



PROYECTO INTEGRADOR

KALIKAI - DEPORKIT

TEMA:

Elaboración y comercialización de un kit, que ayude a aliviar lesiones deportivas, desarrollado por los estudiantes del Nivel Técnico Superior de la Carrera de Enfermería del ISTS para el periodo Abril- Agosto 2023”.

Ciclo: Pimero – Cuarto ciclo

Sección: Diurno A, B - Nocturno A y Nocturno B

Estudiantes: Técnico Superior en Enfermería

Docentes:

Bqf. Gabriela Estrada Estrada

Md. Humberto Daniel Tapia Gómez

Md. Juan Carlos Paredes Malla.

Lcda. Mabel Serrano Zari.

Lcda. Betty Estrella Torres

Lic. Melany Patricia Lapo Díaz, Mgs.

Med. Richard Javier Padilla Vicente.

Med. Santiago Gabriel Gutiérrez Herrera.

Lic. Paula Cecibel Brito Tamayo

Lic. Sonia Alexandra Zapata Ovaco

Abril-agosto 2023

Índice De Contenidos

KALIKAI - DEPORKIT	1
1. Antecedentes:	8
1.1 Análisis interno	9
1.2 Análisis externo.....	9
2. Problemática	10
3. Tema	11
4. Justificación	12
5. Objetivos	13
5.1 Objetivo General	13
5.2 Objetivos Específicos.....	13
6. Marco teórico	14
7. Investigación de campo.....	19
7.1 Descripción del estudio de mercado	19
7.2 Métodos y técnicas de investigación.....	19
7.2.1 Métodos.....	19
7.2.2 Técnicas de investigación	22
8. Desarrollo de la propuesta de acción	23
8.1 Tabulación de resultados estudio de mercado	23
8.2 Fórmula De La Muestra	34
8.3 Objetivo del estudio	35
8.4 Identificación del producto	36
8.5 Características del producto	36
8.6 Utilización del producto.....	37

8.7 Metodología de investigación de campo.....	37
8.8 Definición de las variables.....	37
8.9 Segmento objetivo	37
8.10 Tamaño de la muestra.....	38
8.11 Análisis de demanda	38
8.12 Demanda Actual.....	39
8.13 Análisis de la oferta	39
8.14 Proyección de la oferta.....	39
8.15 Análisis de precios	40
8.16 Análisis de comercialización	41
8.17 Estudio técnico.....	41
8.18 Micro localización	42
8.19 Macro localización.....	42
9. Desarrollo de la propuesta en acción	43
9.1 Descripción de cómo se ejecutará el estudio de mercado.....	43
9.2 Marca del proyecto.....	43
9.3 Transversalidad	44
10. Presupuesto	45
11. Cronograma.....	47
12. Bibliografía	48
13. Conclusiones y recomendaciones	50
14. Anexos	51
Anexo 1: Formato de técnica de investigación aplicada.....	51
Anexo 2: Acta de cierre del proyecto integrador	53
Anexo 3: Matriz de Seguimiento Proyecto Integrador	55

Anexo 4: Matriz Resumen Evaluativa	56
Anexo 5: Acta de Informe Final Económico	57
Anexo 6: Acta Sesión de derechos.....	60
Anexo 7: Evidencias estadísticas de redes sociales en cuanto a la promoción y aceptación de los productos y/o servicios.....	62
Anexo 8: Evidencias fotográficas	66
Anexo 9: Facturas y/o comprobantes de ventas.....	69
Anexo10: Poster Científico	¡Error! Marcador no definido.

Índice De Figuras

Figura 1	17
Ejemplos en revisión ecográfica de lesiones.....	17
Figura2.....	18
PEACE & LOVE.....	18
Figura 3	24
Edad de la población encuestada	24
Figura 4	25
Conocimiento sobre tratamiento de lesiones deportivas.....	25
Figura 5	26
Conocimiento sobre existencia de tratamiento lesiones deportivas.....	26
Figura 6	27
Tipo de medicamento para tratamiento de lesiones deportivas	27
Figura 7	28
Características para adquirir un producto para combatir lesiones deportivas.....	28
Figura 8	29
Existencia de un kit para aliviar lesiones deportivas	29
Figura 9 Disposición para adquirir un kit para tratamiento de lesiones deportivas.....	30
Figura 10	31
Valor a pagar por el producto	31
Figura 11 Medio para cancelar por el kit deportivo.....	32
Figura 12	33
Red social más utilizada.....	33
Figura 13 Punto de Comercialización del kit.....	34
Figura 14 Logo Kalikai.....	43
Figura 15 Logo Deporkit	44
Figura 16	62
Estadística de promoción y aceptación de DEPORKIT	62
Figura 17	63
Estadística de promoción y aceptación de DEPORKIT	63

Figura 18	64
Estadística de promoción y aceptación de DEPORKIT	64
Figura 19 Estadística de promoción y aceptación de DEPORKIT	65
Figura 20	66
Armado de Deporkit	66
Figura 21	66
Armado de Deporkit	66
Figura 22 Entrega de Deporkit para su comercialización	67
Figura 23	67
Grabación de los videos instructivos para la utilización del Kit	67
Figura 24	68
Comercialización de Deporkit.	68

Índice De Tablas

Tabla 1	8
Análisis FODA.....	8
Tabla 2.....	15
Clasificación de lesiones musculares agudas según el Consenso de Munich.....	15
Tabla 3 Edad de la población encuestada	23
Tabla 4 Conocimiento sobre el tratamiento de lesiones	24
Tabla 5	25
Existencia de tratamiento de lesiones	25
Tabla 6 Tipo de medicamento para tratamiento de lesiones.....	26
Tabla 7	27
Características para adquirir un producto para aliviar lesiones deportivas.....	27
Tabla 8 Existencia de un kit para aliviar lesiones deportivas	28
Tabla 9	29
Disposición para adquirir un kit para tratamiento de lesiones	29
Tabla 10	30
Valor a pagar por el producto	30
Tabla 11	31
Medio para cancelar por el kit deportivo	31
Tabla 12	32
Red social más utilizada.....	32
Tabla 13	33
Punto de Comercialización del kit	33
Tabla 14	38
Segmento objetivo	38
Tabla 15	47
Cronograma proyecto integrador	47

1. Antecedentes

Tabla 1

Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación asertiva entre docentes y estudiantes para generación de conocimientos e implementación de ideas innovadoras. • Proyecto innovador. • Producto acorde a las temáticas generales de la Carrera. • Planificación, organización, dirección y control esquematizado previo a la ejecución del proyecto de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión en la cobertura de mercado. • Apoyo de entidades públicas y privadas para la implementación de productos médicos. • Fomento de trabajo cooperativo. • Existencia de recurso económico, natural y tecnológico para el mejoramiento del proceso de producción y maximización de la utilidad obtenida. • Difusión para promoción de la Carrera.
AMENAZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Precio de la medicación e implementos del producto. • Retiro de Estudiantes de la Carrera • Poco tiempo para publicidad. • Desconocimiento de la población. 	<ul style="list-style-type: none"> • Periodo de tiempo reducido para la elaboración y comercialización de producto. • Falta de recursos económicos para la tecnificación del proceso de producción. • Mercado focalizado

Nota: Análisis de fortalezas, debilidades oportunidades y amenazas del ejercicio actual

1.1 Análisis interno

El nivel Técnico Superior en Enfermería, teniendo como objetivo primordial el cuidado integral de la salud en diversos contextos, nuestros estudiantes han desarrollado ideas innovadoras que proyectan buscar el beneficio de la comunidad, dando como origen a la marca **KALYKAI**, posteriormente se ideó un Kit orientado a aliviar las lesiones deportivas denominado “**DEPORKIT**”.

La creación del kit se basa en un sustento científico, mediante la revisión bibliográfica se busca el mejor tratamiento que lleve a generar un alivio en los síntomas.

El proyecto integrador es innovador, que genera expectativas en beneficio de la salud, mediante un estudio de mercado se evidencia el interés y las necesidades de la población,

Una de las necesidades identificadas mediante el estudio de mercado en la población es que un porcentaje representativo desconoce la forma adecuada de manejar las lesiones deportivas.

1.2 Análisis externo

El proyecto realizado es relevante ya que permite generar oportunidades de emprendimiento local que se fomenta en nuestro alumnado, pues al ser ellos el primer contacto que se tiene con la sociedad se impulsa a través de estas propuestas ventajas competitivas para poder impulsar el desarrollo de habilidades y destrezas de cada individuo. La elaboración y distribución de este producto está estrechamente relacionada a las necesidades de la población de manera que nuestra marca sea reconocida como un servicio integral en salud.

Algunos factores externos que de una u otra manera desarrollaron ciertas dificultades para poder tener una respuesta óptima fue los costos de los insumos y productos sanitarios, además de la competencia.

2. Problemática

Las lesiones deportivas, o producidas por el deporte, son habituales entre deportistas y otras personas que practican deporte. Ciertas lesiones que tradicionalmente se consideran deportivas también pueden afectar a personas que no hacen deporte. Por ejemplo, las personas que trabajan en la construcción y en fábricas (Liebert, 2023).

En Estados Unidos, más de 30 millones de niños y adolescentes participan en algún tipo de deporte organizado y sufren cerca de 3,5 millones de lesiones cada año, las cuales impiden la participación por un período de tiempo (Stanford Medicine Children's Health, 2019).

Buist y Cols (2007) afirman que: “la incidencia de las lesiones en corredores es alta, variando de un 30-79%, y confirman los pocos estudios relacionados con las lesiones en corredores”.

Según Sousaa, Cabria y Donaghy (2007): “la literatura se centra más en estudiar atletas de elite, sin embargo, hablando de lesiones deportivas los corredores populares las sufren en la misma medida (corredores populares: 37%, y profesionales: 37%)”, en las lesiones deportivas, con sólo un 17% de los casos de atletas universitarios (Vilchez, 2010).

La frecuencia de lesiones en las divisiones formativas de Liga Deportiva Universitaria de Quito, Ecuador durante la temporada 2019, donde se registraron 137 lesiones de un total de 98 jugadores que fueron atendidos por el cuerpo médico de las formativas de LDU. Las lesiones más frecuentes fueron las de tipo articularligamentosas (33.6%) en específico los esguinces (44.6%) y las de tipo muscular (31.4%) donde predominaron las contracturas (31.1%), la región anatómica con más lesiones fueron los miembros inferiores (86.9%) (Albán, 2021).

3. Tema

Elaboración y comercialización de un kit, que ayude aliviar las lesiones deportivas , desarrollado por los estudiantes del Nivel Técnico Superior de la Carrera de enfermería del ISTS para el periodo Abril - Agosto 2023”.

4. Justificación

Todas las personas tienen tejidos susceptibles de lesionarse por debilidad intrínseca o factores biomecánicos. El riesgo de lesión crónica es elevado porque en todos los deportes se producen movimientos específicos repetitivos. El dolor suele desaparecer cuando se abandona la actividad, pero reaparece cada vez que se reanuda (Rosas, 2011).

La causa más frecuente de lesión muscular o articular es el uso excesivo (sobrecarga). Si se continúa con el ejercicio cuando aparece el dolor se puede empeorar la lesión. El uso excesivo puede deberse a no respetar el descanso de al menos 48 h tras un ejercicio intenso, independientemente del grado de preparación (Rosas, 2011)

Cada vez que se someten a esfuerzo los músculos, algunas fibras se lesionan y otras usan el glucógeno disponible. Debido a que sólo las fibras no lesionadas o aquellas que conservan una función glucolítica adecuada funcionan bien, el ejercicio intenso solicita el mismo esfuerzo para menos fibras, aumentando la probabilidad de lesión. Las fibras tardan 48 h en recuperarse y aún más para reponer el glucógeno. Los deportistas que trabajan a diario deben someter a esfuerzo diferentes regiones del cuerpo. (Rosas, 2011)

En primer lugar, se recomienda el tratamiento agudo de la lesión mediante control del dolor y reposo de la parte lesionada (p.ej., uso de férula). (Rosas, 2011)

El tratamiento inicial para la mayoría de las lesiones deportivas es RHCE (reposo, hielo, compresión y elevación). El reposo debe comenzar inmediatamente para reducir al mínimo la hemorragia, la lesión y la tumefacción. El hielo limita la inflamación y reduce el dolor. La compresión y la elevación reducen el edema. (Rosas, 2011).

Es importante tener los conocimientos básicos y los insumos necesarios para la atención de una lesión deportiva, es por ello, que el nivel técnico superior en enfermería a observado la necesidad de ofrecer un kit de manejo de lesiones deportivas a la comunidad lojana, favoreciendo así el cuidado de la salud.

5. Objetivos

5.1 Objetivo General

Demostrar que los estudiantes de la Carrera Técnico Superior en Enfermería del ISTS, están en condiciones de producir bienes y servicios a partir de la formación humana – académica obtenida en el currículo oficial, esto con el fin de comercializar los mismos para dar solución a los problemas laborales de su profesión.

5.2 Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado para evaluar la viabilidad comercial del DEPORKIT, enfocado en la salud, mediante la aplicación de una encuesta a la población con el fin de identificar las necesidades y preferencias de los potenciales clientes para ofrecer un producto que satisfaga sus demandas.

Adquirir habilidades en la planificación, ejecución y evaluación de proyectos de salud a través del emprendimiento, con el propósito de desarrollar y lanzar al mercado un producto innovador bajo la marca KALIKAI-DEPORKIT.

Fomentar la creatividad y la transversalidad para generar una idea de negocio sólida con la marca KALIKAI-DEPORKIT, y mediante la creación de material audiovisual, dar a conocer de manera efectiva el producto a los consumidores.

Llevar a cabo una campaña de marketing estratégica, haciendo uso de las redes sociales institucionales y de carrera, para generar expectativa e intención de compra en el mercado local, incrementando así el conocimiento y la demanda del DEPORKIT entre el público.

