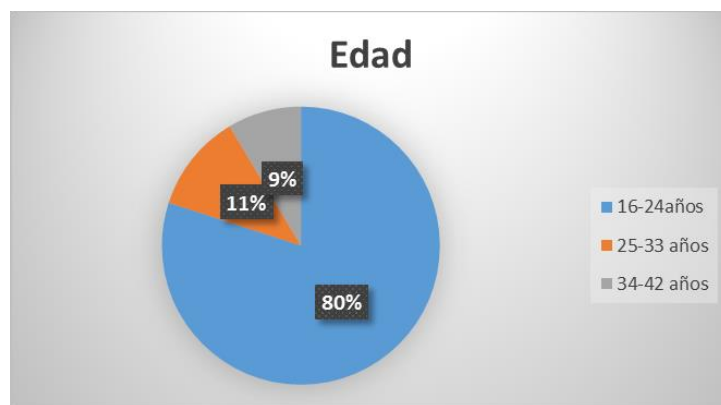
Centro Comercial

Redes Sociales

Página web

Resultados de encuesta:

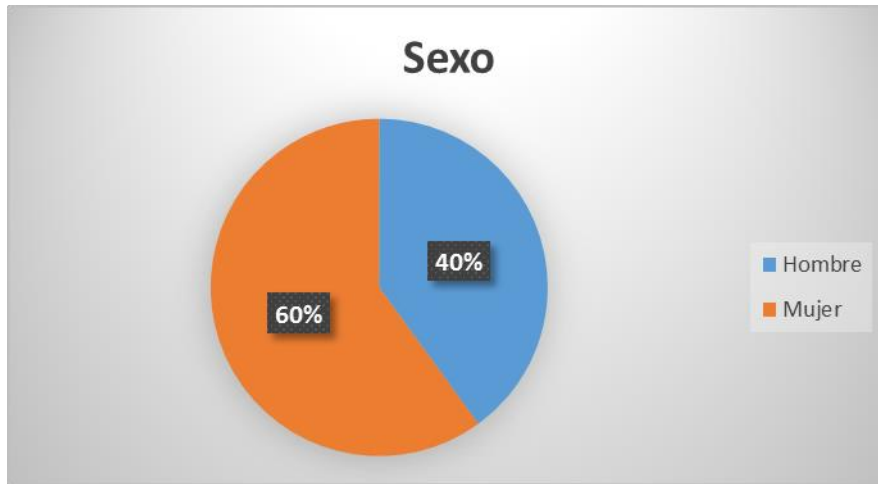
Pregunta 1: Edad



Elaborado: Sharon Sopo

La encuesta fue realizada a 277 personas las cuales fueron calificadas en tres rangos de edad en donde el 80% de los participantes de la encuesta fueron personas de 16 a 24 años, mientras que el 11% de los participantes eran personas de 25 a 35 años y el 9% fueron los participantes de 34 a 42 años.

Pregunta 2: Sexo



Elaborado: Sharon Sopo

Mediante la encuesta quisimos segmentar el sexo de los participantes donde el 60% pertenece al sexo femenino mientras que el 40% pertenece al masculino.

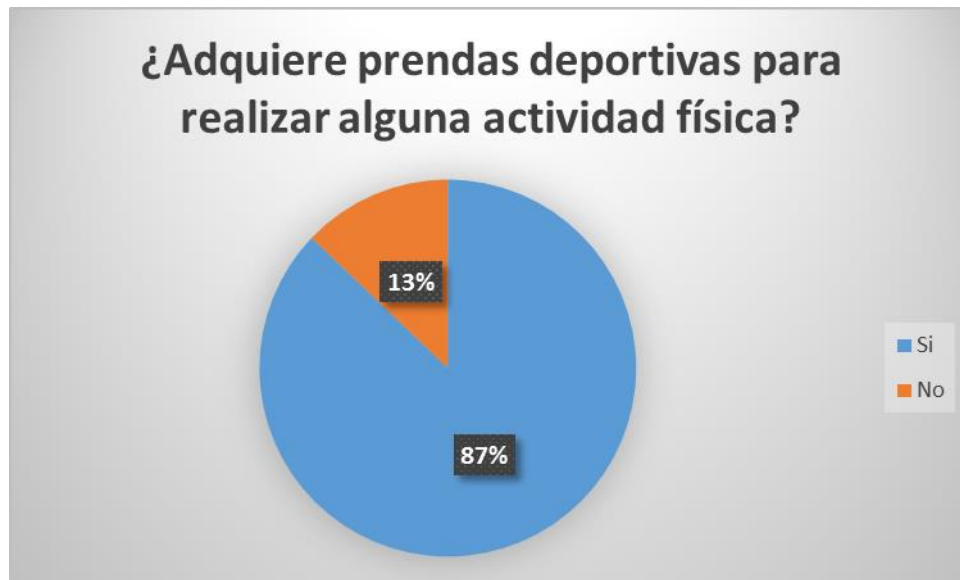
Pregunta 3: ¿Realiza algún tipo de deporte?