6. Marco teórico

Según datos de Sanfor Medicina Children´s Health solo en Estados Unidos más de 30 millones de niños y adolescentes participan en alguna actividad deportiva, de los cuales 3,5 millones sufren algún tipo de lesión por esta actividad cada año, siendo de interés que esto no resulta exclusivo de deportistas de alto rendimiento, si no que con frecuencia estas lesiones y las de mayor complejidad ocurren mientras se realizan actividades físicas recreacionales.

6.1 Definición de lesiones deportivas

Las lesiones deportivas entendiéndose estas por un dolor, o cualquier incapacidad causada por una fuerza que exceda las capacidades musculares, óseas o ligamentosas de una persona, que en la mayoría de casos trae incapacidad funcional de la región afectada, es una de las patologías más frecuentes en las edades jóvenes y deportistas, esto aumenta su frecuencia debido a la falta de conocimientos sobre la prevención de la misma, a su vez otro problema es causado por la falta de conocimientos sobre el manejo adecuado sobre estas lesiones que faciliten la recuperación y disminuyan en lo más posible, tiempos de inmovilidad de las extremidades y con ello prevenir una atrofia que podría dejar secuelas a largo plazo.

Las lesiones deportivas pueden clasificarse según su mecanismo de acción

Intrínsecas o Indirectas en el cual no actúan fuerzas externas.

Extrínseca o directas la causa es un agente o una fuerza externa sobre el sitio de la lesión.

Tabla 2

Clasificación de lesiones musculares agudas según el Consenso de Munich.

A. Indirectas	Trastorno muscular funcional	Tipo 1: Trastorno relacionado con esfuerzo excesivo Tipo 2: Trastorno neuromuscular	Tipo 1A: Inducido por fatiga Tipo 1B: DOMS Tipo 2A: Relacionado con la médula espinal Tipo 2B: Relacionado con el músculo
	Lesión muscular estructural	Tipo 3: Rotura muscular parcial Tipo 4: Rotura total o subtotal	Tipo 3A: Desgarro parcial menor Tipo 3B: Desgarro parcial moderado Rotura total o subtotal (>50%) Avulsión tendinosa
B. Directas	Contusión Laceración		

Nota: Tabla explicativa sobre mecanismos de lesión y su clasificación. Tomado de (Muñoz, Astudillo, Miranda, & Albarracin, 2018)

6.2 Valoración en lesiones deportivas

Es fundamental entender cómo se generó la lesión deportiva, comprendiendo la biomecánica de este ya que no brinda un panorama más amplio de la lesión producida, posterior a ello hace falta examinar el área lesionada centrándonos en observar el grado de edema, caracterizar el dolor y uno de los aspectos más importantes que es el grado de incapacidad funcional. (Instituto Nacional de Artritis y Enfermedades Muscoloesqueléticas y de la Piel, 2021)

La valoración correcta del sitio de la lesión es fundamental para facilitar procesos de atención y reducir exámenes innecesarios, por ejemplo si hablamos de una de las lesiones más comunes como es el esguince de tobillo, es importante conocer las reglas de Ottawa para esto que nos permite valorar el grado de incapacidad y con ello decidir en que casos son necesarias las radiografías y en que casos no, teniendo un resultado de una reducción del 68% de radiografías innecesarias. (Toscano, Pérez, & Melián , 2019)

6.3 Métodos para valorar lesiones musculares

Cuando se tratan de lesiones que afectan a órganos blandos, puede presentarse una dificultad para la valoración real y exacta de la lesión, puesto que los métodos de imagen más accesibles como la Radiografía tiene un rol limitado en la observación de estas lesiones.

Estudio con RM: es un método que nos facilita esta valoración, tanto lesiones sutiles como lesiones más extensas, sin embargo, presenta limitaciones en función de que su accesibilidad es limitada, tanto por los equipos así como los costos de este método de imagen. (Muñoz, Astudillo, Miranda, & Albarracin, 2018)

Estudio con Ecografía: este es un examen que nos permite obtener imágenes en tiempo real, tiene una mayor accesibilidad y nos permite comparar el progreso de las lesiones a un mayor costo que la resonancia magnética. (Muñoz, Astudillo, Miranda, & Albarracin, 2018)

Figura 1

Ejemplos en revisión ecográfica de lesiones

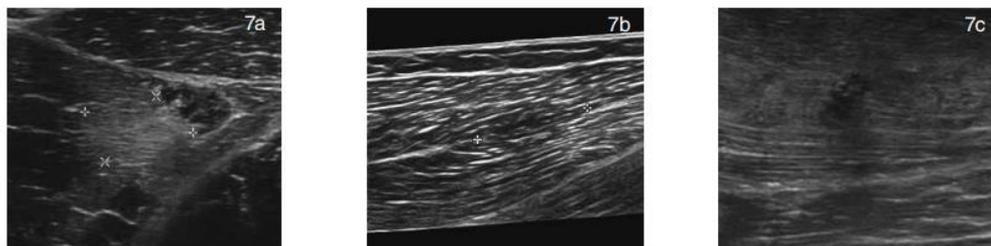
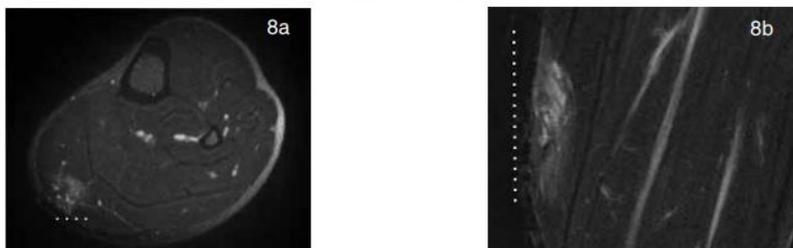


Figura 7. Lesión fibrilar en US: a) Aumento focal de ecogenicidad con medida en eje corto (cruz). b) Disminución focal de ecogenicidad en eje largo (cruz). c) Distorsión de la arquitectura muscular.



Nota: Lesiones musculares valoradas por ecografía. Tomado de (Muñoz, Astudillo, Miranda, & Albarracin, 2018)

6.4 PEACE & LOVE para manejo de lesiones

El manejo de lesiones deportivas han sido controversiales y en múltiples ocasiones han sido tratadas con creencias sin evidencia científica que respalde estas, es por eso la importancia de protocolizar estos manejos, en el último consenso sobre el manejo se han creado un acrónimo para el manejo integral en estos casos el mismo que lleva el nombre de PEACE & LOVE, este resumen las medidas más importantes que son: Protección en el que se recomienda disminuir los movimientos y actividades que puedan generar dolor o aumentar el daño de forma exclusiva durante los primeros días posteriores a la lesión, mantener el miembro elevado intentando que este más arriba del nivel del corazón el tiempo que sea posible o tolerado por el paciente, tratar de no incluir antiinflamatorios en los primeros días de lesión, debido al retraso que pueden

ofrecer en la recuperación, usar compresión para mejorar la estabilidad, iniciar actividades ligeras y que preparen al sitio lesionado para tener cargas mayores, finalmente se recomienda retomar actividades de forma gradual, ser optimistas en la recuperación, usar ejercicios cardiovasculares que mejoren la circulación e iniciar actividad física de fuerza para generar estabilidad muscular. (Dubois & Francois, 2019)

Figura 2

PEACE & LOVE



Nota: Tabla de resumen sobre el algoritmo actual de manejo sobre lesiones deportivas. Tomado de: (Dubois & Francois, 2019)

7. Investigación de campo

7.1 Descripción del estudio de mercado

Público Objetivo

El presente proyecto integrador, está dirigido a la ciudadanía adulta lojana en el semestre abril-agosto 2023

Tamaño de la muestra

Para la realización de la muestra de la población total (N) 249658 que constituyen al dato general de la población de Loja del último Censo del INEC. Para la realización de encuestas el nivel de confianza (Z) es del 95% (1.96), el error mastral (E) 5% es el error matemático de extraer elementos de la población y mediante la prueba piloto que se realizó se obtuvo los valores de probabilidad de éxito (P) 50% la cual indica si la investigación se puede realizar y la probabilidad de fracaso (Q) 50%, que es el porcentaje de que alguna parte o toda la investigación no se pueda realizar.

7.2 Métodos y técnicas de investigación

7.2.1 Métodos

Método fenomenológico

Este método permite que el investigador se acerque a un fenómeno tal como sucede en una persona, de modo que se accede a la conciencia de alguien para aprehender lo que esa conciencia pueda manifestar con referencia a un fenómeno que esa persona vivió. Esta entrevista es un encuentro entre un entrevistado y un entrevistador a través del diálogo, que permite aprehender un fenómeno mediante el lenguaje. En esta se deja fuera todo juicio de valor, clasificación,

preconcepto, categorización o prejuicio. El entrevistador es quien escucha, capta y convive con el fenómeno, que le llega a través del discurso del entrevistado. Dicho discurso es recuperado por la misma persona, refiriéndose a una vivencia experimentada en el presente o en el pasado y que ha quedado en su conciencia porque le ha sido significativa. Es así como el investigador fenomenológico recupera los discursos, el habla, pero no para dar significado a la vivencia; por el contrario, es la vivencia la que ya se encuentra significada por el entrevistado. El investigador solo efectúa una observación que plantea el espacio-persona. (Lohmar, 2007)

En el proceso de investigación se desarrolló el método de investigación el fenomenológico a través de la técnica de investigación la encuesta, con una muestra de 384 personas de las diferentes parroquias de la ciudad de Loja, donde el objetivo fue de recolectar información sobre la aceptación de un producto para tratar lesiones deportivas.

Método hermenéutico

Este método permite penetrar en la esencia de los procesos y fenómenos de la naturaleza, la sociedad y el pensamiento al ofrecer un enfoque e instrumento metodológico para su interpretación desde niveles de comprensión y explicación que desarrolle la reconstrucción (interpretación) del objeto de investigación y su aplicación en la praxis social. La ciencia se comienza a construir desde la observación y la interpretación de sus procesos, y es aquí donde se erige la hermenéutica como un enfoque metodológico que atraviesa toda la investigación científica.

La esencia del método hermenéutico dialéctico es el concepto de totalidad: las partes y expresiones del proceso de investigación pierden su esencia y naturaleza si son consideradas fuera

de esta, de forma independiente, por lo que adquieren sentido como partes inherentes al proceso de investigación. No habría totalidad sin las expresiones o partes del todo, lo que está determinado por la estructura de relaciones que se dan y que sustentan la significatividad de las expresiones y las partes en sus relaciones. Este método se sustenta en un proceso de tránsito permanente y dialéctico del todo a las partes o expresiones de la totalidad y de estas al todo, pero un todo cualitativamente superior, determinado a través de la intencionalidad, de la hipótesis, del aporte teórico propuesto y su instrumento. (Matos Hernández et al., 2012, pp. 1–96)

Para la aplicación del método hermenéutico de la presente investigación, se fundamentó los principios y conceptos generales sobre las ventajas de ofertar un producto que se enfoque en el tratamiento y alivio de los síntomas de las lesiones ocasionadas por el deporte, a través de diferentes fuentes bibliográficas que respaldaron la validez de la investigación.

Método práctico proyectual

En todo problema lo primero que hay que hacer es definir el problema en su conjunto. Servirá para definir los límites en los que deberá moverse el diseñador. Definido el tipo de problema se decidirá entre las distintas soluciones: una solución provisional o una definitiva, una solución puramente comercial o una que perdure en el tiempo, una solución técnicamente sofisticada o una sencilla y económica. Descomponer el problema en sus diversos elementos. Esta operación facilita la proyección ya que tiende a descubrir los pequeños problemas particulares que se ocultan tras los subproblemas ordenados por categorías.

Una vez resueltos los pequeños problemas de uno en uno (y aquí empieza a intervenir la creatividad, abandonando la idea de buscar una idea), se recomponen de forma coherente a partir de todas las características funcionales de cada una de las partes. El principio de descomponer un

problema en sus elementos para poder analizarlo procede del método cartesiano. Recoger los datos necesarios para estudiar los elementos del problema uno por uno. (Aicher, 2014, p. 38)

A través del método práctico proyectual, se utilizaron las estrategias de marketing para dar a conocer el producto novedoso a la población en general, que puede ser usado en todas las disciplinas deportivas.

7.2.2 Técnicas de investigación

Observación

La observación es el proceso por el cual se recopila información usando uno de los cinco sentidos, esto implica registrar los patrones de conducta de las personas, objetivos y sucesos de una forma sistemática para obtener información sobre el fenómeno de interés. Aquí no interviene la comunicación con los de los alrededores. (Malhotra, 2008, p. 202)

La técnica de observación ha permitido en el siguiente trabajo de investigación identificar la necesidad de ofertar un producto especializado para solucionar la sintomatología como el dolor, malestar e inflamación de la región afectada por una lesión deportiva, considerando cómo es el nivel de conocimiento de las personas de las diferentes parroquias a través de la observación directa.

Encuesta

Es una técnica de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información. Es considerado una de las técnicas de investigación más utilizadas para el sector del mercado ya que permite obtener información real directamente de los consumidores.

Aplicando esta técnica en la siguiente investigación nos permitirá conocer las razones de porque la población optaría por la adquisición de un Kit orientado a aliviar lesiones deportivas, considerando una muestra de 384 personas de los diferentes barrios de Loja y así poder determinar la viabilidad de la oferta del producto.

8. Desarrollo de la propuesta de acción

8.1. Tabulación de resultados estudio de mercado

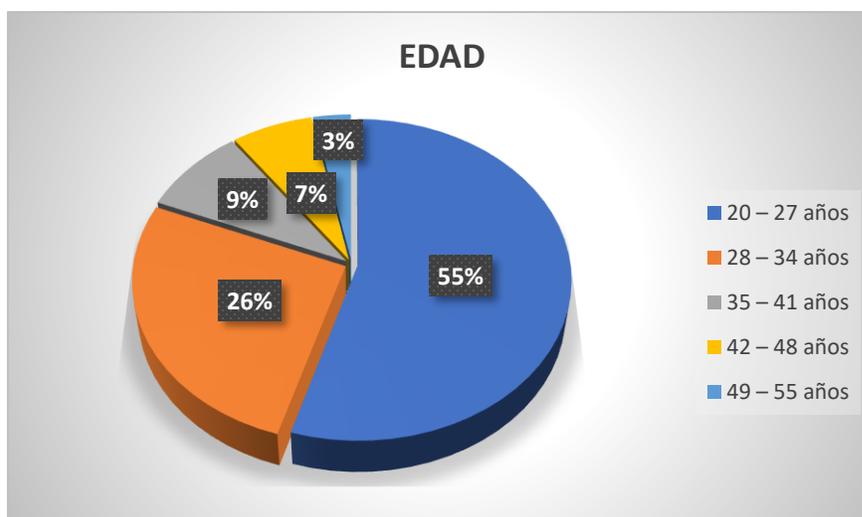
1. Edad

Tabla 3

Edad de la población encuestada

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
20 – 27 años	212	55%
28 – 34 años	100	26%
35 – 41 años	34	9%
42 – 48 años	26	7%
49 – 55 años	12	3%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 3*Edad de la población encuestada*

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

En el estudio de mercado desarrollado, con una muestra de 384 personas, considerando los diferentes barrios de la Ciudad de Loja, se evidenció que el 55% está en el rango de edades de 20 a 27 años de edad; por lo que el 45% está entre 28 y 55 años de edad.

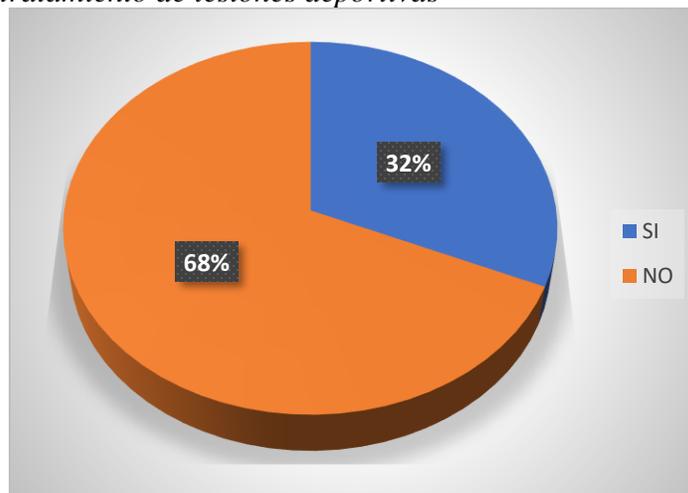
2. ¿Conoce cómo se trata una lesión?

Tabla 4*Conocimiento sobre el tratamiento de lesiones*

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	121	32%
NO	263	68%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 4
Conocimiento sobre tratamiento de lesiones deportivas



Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

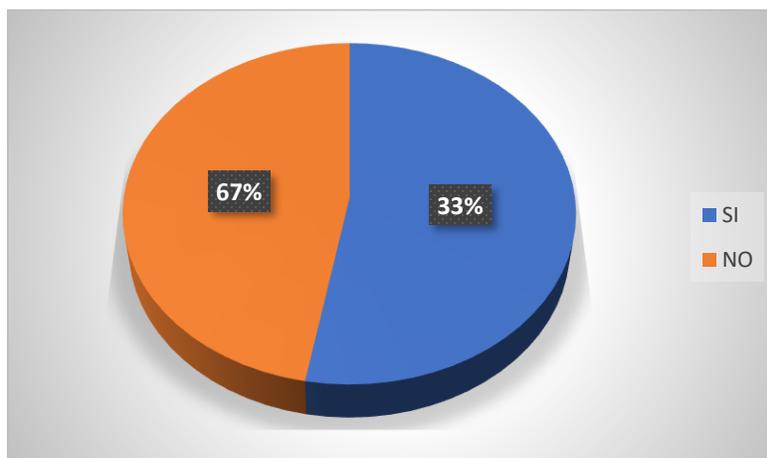
El 68% de las personas encuestadas, indicaron que, si han escuchado sobre los productos para el tratamiento de lesiones, así mismo el 32% de las personas mencionaron que no tienen conocimiento sobre un producto que pueda combatir una lesión deportiva.

3. ¿Conoce que se puede tener un kit para el tratamiento de lesiones deportivas?

Tabla 5
Existencia de tratamiento de lesiones

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	126	33%
NO	258	67%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 5*Conocimiento sobre existencia de tratamiento lesiones deportivas*

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

Dentro de la ciudad Loja, 384 personas encuestadas el 67% no conoce cómo se puede evitar llevar un tratamiento de una lesión, por lo que el 33% conoce e sobre la existencia del producto. Cabe recalcar que las personas encuestadas, indicaron que si existiera un producto para el tratamiento de una lesión deportiva, sería de gran utilidad para la población dentro de la ciudad de Loja.

4. ¿Qué tipo de medicamento toma para curar una lesión deportiva?

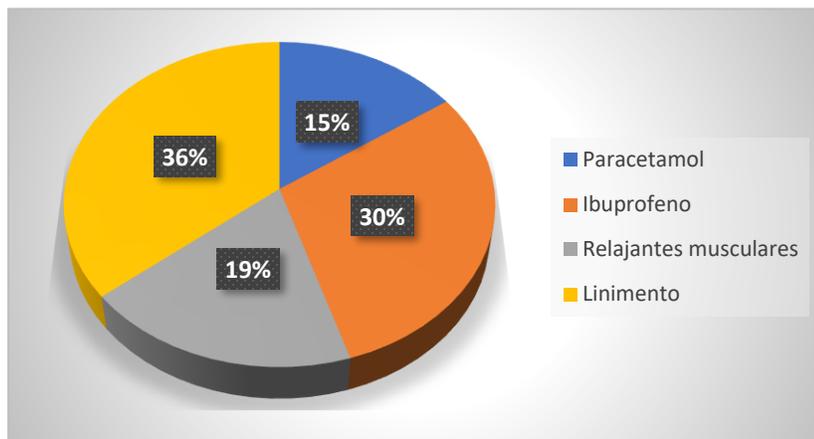
Tabla 6*Tipo de medicamento para tratamiento de lesiones*

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Paracetamol	41	11%
Ibuprofeno	80	21%
Relajantes musculares	51	13%
Linimento	96	25%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 6

Tipo de medicamento para tratamiento de lesiones deportivas



Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

El 36% de las personas encuestadas prefieren utilizar linimentos, el 30% ibuprofeno para el dolor, el 19% relajantes musculares, el 15% consume el paracetamol como tratamiento para tratar una lesión deportiva o alguna lesión producida en algún lugar.

5. De las siguientes características, ¿cuál es el que prefiere al momento tratar una lesión deportiva?

Tabla 7

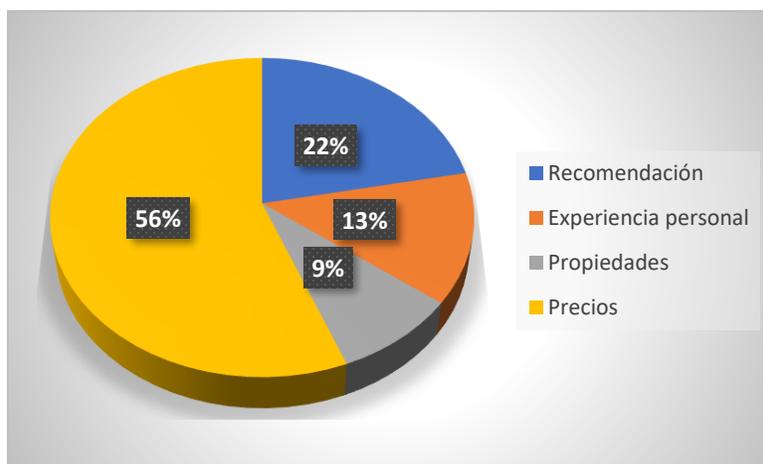
Características para adquirir un producto para aliviar lesiones deportivas

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Recomendación	84	22%
Experiencia personal	51	13%
Propiedades	34	9%
Precios	215	56%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 7

Características para adquirir un producto para combatir lesiones deportivas



Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

En la ciudad de Loja se obtuvo los siguientes resultados de las encuestas realizadas en diferentes sectores que el 56% mencionaron que la característica para comprar un producto para tratar una lesión deportiva es el precio, el 22% consideran cuando le recomiendan un producto o marca, y el 22% la experiencia personal y las propiedades que tienen el producto.

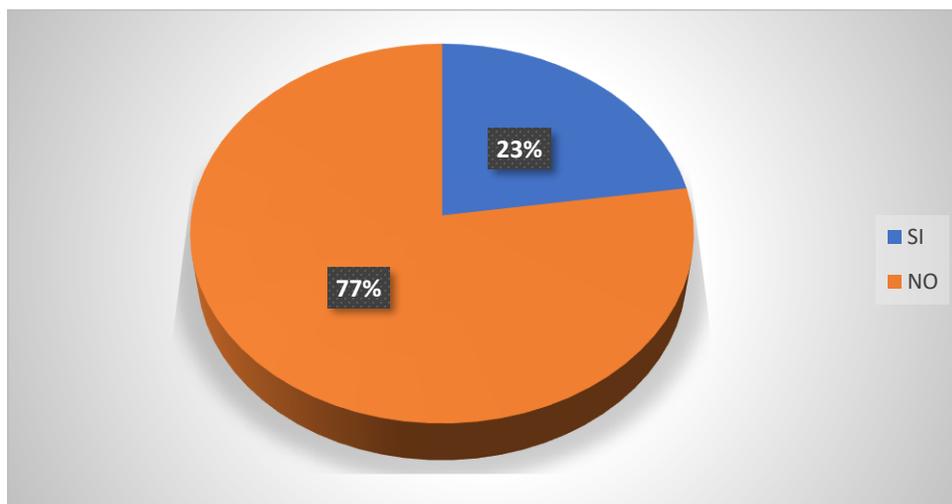
6. ¿Sabía usted que puede acceder a un kit para el tratamiento de una lesión deportiva?

Tabla 8

Existencia de un kit para aliviar lesiones deportivas

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	87	23%
NO	297	77%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 8*Existencia de un kit para aliviar lesiones deportivas*

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

En la ciudad de Loja se obtuvo los siguientes resultados de las encuestas realizadas en diferentes sectores que el 77% no conoce se puede acceder por un kit para el tratamiento de una lesión deportiva, pero el 28% conoce que se pueda acceder por un kit. Así mismo mencionaron que es importante que en el mercado local se pueda ofertar un kit completo, ya que por desconocimiento no saben que producto se pueda consumir en ese momento.

7. ¿Estaría dispuesto a adquirir un kit para el tratamiento de una lesión?

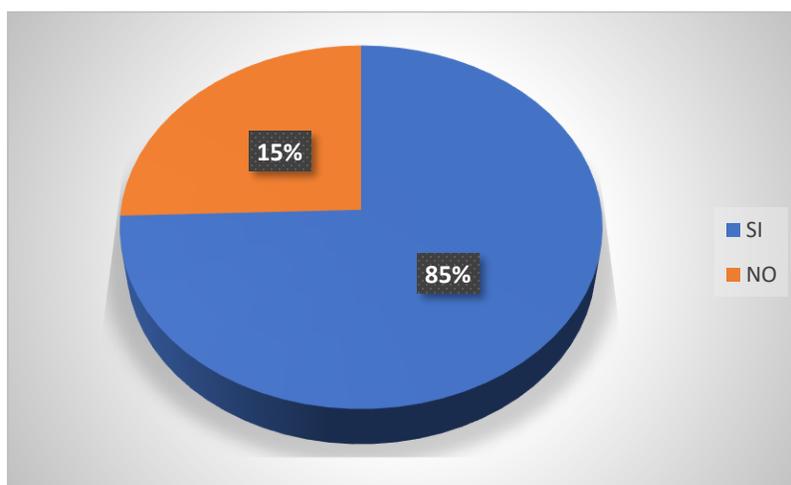
Tabla 9*Disposición para adquirir un kit para tratamiento de lesiones*

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	325	85%
NO	59	15%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 9

Disposición para adquirir un kit para tratamiento de lesiones deportivas



Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

En la ciudad de Loja las personas encuestadas mencionaron que estarían dispuestos a adquirir un kit para tratar una lesión, en un 85%, y el 15% de las personas encuestadas en los diferentes sectores de la ciudad no estarían dispuestos a adquirir un kit contra lesiones deportivas.

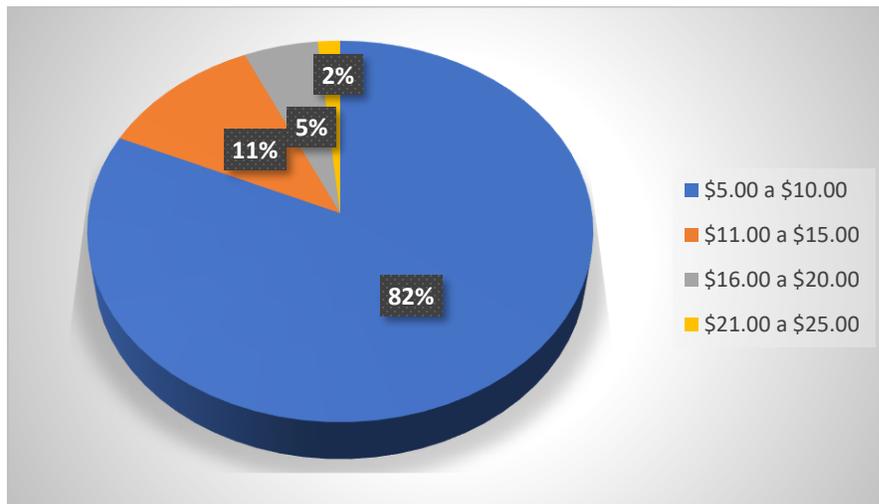
8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un kit para curar una lesión deportiva?