Elaborado: Sharon Sopo

En la encuesta se realizó esta pregunta debido a que queríamos verificar cuantas personas de las encuestadas realizan alguna actividad física en donde el 73% de los encuestados indicaron que si realizaba deporte mientras que el 27% indicaron que no.

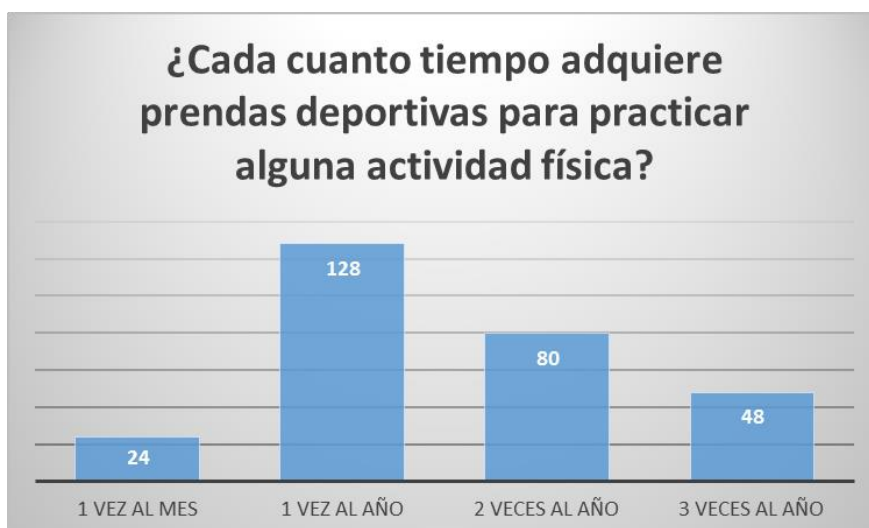
Pregunta 4: ¿Adquiere prendas deportivas para realizar alguna actividad física?



Elaboración: Sharon Sopo

Con el objetivo de verificar si los participantes de la encuesta adquieren prendas para realizar actividad física indicaron que el 87% de los encuestados si compra ropa deportiva para realizar deporte mientras que el 13% indicaron que no adquirirían prendas.

Pregunta 5: ¿Cada cuánto tiempo adquiere prendas deportivas para practicar alguna actividad física?

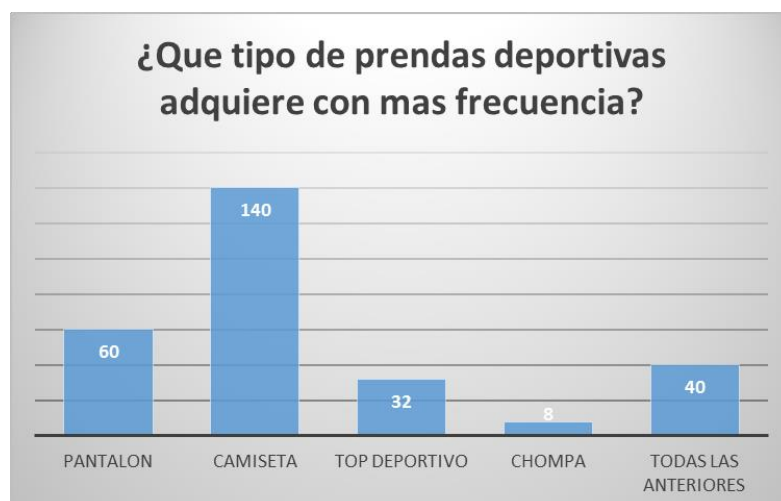


Elaborado: Sharon Sopo

Con el objetivo de verificar la rotación de adquisición de ropa deportiva se realizó esta pregunta donde los resultados indican que 128 personas de las 277

encuestadas compran ropa deportiva 1 vez al año, mientras que 24 personas compran 1 vez al mes.