Tabla 10

Valor a pagar por el producto

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$5.00 a \$10.00	314	82%
\$11.00 a \$15.00	44	11%
\$16.00 a \$20.00	20	5%
\$21.00 a \$25.00	6	2%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 10*Valor a pagar por el producto*

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

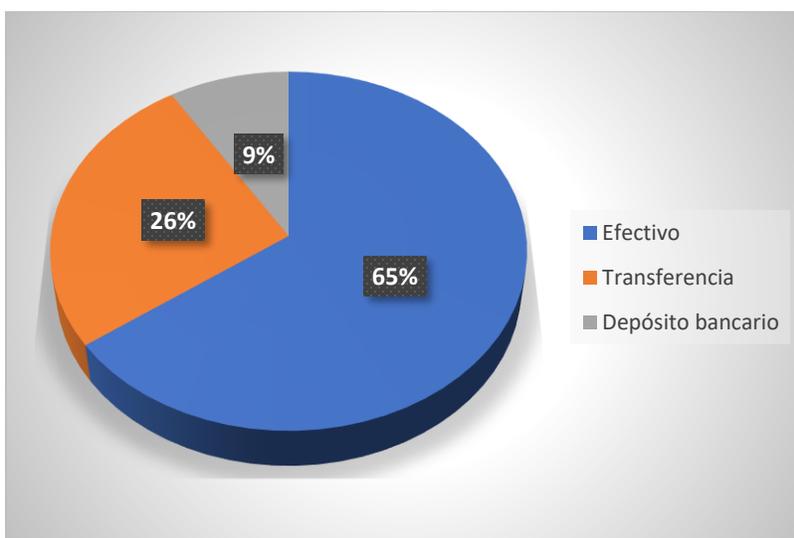
Dentro de la ciudad de Loja, el 82% de la población encuestada manifestaron que estarían dispuestos a pagar entre \$5,00 a \$10,00 por el kit para tratar lesiones deportivas, el 11% de las personas pagarían entre \$11,00 a \$15,00; por lo tanto, el 7% mencionó que cancelarían entre \$16,00 a \$25,00 por el producto innovador actual.

9. ¿Por qué medio preferiría cancelar por un kit para tratar una lesión?

Tabla 11*Medio para cancelar por el kit deportivo*

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Efectivo	250	65%
Transferencia	100	26%
Depósito bancario	34	9%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 11*Medio para cancelar por el kit deportivo*

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

En el desarrollo del estudio de mercado en las personas de la ciudad de Loja, la población de los diferentes sectores el 65% prefiere cancelar por el producto en efectivo, un porcentaje considerable del 26% considera que es viable cancelar mediante por transferencia bancario, y el 9% se le hace más fácil realizar mediante un depósito por el valor del producto.

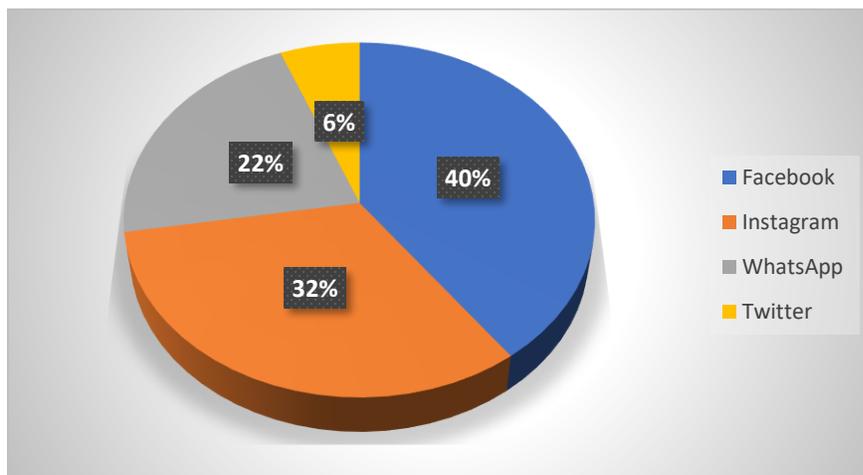
10. ¿Por medio de qué red social, le gustaría enterarse sobre los beneficios de adquirir un tratamiento para las lesiones?

Tabla 12*Red social más utilizada*

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Facebook	153	40%
Instagram	125	32%
WhatsApp	83	22%
Twitter	23	6%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 12
Red social más utilizada



Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

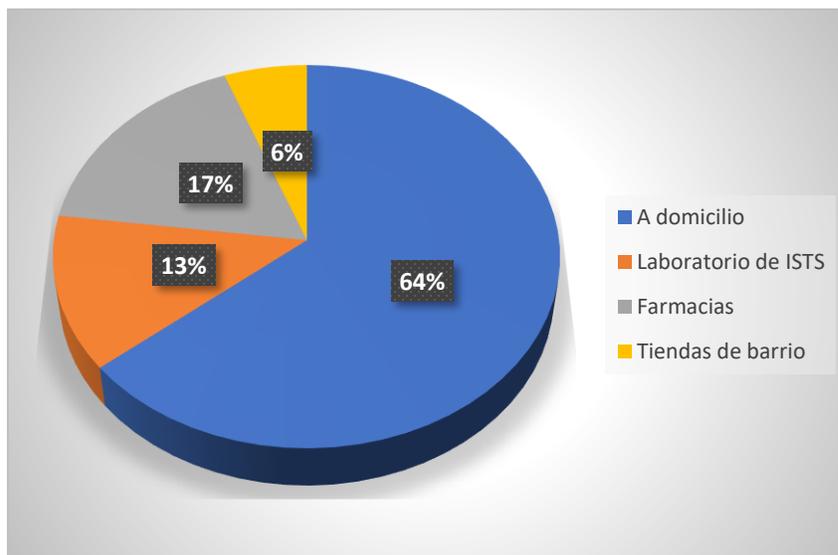
Mediante la recolección de datos de las encuestas y su debida tabulación en la ciudad de Loja, se puede encontrar que la red social que les gustaría para conocer sobre las propiedades del kit, sería el Facebook en un 40%, el 32% prefiere el Instagram, el 22% prefiere utilizar la herramienta social WhatsApp para conocer los beneficios del tratamiento de lesiones deportivas.

11. ¿En qué lugar le gustaría adquirir un kit para el tratamiento de lesiones deportivas?

Tabla 13
Punto de Comercialización del kit

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A domicilio	246	64%
Laboratorio de ISTS	50	13%
Farmacias	66	17%
Tiendas de barrio	22	6%
TOTAL	384	100%

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Figura 13*Punto de Comercialización del kit*

Nota. Encuestas realizadas por los estudiantes de Carrera de Enfermería ISTS

Análisis e Interpretación

A través de la tabulación de resultados de la muestra del estudio de mercado en la ciudad de Loja, se puede evidenciar que las personas consideran que el 64% de las prefieren que la venta sea a domicilio, el 17% le gustaría adquirir en una farmacia, por lo que el 19% quisiera adquirir el producto en las tiendas de barrio o en el laboratorio del ISTS.

8.2 Fórmula De La Muestra

Datos:

n = Tamaño de la muestra

N = Población (Loja) = 249658

Z = Nivel de confianza (95%) = 1,96

P = Probabilidad de éxito 50% = 0,50

Q = Probabilidad de fracaso 50% = 0,50

E = Margen de error (5%) = 0,05

$$n = \frac{N * z^2 * P * Q}{[(N - 1) * E^2] + (z^2 * P * Q)}$$

$$n = \frac{249658 * (1,96)^2 * 0,50 * 0,50}{[(249658 - 1) * (0,05)^2] + ((1,96)^2 * 0,50 * 0,50)}$$

$$n = \frac{249658 * 3,8416 * 0,50 * 0,50}{[248657 * 0,0025] + (3,8416 * 0,50 * 0,50)}$$

$$n = \frac{239771,5432}{621,6425 + 0,9604}$$

$$n = \frac{239771,5432}{622.6029}$$

$$n = 384$$

8.3 Objetivo del estudio

Determinar la cantidad de demanda de las posibles personas de las diferentes Parroquias de la Ciudad de Loja que acceder a un producto nuevo innovador, que ayude con el tratamiento de lesiones deportivas, es un producto desarrollado por los estudiantes del Nivel Técnico Superior de la Carrera de Enfermería del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano.

8.4 Identificación del producto

Ofrecer a los clientes de la ciudad de Loja un producto innovador que ayude a aliviar lesiones deportivas, luego de haber asistido a un evento social. Así mismo en el proceso del producto se realizará con medicamentos técnicamente comprobados para aliviar el dolor producido por lesiones, este producto será para al público en general mayor de edad, donde se enfoca el producto para la concientización de la importancia de tener a la mano un tratamiento eficaz para poder tratar las lesiones.

8.5 Características del producto

Es un producto innovador para aliviar los síntomas de lesiones deportivas, que está compuesto por:

- Personal capacitado
- Bolsas de gel frío
- Diclofenaco
- Tula deportiva
- Linimento
- Tarjeta de indicaciones
- Etiqueta
- Alivio del dolor
- Recuperación inmediata
- Restablecimiento de la salud

8.6 Utilización del producto

Este servicio resulta idea para las personas con el fin de que puedan conocer sobre las propiedades para el tratamiento de lesiones deportivas. Este producto tendrá variedad de estrategias comerciales; como las de precio para ser accesible a cada uno de las personas de la ciudad de Loja; así también estrategias de promoción para lograr el posicionamiento de la marca del producto en la mente de los consumidores de la ciudad de Loja.

8.7 Metodología de investigación de campo

Para la investigación de campo se utilizará la encuesta para determinar la factibilidad de la oferta y comercialización kit innovador, que garantice el proceso de consumo, desarrollado por los estudiantes del nivel técnico de enfermería del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano, a bajo costo, para la contratación del público en general en la ciudad de Loja.

8.8 Definición de las variables

- Género
- Edad
- Beneficios
- Preferencia
- Lugar de residencia
- Nivel de ocupación
- Temas de interés

8.9 Segmento objetivo

Los datos a utilizar para esta investigación son aproximados:

Tabla 14*Segmento objetivo*

Segmento	Cantidad (personas)
Personas de la ciudad de Loja (Parroquias de la ciudad de Loja)	384
Total	384

Nota. Estudiantes de la Carrera de Enfermería ISTS

8.10 Tamaño de la muestra

Para la realización de la muestra de la población total (N) 249658 que constituyen al dato general de la población de Loja del último Censo del INEC. Para la realización de encuestas el nivel de confianza (Z) es del 95% (1.96), el error maestro (E) 5% es el error matemático de extraer elementos de la población y mediante la prueba piloto que se realizó se obtuvo los valores de probabilidad de éxito (P) 50% la cual indica si la investigación se puede realizar y la probabilidad de fracaso (Q) 50%, que es el porcentaje de que alguna parte o toda la investigación no se pueda realizar.

8.11 Análisis de demanda

Las características del producto hacen que se considere como un servicio de actualidad, innovador y de calidad desarrollado por estudiantes de la Carrera de Enfermería del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano. Es por esto que el precio juega un papel fundamental al momento de su aplicación, por lo tanto, se basa en las necesidades de cada cliente de acuerdo a los temas de prevención de problemas en la salud.

Al ser un producto especializado, la venta del mismo depende directamente del precio y no de la necesidad de su implementación, por lo que se podría decir que existe una relación inversa: a mayor precio, menor demanda y viceversa.

8.12 Demanda Actual

Partiendo bajo el supuesto que el 85% de la población de Loja inscritos en la adquisición del producto como kit para el tratamiento de lesiones deportivas, el porcentaje de demanda cubierta, trasladando aquel valor a la demanda total obtenida mediante la encuesta obtenemos un total de demanda cubierta el mismo que es 400 participantes, que podría considerarse como el mercado meta como objetivo del proyecto integrador de carrera de Enfermería del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de la ciudad de Loja.

8.13 Análisis de la oferta

La oferta constituye el conjunto de proveedores dentro del mercado y la competencia actual que debe enfrentar el producto, objeto del proyecto, si se trata de un nuevo servicio de capacitación en el procedimiento de inyectología, se debe identificar cuáles son los posibles sustitutos para así poder compararlos con la demanda actual.

En la actualidad existen varias instituciones a nivel local, nacional que realizan la venta de productos para lesiones, considerando las diferentes marcas de productos, tales como: Roche, Bayer, Sanofi, Merck, gsk, Novartis, Abbot, Celgene, entre otros. En cuanto a la organización, la empresa del producto con mayor participación en el mercado son los mercados nacionales, quienes tienen mayor acogida en el mercado, por lo que el mismo que son la mayor competencia en cuanto a oferta de productos que ofertan productos para el tratamiento de lesiones deportivas, considerándolos como instrumentos para analizar el mercado competir de la propuesta del proyecto integrador de carrera.

8.14 Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta se considera el número de población con año base del 2021,

considerando que será la cantidad que demandará el servicio.

Oferta = 249658

Tasa de crecimiento de la oferta = 2.5%

Se ha proyectado la oferta para 5 años (futuro), con la finalidad de determinar la capacidad que la empresa producirá para cubrir todo o parte de la demanda insatisfecha calculada. Los resultados obtenidos de la proyección son los siguientes:

Pt= población total

Po= población base

I= crecimiento

8.15 Análisis de precios

El precio del producto del kit para aliviar lesiones deportivas, que se pretende ofrecer influye en los ingresos o la maximización de las ganancias, el cual existe un equilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado, se obtiene el precio base del servicio que es el costo para posterior definir el precio de venta al público o al consumidor final el cual presentan su grado de conveniencia y satisfacción en la transacción, condicionado a la cantidad de personas que se adquirirán el kit innovador para las personas.

Por tanto, en los estudios que se realizó a la población de Loja basándonos en la encuesta los mismos ya que la fijación del precio del producto es mucha importancia porque se sabe hasta que cantidad están dispuestos a pagar por un kit, el mismo que están dispuestos a pagar por el producto con un precio entre \$5,00 a \$10,00 por la compra del tratamiento de lesiones deportivas.

8.16 Análisis de comercialización

La comercialización del producto es muy importante porque opera como un mecanismo de coordinación entre el equipo docente de carrera y estudiantes del nivel técnico de enfermería y los consumidores; él mismo que se trata de buscar el mayor número de posibles participantes dentro de la ciudad de Loja, lugares a los cuales las personas acuden con frecuencia para optar por el producto. Por lo tanto, la estrategia de distribución debe ser a personas en general que deseen aliviar los síntomas que conllevan una lesión deportiva, no olvidando que el principal proceso en la comercialización son las estrategias de promoción del producto para poder captar mayor número de participantes.

Estrategias de promoción y publicidad

Nuestro producto, de planificación, organización y desarrollo de un proceso de adquisición, se trata de posicionar el producto en la mente de los participantes de la ciudad de Loja, por lo que se utilizarán las siguientes estrategias de promoción y publicidad mismas que van orientadas a disminuir costos:

- Diferenciación del servicio
- Ventaja competitiva
- Promoción a través de las redes sociales
- Difusión y venta directa al consumidor (marketing boca a boca)
- Comercialización personalizada

8.17 Estudio técnico

Lo que se pretende dentro del estudio técnico del proyecto es el estudio de localización y las alternativas que tiene su ubicación, considerando la micro localización y la macro localización del proyecto integrador en general.

8.18 Micro localización

Una vez analizada la macro localización se procede a analizar la micro localización, que consiste en ubicar el sitio adecuado para el proyecto a realizar. La empresa de acuerdo a los factores antes analizados se ubicará en las calles Miguel Riofrío entre Sucre y Rocafuerte, el mismo que cumple con las condiciones necesarias que la empresa busca para cumplir con los objetivos planteados debido a la facilidad de acceso y un entorno factible. Se consideran las instalaciones del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano ya que ahí se cuentan con los laboratorios de Enfermería para poder adquirir el kit para el tratamiento de lesiones deportivas.

8.19 Macro localización

Dentro del estudio de mercado y una vez realizadas las encuestas a la muestra de la población en diferentes parroquias de la ciudad de Loja, se pueden determinar algunos posibles participantes de nuestro producto “Kalykai- Depor Kit”, donde puede ser comercializado a público en general que desee consumir producto orientado a solucionar lesiones deportivas. Entre las que se puede mencionar:

- Personas Particulares
- Deportistas
- Adolescentes
- Amas de Casa
- Universitarios
- Empleados Públicos
- Empleados Privados
- Instituciones Gubernamentales
- Colegios de profesionales
- Docentes de primaria

- Docentes de secundaria
- Docentes universitarios
- Propietarios de restaurantes
- Personal de Bancos
- Personal de Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Jubilados
- Adultos mayores

9. Desarrollo de la propuesta en acción

9.1 Descripción de cómo se ejecutará el estudio de mercado

El estudio de mercado se llevará a cabo como parte de la asignatura de Metodología de la Investigación, en colaboración con la docente y los estudiantes del 1er ciclo de la carrera TS. Enfermería, mediante la aplicación de una encuesta en donde se indaga acerca de las necesidades de la población, conocimientos, precios, entre otros.

Para la aplicación del instrumento, se tomó una muestra de 384 personas, teniendo como población a el total de personas del cantón que constan en el último censo poblacional.

Posterior al análisis del estudio de mercado se ejecutará el armado y venta de los kits.

9.2 Marca del proyecto

Figura 14

Logo Kalikai



Nota: La figura indica la marca de representación de proyectos integradores.

Figura 15

Logo Deporkit



Nota: La figura indica logo del Deporkit

9.3 Transversalidad

La transversalidad se ejecutó con la carrera de Diseño Gráfico, quienes nos aportaron con un estudiante diseñador, el que desarrollo la campaña publicitaria mediante las actividades de:

- Grabación de videos
- Creación de arte
- Edición de video de expectativa
- Edición de video promocional
- Videos instructivos del Deporkit
- Diseño de logo

La campaña se inició en el mes de Mayo mediante la publicación de un video de expectativa, que fue compartido por los estudiantes de la carrera.

Posterior a ellos se procedió a la grabación y edición de arte publicitario y video del producto, los mismos fueron lanzados al público en el mes de Julio.

Los canales usados para la difusión de la campaña fueron: WhatsApp, Instagram y Facebook.

10. Presupuesto

1.- Inversión para inicio de proyecto integrador

Nro. De estudiantes participantes	Cantidad por estudiante	Total
287	7,00	2009,00

2.- Gastos para proyecto integrador

Descripción	Numero	P. Unitario	Total
Tarjetas indicaciones	290	0,15	43,50
Bolsas para Deporkit	300	0,80	240,00
Cinta kinesiológica	30	3,00	90,00
Compresa gel	1	170,24	170,24
Insumos dicamed	1	863,95	863,95
Amarras paquete	3	1,20	3,60
Pomada para video	1	1,84	1,84
Hielo para video	1	5,00	5,00
Bolsa para gel	290	0,60	174,00
Impresión documento proyecto	1		50,00
Arreglo floral	1	12,00	12,00
Impresión poster científico	1	35,00	35,00
Mesa bocaditos, aguas para autoridades asistentes	6	3,50	21,00
Total			1710,13

3.- Saldo

Inversión	2009,00
Gastos	1710,13
Total	298,87

4.- Ventas kit

Nro. Kits DEPORKIT vendidos	Valor unitario	Valor total
266	12,00	3192,00

5.- Total ingresos totales

Detalle	Valor
Saldo de inversión	298,87
Ingreso por Deporkits vendidos	3192,00
Total Ingresos del proyecto	3490,87

6.- Utilidades del proyecto

Detalle	Valor unitario	Valor total
Ingresos Totales		3490,87
Devolución inversión a estudiantes	7,00	2009,00
Saldo		1481,87

7.- Ganancias netas del proyecto

Detalle	Estudiantes participantes del proyecto	Valor total
Saldo menos inversión		1481,87
Ganancia para cada estudiante	266	5,57

12. Bibliografía

Albán, D. S. (2021). *Repositotio Puce* . Obtenido de

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/19359/Disertaci%C3%B3n%20Dar%C3%ADo%20Tapia.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Las%20lesiones%20m%C3%A1s%20frecuentes%20fueron,que%20registro%20m%C3%A1s%20lesiones%20fue>

Dubois, B., & Francois, J. (2019). Soft tissue injuries simply need PEACE & LOVE. *British Journal of Sports Medicine*.

Instituto Nacional de Artritis y Enfermedades Muscoloesqueléticas y de la Piel. (09 de 2021).

Instito Nacional de Artritis y Enfermedades Muscoloesqueléticas y de la Piel. Obtenido de <https://www.niams.nih.gov/es/informacion-de-salud/lesiones-deportivas/basics/diagnosis-treatment-and-steps-to-take>

Instituto Nacional de Artritis y Enfermedades Muscoloesqueléticas y de la Piel. (09 de 2021).

Intito Nacional de Artritis y Enfermedades Muscoloesqueléticas y de la Piel. Obtenido de <https://www.niams.nih.gov/es/informacion-de-salud/lesiones-deportivas/basics/diagnosis-treatment-and-steps-to-take>

Liebert, P. (2023). *Home.Manuals.TopicPage.LastRevisionDate*. Obtenido de

Home.Manuals.TopicPage.LastRevisionDate: <https://www.msmanuals.com/es-es/hogar/traumatismos-y-envenenamientos/lesiones-deportivas/introducci%C3%B3n-a-las-lesiones-deportivas>

- Lohmar, D. (01 de Enero de 2007). El método fenomenológico de la intuición de esencias y su concreción como variación eidética. *Investigaciones Fenomenológicas*, 5, 9-47.
- Muñoz, s., Astudillo, C., Miranda, E., & Albarracín, J. (2018). Lesiones musculares deportivas: Correlación entre anatomía y estudio por imágenes. *Revista Chilena de Radiología*, 22-24.
- Rosas, R. (MAYO de 2011). *ELSEVIER*. Obtenido de <https://www.elsevier.es/es-revista-offarm-4-pdf-X0212047X11205082>
- Stanford Medicine Children´s Health . (2019). *Find Stanford Children´s Health near you*.
Obtenido de
<https://www.stanfordchildrens.org/es/topic/default?id=estadisticasdelaslesionesdeportivas-90-P04753>
- Toscano, J., Pérez, Y., & Melián , J. (2019). Utilidad de las reglas de Ottawa para tobillo y medio pie en Atención Primaria. *ELSEVIER*.
- Vilchez , M. P. (2010). INCIDENCIA DE LAS LESIONES DEPORTIVAS EN EL CORREDOR POPULAR. *Universidad Católica San Antonio de Murcia*, 32.

13. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- El estudio de mercado permitió identificar las necesidades de la población para adquirir DEPORKIT y de esta manera poder ofrecer nuestro producto al público objetivo con la finalidad de ayudar y capacitar a la población en la asistencia de algunas lesiones ocasionadas por la práctica de cualquier deporte.
- El DEPORKIT es un emprendimiento que permitió a los estudiantes tener conocimientos en la planificación y ejecución de proyectos y de esa manera adquieran habilidades y destrezas.
- El apoyo del material audiovisual que se incluyó dentro del kit, ayudó a que el consumidor prefiera comprar nuestro producto debido a que se explicaba mediante videos como utilizar cada uno de los insumos que contiene DEPORKIT
- El uso de las redes sociales como medio de difusión ayudó a la promoción del DEPORKIT, teniendo mayor cobertura para la compra de nuestro producto

Recomendaciones

- Continuar incentivando la implementación de emprendimientos desde el área de la salud con la finalidad de que nuestros estudiantes tengan alternativas para aplicar sus conocimientos.
- Buscar nuevo material audiovisual con la finalidad de mejorar la explicación de los cuidados en el área de la Enfermería.
- Utilizar de forma masiva el uso de redes sociales con la finalidad de promocionar nuestro producto y llegue a la población de manera más eficaz.

14. Anexos

Anexo 1: Formato de técnica de investigación aplicada

ENCUESTA

La siguiente encuesta tiene la finalidad de determinar la posibilidad de ofertar un producto innovador para el tratamiento de lesiones deportivas. Le solicitamos de la manera más comedida se digne dar respuesta a las siguientes preguntas, para lo cual preciso de su información veraz y confiable:

Señale con una X la respuesta correcta

- 1. Edad:** 20- 27 años ()
 28- 34 años ()
 35- 41 años ()
 42 - 48 años ()
 49- 55 años ()

- 2. ¿Conoce cómo se trata una lesión?**
 SI () NO ()

- 3. ¿Conoce que se puede tener un kit para el tratamiento de lesiones deportivas?**
 SI () NO ()

- 4. ¿Qué tipo de medicamento toma para curar una lesión deportiva?**
 Paracetamol () Ibuprofeno () Relajantes musculares () Linimento ()

- 5. ¿De las siguientes características, ¿cuál es el que prefiere al momento de tratar una lesión deportiva?**
- Recomendación ()
 Experiencia personal ()
 Propiedades ()
 Precios ()

- 6. Sabía usted que puede acceder a un kit para el tratamiento de una lesión deportiva?**
 SI () NO ()

- 7. Estaría dispuesto a adquirir un kit para el tratamiento de una lesión?**

SI () NO ()

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un kit para curar una lesión deportiva?

\$ 5.00 a \$10.00 ()

\$ 11.00 a \$15.00 ()

\$ 16.00 a \$20.00 ()

\$ 21.00 a \$25.00 ()

9. Por qué medio preferiría cancelar por un kit para tratar una lesión?

Efectivo ()

Transferencia ()

Depósito bancario ()

10. ¿Por medio de que red social, le gustaría enterarse sobre los beneficios para adquirir un tratamiento para las lesiones?

Facebook ()

Instagram ()

Twiter ()

Whatsapp ()

12. En qué lugar le gustaría adquirir un kit para el tratamiento de lesiones deportivas?

A domicilio ()

Laboratorios de ISTS ()

Farmacias ()

Tiendas de barrios ()

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 2: Acta de cierre del proyecto integrador

En la ciudad de Loja, siendo las 12h00 del miércoles 2 de Agosto del 2023, se reúnen en el auditorio del ISTS, docentes y estudiantes que conforman la carrera de Enfermería, del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano, con el propósito de tratar el siguiente orden del día:

1. Socializar resultados del proyecto integrador periodo abril-agosto 2023.
2. Firma de acta, estableciendo el cierre del proyecto integrador del periodo abril- agosto 2023.
3. Clausura

PUNTO UNO: La coordinadora de la carrera de Enfermería del ISTS, Lcda. Mabel Serrano procede a socializar los proyectos elaborados, dando a conocer los resultados obtenidos del producto ofertado en el semestre abril-agosto 2023.

PUNTO DOS: Tanto docentes, como alumnos, de acuerdo al informe presentado acuerdan que el cierre del proyecto integrador el mismo que se ha cumplido al 100% en sus objetivos.

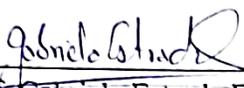
PUNTO TRES: Una vez presentados los resultados y realizado el cierre del proyecto integrador del semestre Abril – agosto 2022. Se procede a la clausura de la reunión.

Para constancia de lo antes mencionado firman en unidad de acto, docentes y representante del proyecto.