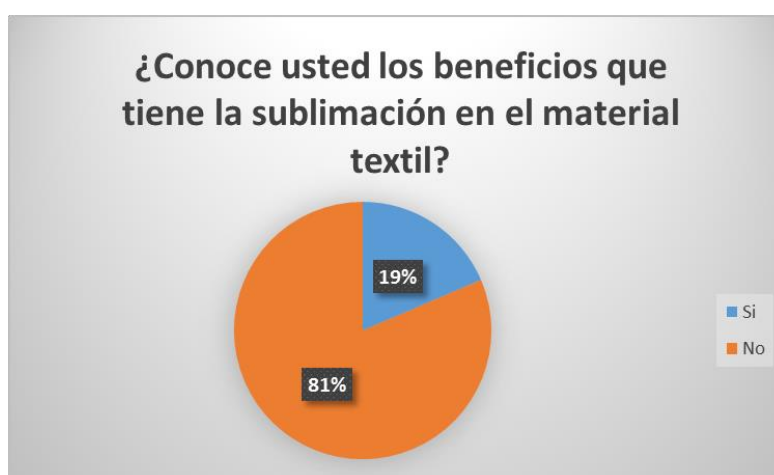
Pregunta 6: ¿Qué tipo de prendas deportivas adquiere con más frecuencia?



Elaborado: Sharon Sopo

En esta pregunta es importante la información que se adquiere ya que se verifica que tipo de prenda puede llegar a tener más rotación en el momento de la venta, en este caso 140 personas indicaron que la camiseta es una de las prendas deportivas que adquiere con mayor frecuencia, mientras que la chompa solo 8 personas indicaron que la adquieren con frecuencia.

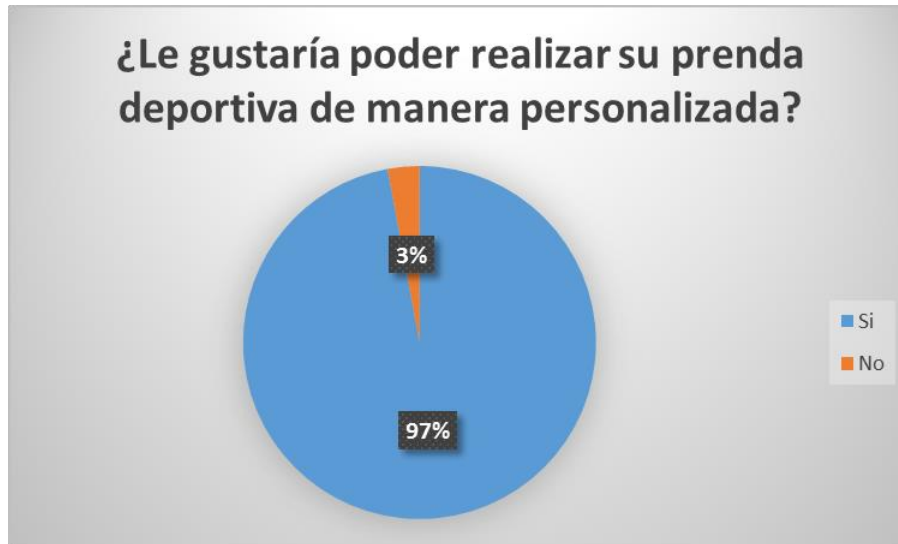
Pregunta 7: ¿Conoce usted los beneficios que tiene la sublimación en el material textil?



Elaborado: Sharon Sopo

Se realizó esta pregunta con el objetivo de verificar que tanta información puede tener nuestro consumidor final sobre nuestro producto y sus beneficios, la respuesta fue del 81% de los encuestados indicaron que no conoce los beneficios con respecto a la sublimación textil, mientras que el 19% indicaron que si conocían sobre los beneficios.

Pregunta 8: ¿Le gustaría poder realizar su prenda deportiva de manera personalizada?



Elaborado: Sharon Sopo

Viendo la posibilidad de comercializar nuestros productos se realizó esta pregunta con el objetivo de comprobar la aceptación de los mismos por parte de los encuestados los cuales indicaron el 97% estar a gusto en poder personalizar la prenda deportiva.