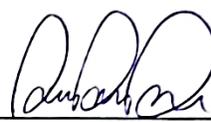
Lic. Mabel Serrano Zari

COORDINADORA DE LA CARRERA T.S. ENFERMERÍA

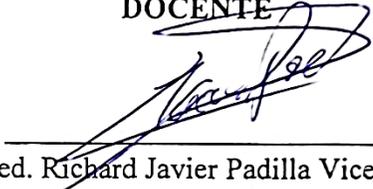

Bqf. Gabriela Estrada Estrada
DOCENTE

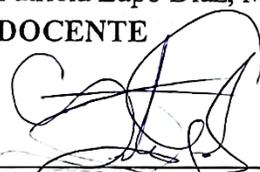

Md. Humberto Daniel Tapia Gómez
DOCENTE

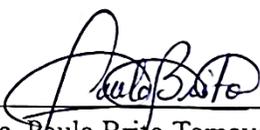

Md. Juan Carlos Paredes Malla.
DOCENTE

x 
Lcda. Betty Estrella Torres
DOCENTE

Lic. Melany Patricia Lapo Díaz, Mgs.
DOCENTE


Med. Richard Javier Padilla Vicente.
DOCENTE


Med. Santiago Gabriel Gutiérrez Herrera.
DOCENTE


Lic. Paula Brito Tamayo
DOCENTE


Lic. Sonia Zapata Ovaco
DOCENTE

Anexo 3: Matriz de Seguimiento Proyecto Integrador



MATRIZ DE SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES CUMPLIDAS EN PROYECTO INTEGRADOR DE CARRERA

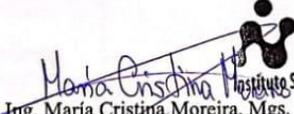
TEMA DEL PROYECTO: Elaboración y comercialización de un kit, que ayude a aliviar lesiones deportivas, desarrollado por los estudiantes del Nivel Técnico Superior de la Carrera de Enfermería del ISTS para el periodo Abril- Agosto 2023”.

DOCENTES RESPONSABLES: Bqf. Gabriela Estrada Estrada, Md. Humberto Daniel Tapia Gómez, Md. Juan Carlos Paredes Malla, Lcda. Mabel Serrano Zari, Lcda. Betty Estrella Torres, Lic. Melany Patricia Lapo Díaz, Mgs, Med. Richard Javier Padilla Vicente, Med. Santiago Gabriel Gutiérrez Herrera, Lic. Paula Brito Tamayo, Lic. Sonia Zapata Ovaco.

ACTIVIDAD				REVISIÓN		
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA	AVANCE %	RESPONSABLE	FECHA	FIRMA
Determinación del Problema	Md. Richard Padilla	10/04/2023	100%	Lic. Mabel Serrano	21/07/2023	
Planteamiento de la Problemática	Md. Santiago Gutiérrez	17/04/2023	100%	Lic. Mabel Serrano	21/07/2023	
Elaboración de la Justificación	Lic. Melany Lapo	8/05/2023	100%	Lic. Mabel Serrano	21/07/2023	
Planteamiento de Objetivos	Bqf. Gabriela Estrada	15/05/2023	100%	Lic. Mabel Serrano	21/07/2023	
Recopilación del Marco Teórico	Md. Humberto Tapia	17/07/2023	100%	Lic. Mabel Serrano	21/07/2023	
Formulación de Metodología	Md. Juan Carlos Paredes	12/06/2023	100%	Lic. Mabel Serrano	21/07/2023	
Propuesta de Acción o Desarrollo	Lic. Paula Brito	26/06/2023	100%	Lic. Mabel Serrano	21/07/2023	
Elaboración del Presupuesto	Lic. Betty Estrella	17/04/2023	100%	Lic. Mabel Serrano	21/07/2023	
Presentación final del Proyecto	Lic. Mabel Serrano	04/08/2023	100%	Lic. Mabel Serrano	21/07/2023	
PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO			100%			


DOCENTE RESPONSABLE


COORDINACIÓN


COOR. DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN

Departamento de
INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN
 Instituto Superior Tecnológico Sudamericano


Ing. Patricia Villamarín C, Mgs.
**VICERRECTOR DESARROLLO E
INNOVACIÓN TECNOLÓGICA**



Anexo 4: Matriz Resumen Evaluativa

SEMESTRE: ABRIL – AGOSTO 2023

CARRERA: TECNICO SUPERIOR EN ENFERMERÍA

TEMA DEL PROYECTO INTEGRADOR: *Elaboración y comercialización de un kit, que ayude a combatir las molestias provocadas por lesiones ocasionadas por la realización de alguna actividad deportiva, desarrollado por los estudiantes del Nivel Técnico Superior de la carrera de enfermería del ISTS para el periodo abril – agosto 2023.*

OBJETIVOS ESPECIFICOS	METODOLOGÍA	PROPUESTA DE ACCIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADOS OBTENIDOS
Realizar un estudio de mercado para evaluar la viabilidad comercial del DEPORKIT, enfocado en la salud, mediante la aplicación de una encuesta a la población con el fin de identificar las necesidades y preferencias de los potenciales clientes para ofrecer un producto que satisfaga sus demandas.	Método Fenomenológico	Ofrecer a los clientes de la ciudad de Loja un producto innovador que ayude a controlar las lesiones provocadas por la realización de actividades deportivas. Así mismo en el proceso del producto se realizará con medicamentos y productos técnicamente comprobados para aliviar la lesión e inflamación, este producto será para deportistas y público en general, donde se enfoca la importancia de mejorar el control oportuno de las lesiones deportivas y no provoquen mayor malestar.	La idea del DEPORKIT fue un éxito debido a la gran acogida por parte de las personas a las que se les comercializó, se pudo dar a conocer la importancia del producto a través de los medios digitales y de forma directa a los beneficiados con el producto, esto hizo que la utilidad del producto se divulgue entre más personas y pueda comercializarse tal como se planteó desde el inicio cumpliendo los objetivos esperados.	Se desarrolló variedad de estrategias comerciales; como las de presentación, con la elaboración de una bolsa de tela reutilizable y ajustable que permite llevar de mejor manera los productos a cualquier lugar en dónde lo necesite; así también precios accesibles para la ciudadanía y estrategias de promoción para lograr el posicionamiento de la marca del producto en la mente de los consumidores de la ciudad de Loja.
Adquirir habilidades en la planificación, ejecución y evaluación de proyectos de salud a través del emprendimiento, con el propósito de desarrollar y lanzar al mercado un producto innovador bajo la marca KALIKAI-DEPORKIT.	Método Hermenéutico			
Fomentar la creatividad y la transversalidad para generar una idea de negocio sólida con la marca KALIKAI-DEPORKIT, y mediante la creación de material audiovisual, dar a conocer de manera efectiva el producto a los consumidores.	Método Práctico Proyectual			



 Lcda. Mabel Serrano Zari .
COORDINADORA DE LA CARRERA


 Departamento de
INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN
 Instituto Superior Tecnológico Sudamericano

 Ing. Maria Cristina Moreira, Mgs.
COORDINADORA INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN



 Ing. Patricio Villamarín C.
VICERRECTOR ACADÉMICO
 INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SUDAMERICANO

Anexo 5: Acta de Informe Final Económico

ACTA DE INFORME FINAL ECONÓMICO

En la ciudad de Loja, siendo las 12h00 del miércoles 2 de Agosto del 2023, se reúnen en el auditorio del ISTS, autoridades, docentes y estudiantes que conforman la carrera de Técnico Superior en Enfermería, del Instituto Tecnológico Superior Sudamericano, con el propósito de dar a conocer el informe económico del proyecto integrador abril – agosto 2023 , por parte de la coordinadora de carrera Lcda. Mabel Serrano.

PROYECTO: DEPORKIT *Elaboración y comercialización de un kit, que ayude a aliviar lesiones deportivas, desarrollado por los estudiantes del Nivel Técnico Superior de la Carrera de Enfermería del ISTS para el periodo Abril- Agosto 2023*”.

1.- Inversión para inicio de proyecto integrador

Nro. De estudiantes participantes	Cantidad por estudiante	Total
287	7,00	2009,00

2.- Gastos para proyecto integrador

Descripción	Numero	P. Unitario	Total
Tarjetas indicaciones	290	0,15	43,50
Bolsas para Deporkit	300	0,80	240,00
Cinta kinesiológica	30	3,00	90,00
Compresa gel	1	170,24	170,24
Insumos dicamed	1	863,95	863,95
Amarras paquete	3	1,20	3,60

Pomada para video	1	1,84	1,84
Hielo para video	1	5,00	5,00
Bolsa para gel	290	0,60	174,00
Impresión documento proyecto	1		50,00
Arreglo floral	1	12,00	12,00
Impresión poster científico	1	35,00	35,00
Mesa bocaditos, aguas para autoridades asistentes	6	3,50	21,00
Total			1710,13

3.- Saldo

Inversión	2009,00
Gastos	1710,13
Total	298,87

4.- Ventas kit

Nro. Kits DEPORKIT vendidos	Valor unitario	Valor total
266	12,00	3192,00

5.- Total ingresos totales

Detalle	Valor
Saldo de inversión	298,87
Ingreso por Deporkits vendidos	3192,00
Total Ingresos del proyecto	3490,87

6.- Utilidades del proyecto

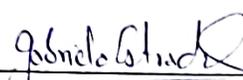
Detalle	Valor unitario	Valor total
Ingresos Totales		3490,87
Devolución inversión a estudiantes	7,00	2009,00
Saldo		1481,87

7.- Ganancias netas del proyecto

Detalle	Estudiantes participantes del proyecto	Valor total
Saldo menos inversión		1481,87
Ganancia para cada estudiante	266	5,57



 Lic. Mabel Serrano Zari
COORDINADORA DE LA CARRERA T.S. ENFERMERÍA

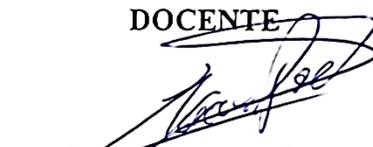

 Bqf. Gabriela Estrada Estrada
DOCENTE


 Md. Humberto Daniel Tapia Gómez
DOCENTE


 Md. Juan Carlos Paredes Malla.
DOCENTE


 Lcda. Betty Estrella Torres
DOCENTE

Lic. Melany Patricia Lapo Díaz, Mgs.
DOCENTE


 Med. Richard Javier Padilla Vicente.
DOCENTE


 Med. Santiago Gabriel Gutiérrez Herrera.
DOCENTE


 Lic. Paula Brito Tamayo
DOCENTE


 Lic. Sonia Zapata Ovaco
DOCENTE

Anexo 6: Acta Sesión de derechos**ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN****Loja, Agosto del 2023**

Conste por el presente documento la Cesión de los Derechos de proyecto de investigación de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- Por sus propios derechos; Docentes del Equipo de Carrera, Bqf. Gabriela Estrada Estrada, Md. Humberto Daniel Tapia Gómez, Md. Juan Carlos Paredes Malla, Lcda. Mabel Serrano Zari, Lcda. Betty Estrella Torres, Lic. Melany Patricia Lapo Díaz, Mgs, Med. Richard Javier Padilla Vicente, Med. Santiago Gabriel Gutiérrez Herrera, Lic. Paula Brito Tamayo, Lic. Sonia Zapata Ovaco, en calidad de autores del proyecto integrador de carrera; y, los estudiantes de la Carrera del Nivel Técnico Superior en Enfermería, en calidad de autores del proyecto integrador de carrera; mayores de edad emiten la presente acta de cesión de derechos.

SEGUNDA.- La Carrera del Nivel Técnico Superior en Enfermería, realizó la Investigación titulada *Elaboración y comercialización de un kit, que ayude a aliviar lesiones deportivas , desarrollado por los estudiantes del Nivel Técnico Superior de la Carrera de Enfermería del ISTS para el periodo Abril- Agosto 2023*”, en el Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de Loja.

TERCERA.- Es política del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano que los proyectos integradores de carrera se apliquen y materialicen en beneficio de la comunidad.

CUARTA.- Los comparecientes en calidad de autores, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos de proyecto integrador de carrera titulado_ *Elaboración y comercialización de un kit, que ayude a aliviar lesiones deportivas , desarrollado por los estudiantes del Nivel Técnico Superior de la Carrera de Enfermería del ISTS para el periodo Abril- Agosto 2023*” a favor del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de Loja; y, conceden autorización para que el Instituto pueda utilizar esta investigación en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

QUINTA. - Aceptación. - Las partes declaran que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derechos

Para constancia suscriben la presente cesión de derechos, en la ciudad de Loja, en el mes de febrero del año 2023.



COORDINADORA DE CARRERA

CI: 0750606980

REPRESENTANTE DE ESTUDIANTES

CI: 1105053209.

Anexo 7: Evidencias estadísticas de redes sociales en cuanto a la promoción y aceptación de los productos y/o servicios

Figura 16

Estadística de promoción y aceptación de DEPORKIT



Nota: Proyecto Integrador de Enfermería DEPORKIT. Enfermería ISTS. Junio, 2023.

Figura 17

Estadística de promoción y aceptación de DEPORKIT



Nota: Proyecto Integrador de Enfermería DEPORKIT. Enfermería ISTS. Junio,2023.

Figura 18

Estadística de promoción y aceptación de DEPORKIT



Nota: Proyecto Integrador de Enfermería DEPORKIT. Enfermería ISTS. Junio,2023.

Figura 19

Estadística de promoción y aceptación de DEPORKIT



Nota: Proyecto Integrador de Enfermería DEPORKIT. Enfermería ISTS. Mayo,2023.

Anexo 8: Evidencias fotográficas

Figura 20

Armado de Deporkit



Nota: Imagen tomada por los autores.

Figura 21

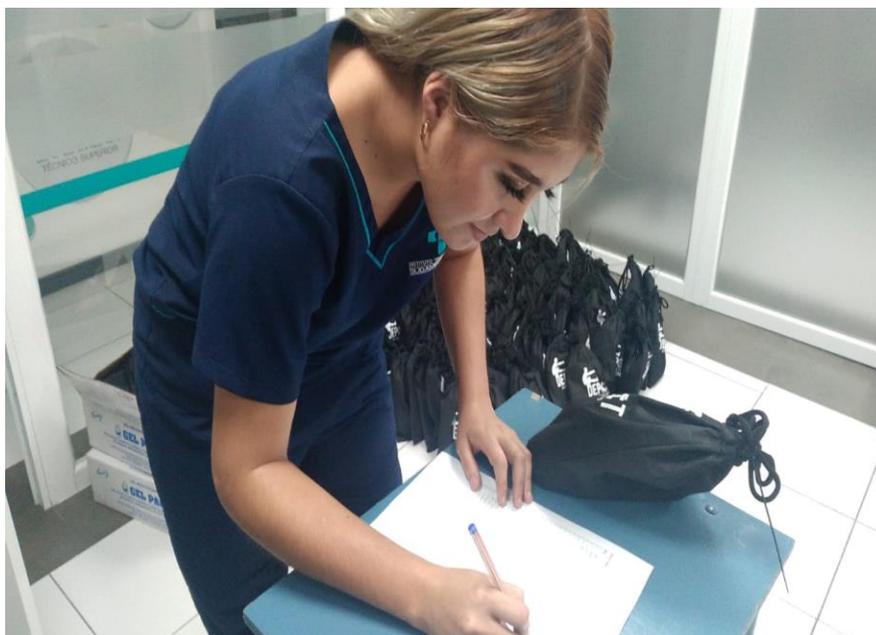
Armado de Deporkit



Nota: Imagen tomada por los autores.

Figura 22

Entrega de Deporkit para su comercialización



Nota: Imagen tomada por los autores.

Figura 23

Grabación de los videos instructivos para la utilización del Kit.



Nota: Imagen tomada por los autores.

Figura 24

Comercialización de Deporkit.



Nota: Imagen tomada por los autores.

Anexo 9: Facturas y/o comprobantes de ventas

AV. MANUEL A. AGUIRRE Y ROCAFUERTE
 ANGEL SANTIAGO PAUCAR RIERA
 R.U.C. : 1104165897001
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD
 RESOLUCION Nro NAC-DNCRASC20-00000001
 AGENTE DE RETENCION
 FACTURA ELECTRONICA
 AMBIENTE PRODUCCION OFFLINE
 090620230111041658970012002005000104694008
 9857213

LOJA 09/06/2023
 FACTURA : 002-005-000104694
 Sr.(a) SERRANO ZARI MABEL DEL CARMEN
 CED/RUC: 0750606980 Hora: 13:45
 Dir: 18 CE NOVIEMBRE Y MERCADILLO
 CANT. DESCRIPCION V.U. S-TOTAL

30.00	*CINTA KINESI	3.000	90.000
-------	---------------	-------	--------

=====

DESCU.	0.00 % :	0.00
SUBTOTAL	:	80.36
SUBT. IVA 12%	:	80.36
SUBT. IVA 0%	:	0.00
ICE	:	0.00
IVA 12%	:	9.64

=====

TOTAL \$. 90.00
 ==FORMA DE PAGO==
 SIN UTIL SIST.FINAN :90.00

CAMBIO \$: 10.00
 No.Art.: 30 CAJ.INVITADO

**REVISE SU COMPRA NO C
 AMBIOS NI DEVOLUCIO**

Consultas www.luca.ec Documentos


FARMACIAS ECONOMICAS
 AV. MANUEL AGUSTIN AGUIRRE 691 Y ANTONIO EGUIGUREN
 02-2993100 EXT:
 FARMAENLACE CIA. LTDA 1791984722001
 DOC.: 390-002-000647484 LOJA, 2023.06/13 13:54:34
 CI: 0750606980 SERRANO ZARI MABEL DEL CARMEN
 DETALLE DOCUMENTO ELECTRÓNICO
 *** DOCUMENTO SIN VALOR TRIBUTARIO ***

CANT	PVP UNI	DSCTO	TOTAL
1	2.0000	0.1600	1.8400
PANALGESIC GEL FCO*60G			

SUBTOTAL: 1.8400
 TARIFA 0%: 1.8400
 TARIFA 12%: 0.0000
 12% IVA: 0.0000
TOTAL USD: 1.8400
EFFECTIVO 1.84

VALOR EFECTIVO: 1.85
 VALOR CAMBIO: 0.01
SU AHORRO FUE: 0.16

EN ESTA COMPRA APLICAN RESTRICCIONES, CIERTAS
 PROMOCIONES NO APLICAN PROMOCIÓN SOBRE PROMOCIÓN

i = PRODUCTO CON IVA
 \$ = DESCUENTO PROMOCIONES
 & = DESCUENTO CONVENIOS
 CA = CANJE DE ACUMULACIÓN

VALOR DEL GASTO DEDUCIBLE

SALUD: 1.84
TOTAL: 1.84

PUEDÉ REVISE SU FACTURA ELECTRÓNICA EN:
WWW.FARMACIAECONOMICAS.COM.EC
 USUARIO PORTAL: 0750606980
 CLAVE DE ACCESO AL DOCUMENTO EN EL SRI:
 1306202301179198472200123900020006474842242981719
 USTED FUE ATENDIDO POR: CLAUDIA MARIA ESPEJO CRUZ
 GRACIAS POR SU COMPRA

**Escanea el código QR
 Cuéntanos tu experiencia**



BRILECO LOJA CARRERA A

CREACIONES J&M
ELABORACIÓN DE MOCHILAS Y OTROS ARTICULOS SIMILARES
Zapata Cabrera Mayra Noemi

NOTA DE VENTA
R.U.C. 1103678908001
Nº Aut. S.R.I. 1130597354
001-001- Nº 0000090

Dirección de la matriz y establecimiento: Mercadillo 14-51 entre Bolívar y Sucre ☎ 257 6438 ☎ 099 241 1358 ✉ mayranzo@gmail.com

"CONTRIBUYENTE NEGOCIO POPULAR - RÉGIMEN RIMPE"

Cliente: *Habel del Carmen Serrano Zari*
R.U.C./C.I. *0750606980* Telf.: Fecha: *2023-07-06*
Dirección: *Aguay y Mercadillo* Guía Remisión:

Cantidad	DETALLE	V. Unitario	V. VENTA
290	<i>funditas</i>	<i>0,60</i>	<i>174,00</i>
			<i>174,00</i>
			<i>174,00</i>

Edición Primaria Digital de Javier Leonidas Agreda Astudillo. RUC: 1102134946001. No. AUT. 5472 - Cel: 099 455 4149
Fecha de Aut. 14-10-2022. No. de seguridad: 000000001 a 000000100 - VÁLIDO HASTA EL 14 DE OCTUBRE DE 2023

VALOR TOTAL \$ 174,00
Gracias por preferirnos

FORMAS DE PAGO: Efectivo Dinero Electrónico Tarjeta de Crédito/Débito Otros
ORIGINAL: ADQUIRENTE - COPIA: EMISOR

CREACIONES J&M
ELABORACIÓN DE MOCHILAS Y OTROS ARTICULOS SIMILARES
Zapata Cabrera Mayra Noemi

NOTA DE VENTA
R.U.C. 1103678908001
Nº Aut. S.R.I. 1130597354
001-001- Nº 0000085

Dirección de la matriz y establecimiento: Mercadillo 14-51 entre Bolívar y Sucre ☎ 257 6438 ☎ 099 241 1358 ✉ mayranzo@gmail.com

"CONTRIBUYENTE NEGOCIO POPULAR - RÉGIMEN RIMPE"

Cliente: *Habel del Carmen Serrano Zari*
R.U.C./C.I. *0750606980* Telf.: Fecha: *2023-06-20*
Dirección: *15 de Noviembre Aguay y Mercadillo* Guía Remisión:

Cantidad	DETALLE	V. Unitario	V. VENTA
300	<i>Bolsos de Cambrel</i>	<i>0,80</i>	<i>240,00</i>
			<i>240,00</i>

Edición Primaria Digital de Javier Leonidas Agreda Astudillo. RUC: 1102134946001. No. AUT. 5472 - Cel: 099 455 4149
Fecha de Aut. 14-10-2022. No. de seguridad: 000000001 a 000000100 - VÁLIDO HASTA EL 14 DE OCTUBRE DE 2023

VALOR TOTAL \$ 240,00
Gracias por preferirnos

FORMAS DE PAGO: Efectivo Dinero Electrónico Tarjeta de Crédito/Débito Otros
ORIGINAL: ADQUIRENTE - COPIA: EMISOR

Mi Ferrreteria
TU ALIADO EN LA CONSTRUCCIÓN

CARPIO TORRES ANDRES SANTIAGO
R.U.C.: 1103747356001
Dirección: CENTRAL 18 DE NOV. 08-90 Y ROCAFUERTE.
Telf: 072583364 Loja
Cel: 0984912111
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD
email: andrescarpiot@hotmail.com

FACTURA ELECTRONICA
Nº. 001-002-000044764
0507202301110374735600120010020000447641190081711
Agente de Retención Resolución Nro. NAC-DNCRASC20-00000001

CLIENTE: SERRANO ZARI MABEL DEL CARMEN

Direc.: 18 NOVIEMBRE Y ALONZO DE MERCADILLO
Ruc: 0750606980 Fecha: 05/07/2023 Telf: 0999324303
Pago: EFECTIVO Correo: mabeserrano222@hotmail.com

Código	DESCRIPCIÓN	Cant.	P.U.	Total
014009	*AMARRAS T5CM X 2.5MM NG PLASTICAS	3.00	1.07	3.21
	Venta Tarifa 0%			0.00
	Venta Tarifa 12%			3.21
	Descuento			0.00
	SubTotal			3.21
	IVA 12%			0.39
	TOTAL FACTURA \$			3.60

SON: TRES, 60/100 DOLARES

Usuario: YONATHAN
BODEGA 1
Hora: 10:35

Revise sus documentos electronicos en: www.factel.com.ec
USUARIO 0750606980 CONTRASEÑA: 0750606980

****GRACIAS POR SU COMPRA****
Salida la mercadería no se aceptan devoluciones cualquier cambio puede hacerse hasta 3 días es indispensable presentar este documento

CYBERPOWER COMPUTERS

R.U.C. 1104099179001
NOTA DE VENTA 001 - 001
AUTORIZACIÓN SRI. 1131088509
CONTRIBUYENTE NEGOCIO POPULAR RÉGIMEN RIMPE
Nº 000001618

Gualán Peralta José Patricio
Actividades de producción de productos de reprografía (copiadora).
Venta al por menor de equipo periférico computacional en establecimientos especializados. Alquiler con fines operativos de maquinaria y equipo de oficina sin operador: computadoras y equipo periférico. Venta al por menor de productos de consumo en establecimientos especializados.

Dirección: Miguel Riofrío s/n y Sucre • Teléfono: (07) 6061780
Celular: 0994249528 • Email: patricio_gp19@hotmail.com • Loja - Ecuador

Cliente: *Habel Serrano Zari*
R.U.C./C.I.: *0750606980* Teléfono: *0999324303*
Dirección: *18 de Noviembre y Mercadillo*
Fecha de emisión: *10/08/2023* Guía de remisión:

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. DE VENTA
	<i>SERVICIO DE IMPRESIONES Y UTILES DE OFICINA</i>	<i>50,00</i>	<i>50,00</i>

CYBERPOWER COMPUTERS
RUC: 1104099179001
José Patricio Gualán Peralta
Cel: 0994249528 • Loja

FORMA DE PAGO: Efectivo Dinero Electrónico Tarj. Crédito/débito Otros
TOTAL \$ 50,00

FIRMA AUTORIZADA RECIBÍ CONFORME

Lojan Carlos Antonio • Industrias Amazonas • RUC: 102732785001 • AUT. Nº 13483 • CEL: 0997482233
FECHA AUT: 14/Marzo/2023 • 0010501 AL 000700 • CADUCAN: 14/Marzo/2024 • Original Cliente - Copia Emisor



RIVERA APONTE JUAN CARLOS
LAURO GUERERO 335-28 JOSE ANTONIO
EGUIGUREN Y COLON
 Loja – Ecuador
 Email: insu.farm@gmail.com
 Teléfonos: 072582748, 072571274

FACTURA ELECTRÓNICA

Número de comprobante:
RUC: 1103598742001
 001-003-000019221
 Número de autorización SRI:
 1306202301110359874200120010030000192211190081713
 Fecha y hora de autorización:

Ambiente: PRODUCCIÓN Tipo de emisión: NORMAL

CLAVE DE ACCESO:



1306202301110359874200120010030000192211190081713

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD

Sr (a): SERRANO ZARI MABEL DEL CARMEN
 R.U.C./C.I.: 0750606980
 Fecha de emisión: 2023-08-13
 Dirección: 18 NOVIEMBRE Y ALONZO DE MERCADILLO
 Teléfono: 0999324303
 Email: mabeserrano222@hotmail.com
 Vencimiento: 13/08/2023
 Comercio: SERRANO ZARI MABEL DEL CARMEN

DETALLE

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO \$	DESC. UNIT.\$	TOTAL \$
1.000000	COMPRESA GEL HOTI/COLD F/M	4.464285	0.00	4.46

PAGOS			
FORMA DE PAGO	VALOR	PLAZO	UNIDAD
SIN UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	5.00	0	días

SUBTOTAL IVA 12% \$	4.46
SUBTOTAL 0% \$	0.00
SUBTOTAL \$	4.46
DESCUENTO \$	0.00
IVA 12% \$	0.54
VALOR TOTAL \$	5.00

Factura



CARLOS ANTONIO LOJAN
 RUC: 1102732789001
 - ARTESANO CALIFICADO -
 Dir. Matriz: Sucre 207-40 entre Miguel Rofrío y Azuay

Nro. 002-001-000000438

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN
 1506202301110273278900120020010000004380000324218
 FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN: 15/08/2023
 AMBIENTE: PRODUCCIÓN
 EMISIÓN: NORMAL

CLAVE DE ACCESO:



1506202301110273278900120020010000004380000324218

DESCRIPCIÓN		CANTIDAD	VALOR UNITARIO	DESCUENTO	SUBTOTAL
290 TRAJETAS, IMPRESIÓN FULL COLOR EN CARTULINA BRISTOL		1	\$ 43.5	\$ 0.0	\$ 43.5
INFORMACIÓN		Subtotal 0%		\$ 43.5	
DIRECCIÓN: 18 DE NOVIEMBRE ENTRE AZUAY Y MERCADILLO TELÉFONO: EMAIL: mabe2896@gmail.com		Subtotal 12%		\$ 0	
FORMAS DE PAGO		Subtotal		\$ 43.5	
		IVA 12%		\$ 0.0	
		DESCUENTO		\$ 0.0	
SIN UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO		\$ 43.5	1	TOTAL A PAGAR \$ 43.5	