Pregunta 9: ¿Qué prenda deportiva preferiría personalizar?



Elaboración: Sharon Sopo

De 280 encuestados 156 indicaron que preferirían personalizar su camiseta mientras que las 56 personas indicaron que preferirían personalizar todas las prendas, 36 personas indicaron que preferirían personalizar el pantalón, 20 personas optaron por la chompa y 12 personas el top deportivo.

Pregunta 10: ¿Mediante qué medio le gustaría poder adquirir su prenda deportiva personalizada?



Elaborado: Sharon Sopo

La última pregunta nos ayuda a decidir cuál será el mejor medio para comercializar las prendas, donde los encuestados indicaron que el 40% prefiere adquirir la prenda mediante un centro comercial y el 30% decidió que prefiere adquirirla mediante redes sociales así mismo el 30% escogió para adquirir mediante página web.

Bibliografía

- AEISAD. (2009). *Deporte y Cambio Social En El Umbral del siglo XXI*. España: Librerías Deportivas Esteban Sanz.
- BancodelEstado. (2009). *Tributos Municipales*. Obtenido de <http://www.bde.fin.ec/sites/default/files/publicaciones/Tributos%20Qu%C3%A9%20son%20y%20c%C3%B3mo%20empezar%20a%20cobrarlos.pdf>
- Barona, J. (16 de 09 de 2015). *Andes*. Obtenido de <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-fomenta-deporte-inversion-270-millones-dolares-ultimos-ocho-anos.html>
- Codigo de trabajo-Art 4*. (2014). Obtenido de http://www.funcionjudicial.gob.ec/www/pdf/normativa/codigo_trabajo.pdf
- COPCI. (2010). Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf>
- EkosNegocios. (2012). NUEVA RUTA DE CONSUMO EN ECUADOR. *EkosNegocios*, 30.
- Elcomercio. (03 de 06 de 2016). Obtenido de Efecto del incremento del IVA: <http://www.elcomercio.com/actualidad/iva-ecuador-ley-terremoto-efecto.html>
- Epson . (s.f.). Obtenido de <https://www.epson.es/products/printers/large-format-printers/surecolor-sc-f7200-nk>
- Escobar, W. (02 de 2015). Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/6920/1/TESIS%20-%20WELLINGTON%20ESCOBAR%20DELGADO.pdf>
- IMF. (09 de 2016). *Internacional Monetary Fund*. Obtenido de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16288.pdf>
- INEC. (2013). *Costumbres y Practicas deportivas en poblacion Ecuatoriana*. Obtenido de <file:///D:/Users/HP/Downloads/CostumPracticasDeportivas.pdf>
- INEC. (10 de 2016). *Encuesta Nacional de Empleo, Subempleo y Desempleo*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2016/Marzo-2016/Presentacion%20Empleo_0316.pdf
- JP DIGITAL. (s.f.). Obtenido de <http://jpdigital.com.ec/sublimadorapta12000.html>
- Maniviesa, P. (12 de 09 de 2014). *Pymerang*. Obtenido de <http://www.pymerang.com/direccion-de-negocios/funciones-del-director-general/liderazgo/457-el-lider-nace-o-se-hace>
- MDD. (2011). *Ministerio Del Deporte*. Obtenido de <http://www.deporte.gob.ec/ecuador-ejercitate-activa-las-24-provincias-del-pais/#>
- Pineda, A. (13 de 05 de 2015). *El empresario*. Obtenido de <http://elempresario.mx/actualidad/sublimacion-hace-rentable-negocio-impresion>
- SRI. (s.f.). *Tramites RUC*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

Superintendencia de Compañías. (s.f.). Obtenido de
<https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

Telegrafo. (02 de 2016). Obtenido de eltelegrafo.com.ec/C001

Virgilio L. González, P. C. (24 de 03 de 2016). *Textiles Panamericanos*. Obtenido de
<http://textilespanamericanos.com/textiles-panamericanos/2016/03/colombia-colombiatex-2016-prometedoras-expectativas-de-negocios/>

VisionDigital. (1 de 10 de 2014). *Vision Digital*. Obtenido de <http://vision-digital.com.mx/2014/10/01/sublimacion-vs-serigrafia-cual-es-mejor/>