NOVAWORLD S A
 Dir Matriz: LOT. INMACONSA CALLE GAMA Y TECA
 Dir Sucursal:
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI
 Agente de Retención Resolución No. 1

R.U.C.: 0992170263001

FACTURA

Nº.: 001-002-000008199
 NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:
 2906202301099217026300120010020000081998368479910
 FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN:
 29/06/2023 16:11:34
 Ambiente: Producción
 EMISIÓN: Normal

CLAVE DE ACCESO

2906202301099217026300120010020000081998368479910

Razón Social / Nombres y Apellidos: SERRANO ZARI MABEL DEL CARMEN Identificación: 0750606980
 Dirección: 18 DE NOVIEMBRE ENTRE AZUAY Y MERCADILLO
 Fecha Emisión: 29/06/2023 Guía Remisión: 001-002-000006520

Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Descuento	Precio Total
200.19012 0010	200.19012 0010	320.00000 0	Gel Pack 250 gr (5.8 onzas)	0.380000	0.00	112.00
003	003	8.000000	SERVICIO DE ENVIO	8.000000	0.00	40.00

Forma de pago	Valor	Plazo	Tiempo
OTROS CON UTILIZACION DEL SISTEMA FINANCIERO	170.24	0	días

Información adicional	
correo	mabe2896@gmail.com
telefono	0999324303
Guía de Remisión:	001002000006520
Ciudad de entrega:	Loja
descarga	www.sacianex.com
elaborado_por	SaciJava ERP

SUBTOTAL 12%	152.00
SUBTOTAL 0%	0
SUBTOTAL No objeto de IVA	0
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS	152.00
DESCUENTO	0.00
ICE	0
IVA12%	18.24
PROPIÑA	0.00
VALOR TOTAL	170.24



DICAMED RC CIA LTDA
 Dirección: LOJA / LOJA / SUCRE / CARLOS ROMAN 213-73 Y AURELIO GUERRERO
 Telefonos: 072725990, 0997400904
 Email: dicamedro@hotmail.com
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

RUC: 1191784002001

FACTURA: 001-002-000001462

Número de autorización SRI:
 3006202301119178400200120010020000014621234567814
 Fecha y hora de autorización: 2023-06-30 19:19:18
 Ambiente: PRODUCCION
 Tipo de emisión: NORMAL

CLAVE DE ACCESO:

3006202301119178400200120010020000014621234567814

Razón Social: SERRANO ZARI MABEL DEL CARMEN
 R.U.C./C.I.: 0750606980 Fecha de emisión: 2023-06-30
 Dirección: 18 NOVIEMBRE Y ALONZO DE MERCADILLO
 Email: mabe2896@gmail.com
 Telefono: 0999324303
 Vendedor: MELANIA CRIOLLO

CÓDIGO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	Registro	PRECIO \$	TOTAL \$
DRC-1193	290	VENDA ELASTICA 4" CARICIA LOTE: VE4-20-23C F. CADUCIDAD: 2028-05-01	NO CONTIENE	0.816000	236.64
78611324254	290	PANALGESIC GEL POMO X 60R LOTE: ED238 F. CADUCIDAD: 2025-05-01	04872-MAN-06-07	1.790000	519.10
77026051607	580	DICLOFENACO 50MG TABLETAS REC LOTE: C01667C F. CADUCIDAD: 2025-07-25	2861-MEE-0617	0.137600	79.81

PAGOS			
Forma de pago	Valor	Plazo	Tiempo
OTROS CON UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO	863.95	30.00	DIAS

Información adicional:

El proveedor se obliga a entregar lo que seña la factura y el cliente a cancelar su valor total.

-Declaro expresamente haber recibido la mercadería detallada en esta factura (documento), y me comprometo a cancelarla en el plazo convenido, mediante: transferencia, cheque cruzado, a nombre de las cuentas de la Compañía. No a título personal. también declaro que no proclamaré sobre el contenido de esta factura dentro de las 48 horas siguientes a la entrega de ella, se entenderá por irrevocable y aceptada.

-Debo y pagaré incondicionalmente a la orden de DICAMED CIA, LTDA, en el lugar y fecha que se me reconvenga, el valor total expresado en esta factura, más los Impuestos Legales respectivos y el máximo de interés legal por mora, autorizado por la Junta Monetaria para bancos e instituciones financieras, más todos los gastos judiciales y honorarios profesionales del Abogado que ocasione su cobro, siendo suficiente prueba de ellos, la mera aserción del proveedor. Sin protesto, exímese de presentación para el pago, así como el aviso por falta de este hecho, renuncio domicilio y me someto a los jueces competentes de la ciudad de Loja y al trámite Ejecutivo, Verbal Sumario o Monitorio, a elección de DICAMED CIA, LTDA, a sus cesionarios.

-Según el artículo 97- Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno, usted tiene un plazo de 5

SUBTOTAL IVA 12% \$	236.64
SUBTOTAL 0% \$	598.91
SUBTOTAL SIN IMPUESTOS \$	835.55
DESCUENTO \$	0.00
ICE \$	0.00
IVA 12% \$	28.40
VALOR TOTAL \$	863.95



BARRICADA
Agencia Publicitaria

PINEDA TORRES OSCAR SEGUNDO
Dirección Matriz: LOURDES 158-14 Y BOLÍVAR
Teléfono 1: 072561593 Teléfono 2: 0989456535
Correo: barricada1contabilidad@gmail.com

Obligado a Llevar Contabilidad: NO
Contribuyente Régimen RIMPE

RUC.: 1103593818001
FACTURA N. 002-003-000000319
FECHA AUTORIZACION : 02/08/2023 16:10:18
AMBIENTE: PRODUCCION
EMISION: NORMAL

NUMERO DE AUTORIZACION:

0108202301110359381800120020030000003191234567819

CLAVE DE ACCESO:



0108202301110359381800120020030000003191234567819

Nombres: MABEL DEL CARMEN SERRANO ZARI
Dirección: 18 DE NOVIEMBRE ENTRE AZUAY Y MERCADILLO
RUC: 0750606980 **Fecha Emisión:** 01/08/2023 **Vence:** 01/08/2023 **Telefono:** --

Código	Descripción	Med.	Cantidad	Precio Unitario	Desc.	Total
P000000020	Cartel	Unidad	1,00	35,000000	0,00	35,00
Forma Pago Sin Utilización Del Sistema Financiero						35,00
INFORMACIÓN ADICIONAL vendedor : Vendedor correo : mabe2896@gmail.com						
Subtotal:						35,00
Descuento:						0,00
Subtotal Neto:						35,00
Subtotal Con Impuestos:						0,00
Subtotal Impuestos 0%:						35,00
Subtotal No Objeto IVA:						0,00
Subtotal Exento IVA :						0,00
ICE:						0,00
IVA 12%:						0,00
Propina:						0,00
VALOR TOTAL						35,00



La Orquidea

VENTA AL POR MENOR DE FLORES - INCLUIDO ARREGLOS FLORALES

SINCHIRE RAMOS RUTH VICENTA

DIRE.: ANTONIO JOSÉ DE SUCRE S/N Y AZUAY / LOJA - ECUADOR
Cel.: 0997276407 - 0967685987

• CONTRIBUYENTE NEGOCIO POPULAR RÉGIMEN RIMPE •

R.U.C. 1101815585001 **NOTA DE VENTA** 000000223
Nº AUT. SRI 1131359562 No. 001-001

Sr. Mabel del Carmen Serrano Zari

Dirección: 18 de Noviembre entre Azuay y Mercadillo

R.U.C./C.I. 0750606980 Telf.: 0997276407

Cant.	DESCRIPCIÓN	P. Unit.	V. Total
1	Centro de Mesa	12,00	12,00

FORMA DE PAGO
Efectivo
DINERO ELECTRÓNICO
TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO
OTROS

VALOR TOTAL 12,00

Firma Autorizada: [Firma]
Firma Cliente: [Firma]

IMPRESION: Edwin Eduardo Cuenca Paschoa / Telf.: 2583348 / RUC: 1104124761001 Autorización: 13516 ORIGINAL: ADQUIRENTE
LATHWA Emisión: 28/Ago/2023 - del 201 al 400 / VÁLIDO HASTA: 28/11/NO/2024 COPIA: EMISOR
SUCURSAL

“CONTRIBUYENTE NEGOCIO POPULAR - RÉGIMEN RIMPE”
Jimenez Cordero Maria Del Cisne
ACTIVIDADES DE SERVICIOS DIVERSOS.

Dirección: Urb Villanova E y Dinamarca
Cel. 0994645515 LOJA - ECUADOR

FECHA DE EMISION
DIA MES AÑO
02 08 2023

RUC: 1104610595001 **FACTURA** 001-001- 000000007
Aut. SRI. 1130563003

Cliente: Mabel del Carmen Serrano

Ruc. o C.I. 0750606980 Telf. 0997276407 Guía de Remisión:

Dirección: 18 de Nov y Mercadillo

CANT.	DETALLE	V. Unit.	V. TOTAL
	Servicio de colocación Proyecto Integrado		21,00

Imprenta "EL DORADO" Víctor Bolívar Delgado RUC: 1100267516001
Autorización N° 1151 Fecha Emisión: 05/Octubre/2022 del 5 al 29
Comprobante de venta válido para emisión hasta: 05/Octubre/2023

FORMA DE PAGO
Efectivo
DINERO ELECTRÓNICO
TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO
OTROS

SUBTOTAL \$ 21,00
DESCUENTOS \$
I.V.A. 0 % \$
I.V.A. 12 % \$
TOTAL \$ 21,00

ORIGINAL: ADQUIRENTE
COPIA: EMISOR
Documento Categorizado: NO

Firma Autorizada: [Firma]
Firma Cliente: [Firma]

Introducción

El deporte es una actividad importante dentro del estilo de vida, no solo para los deportistas de alto rendimiento si no para aquellas personas que practican deporte recreativo, en estos casos uno de los problemas más comunes son las lesiones, las cuales pueden ser tratadas por las mismas personas o dependiendo de la gravedad se debe acudir a un centro de salud más cercano. Debido a esta problemática se ha creído conveniente desarrollar DEPORKIT, el mismo que cuenta con insumos médicos que ayuden al tratamiento de las lesiones deportivas leves, además considerando que algunas personas no saben como tratarlas se ha adicionado una tarjeta con código QR con el cuál se puede visualizar videos explicativos de como usar cada uno de los insumos que contiene el kit, y de esta manera el consumidor pueda tratar estas lesiones de manera rápida evitando las molestias y el dolor.

Resultados

SALDO

INVERSIÓN	2009,00
GASTOS	1710,13
TOTAL	298,87

VENTAS KIT DEPORKIT

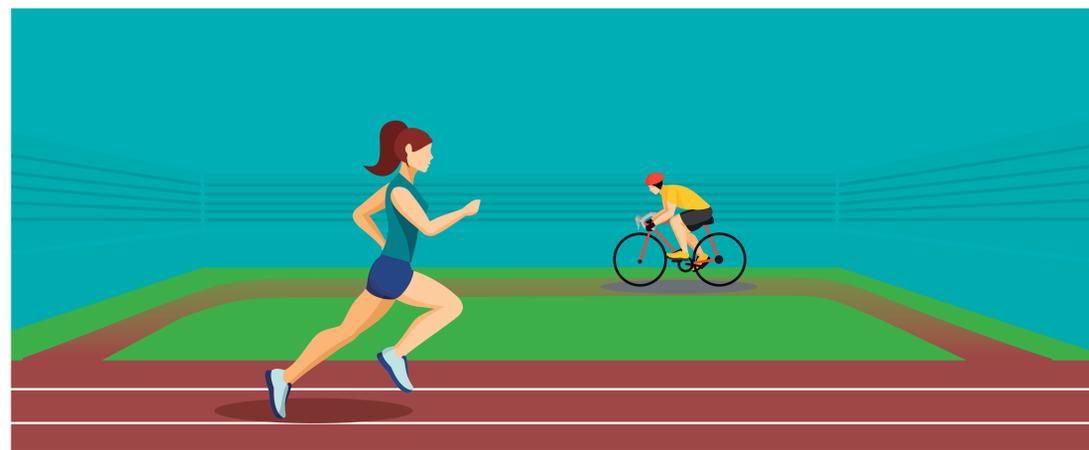
Nro. Kits DEPORKIT vendidos	Valor unitario	Valor total
266	12	3192,00

GANANCIAS NETAS DEL PROYECTO

Detalle	Estudiantes participantes del proyecto	Valor total
Saldo menos inversión		1481,87
Ganancia para cada estudiante	266	5,57

Metodología

Para la ejecución del proyecto nos basamos en el método fenomenológico, para el cual se realizó el estudio de mercado mediante encuestas para conocer las necesidades y preferencias del consumidor, para la parte investigativa utilizamos el método hermenéutico basándonos en la búsqueda bibliográfica con la finalidad de conocer los insumos idóneos para el tratamiento de las lesiones leves. Finalmente, con la ayuda del método práctico proyectual realizamos la elaboración de los kits con los medicamentos y las instrucciones para su uso y comercialización finalizando con la socialización del proyecto a los estudiantes y autoridades de la institución.



Identificamos el Dolor



Kit DEPORKIT



como usar el Kit DEPORKIT

Objetivos

- Realizar un estudio de mercado para evaluar la viabilidad comercial del DEPORKIT, enfocado en la salud, mediante la aplicación de una encuesta a la población
- Desarrollar habilidades para la planificación, ejecución y evaluación de proyectos de salud, mediante el emprendimiento.
- Ejecutar una campaña de marketing mediante el uso de redes sociales institucionales y de carrera

Conclusiones

- A través del estudio de mercado se determinó la aceptación del DEPORKIT como una alternativa para combatir las lesiones leves causadas por realizar deporte.
- Se desarrollaron en los estudiantes aptitudes y actitudes para generar emprendimientos y de esa manera poder insertarse en el ambiente laboral más fácilmente.
- Se utilizó las redes sociales con la finalidad de ofertar nuestro producto, lo cual incrementó la expectativa de los consumidores como las ventas.