



**PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA DE
BAILE Y DEFENSA PERSONAL EN LA CIUDAD DE QUITO
CON LA BASE DE ESTRUCTURA CANVAS**

JUAN CARLOS VÁSQUEZ GORDILLO

Director

Ing. Juan Chiriboga

Trabajo de grado para optar por el título de Tecnología Superior en
Administración

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 15 septiembre de 2024

DEDICATORIA

Este proyecto es dedicado:

A amada madre María Gordillo, una mujer guerrera e inalcanzable que siempre me ha iluminado en los momentos más oscuros y me acompañado en cada tropiezo y logro de mi vida. Ella siempre con su sacrificio, dedicación y amor alivianado mi camino.

También este proyecto es dedicado a Jorge Sandoval mi constante apoyo durante todo este trayecto que me ha impulsado a cada día ser mejor persona y me ha enseñado a luchar para lograr mis metas. Ha cambiado mi vida de mil maneras.

Marujita Sandoval y Rosita Sandoval por ser mis compañeras y ojos de águila en este trabajo, gracias por estar ahí, siempre tener una palabra de aliento y me hayan “alimentado” con su cariño.

A mis hermanas Amanda Vásquez y Miryan Ramos por ser también mujeres que han aportado con su apoyo y conocimiento para que todo esta sea realidad.

A todos ustedes les dedico este trabajo con profunda gratitud y admiración.

AGRADECIMIENTO

De manera muy especial quiero agradecer a Elizabeth Ribadeneira por haber sido mi punto de partida para que haya podido culminar con esta etapa de formación y por también ser una buena amiga.

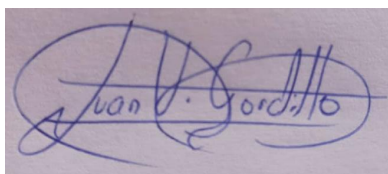
También al tutor Ing. Juan Chiriboga por la paciencia y por brindar una guía excelente para que este trabajo se haya concretado, a los maestros que en cada una de sus materias son muy buenos profesionales.

Aparte de la dedicatoria también agradezco profundamente a mi madre por ser la mujer más importante de mi vida y ser un ser maravilloso.

AUTORIA

Yo, Juan Carlos Vásquez Gordillo autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, reading "Juan V. Gordillo", enclosed within a large, stylized oval loop.

Juan Vásquez

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2024

Ing. Juan Chiriboga.

Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Juan Chiriboga.

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2024

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

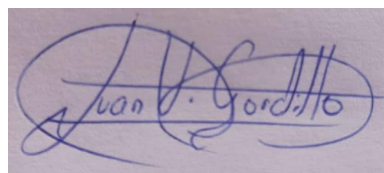
PRIMERA: El **Ing. Juan Chiriboga** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el **Sr. Juan Carlos Vásquez Gordillo** por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO.- El **Sr. Juan Carlos Vásquez Gordillo** realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto para la creación de una academia de baile y defensa personal en la ciudad de Quito con la base de estructura Canvas.”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Ing. Juan Chiriboga**.

DOS.- Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **Ing. Juan Chiriboga** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y el **Sr. Juan Carlos Vásquez Gordillo**, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto para la creación de una academia de baile y defensa personal en la ciudad de Quito con la base de estructura Canvas.”**, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.



Ing. Juan Chiriboga

Juan Vásquez

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2024

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN.....	14
CAPÍTULO I.....	15
Nombre del proyecto.....	15
Marco contextual – Antecedentes	15
Análisis macro	16
Análisis meso	16
Análisis micro.....	16
Análisis de involucrados	17
Problema de investigación	18
Formulación del problema	18
Definición del problema.....	19
Idea a defender	19
Objeto de estudio	19
Campo de acción	19
Justificación	20
Objetivo General	20
Objetivos Específicos.....	21
CAPÍTULO II	22
Marco Teórico.....	22
La Academia	22
Beneficios tiene estudiar en Academias	22
Historia de la Academia	22
El Baile	23
El baile: una forma de expresión artística y cultural	23
Orígenes y evolución del baile a lo largo de la historia	24
Beneficios físicos y emocionales del baile	24
Baile como terapia y su impacto en la salud mental	25
El baile como espectáculo y entretenimiento	25
Tipos de Baile	26
Ballet Clásico	26

Hip Hop	26
Bailes Latinos	26
Bailoterapia	26
Beneficios de la Bailoterapia.....	27
Defensa Personal.....	27
Artes Marciales	28
Taekwondo.....	28
Beneficios del taekwondo	29
Los cinturones	29
Implementos.....	30
Dobok.....	30
Peto.....	30
Empeíneras	30
Antebrazeras	31
Copa e Inguinal	31
Casco.....	31
Guantes.....	31
Pateador	31
Definición de Empresa.....	32
Tipos de Empresa.....	32
Empresas Industriales.....	32
Empresas Comerciales	32
Empresas de Servicio	33
Marketing	33
Marketing Mix	33
Producto.....	34
Precio.....	34
Plaza.....	34
Promoción	35
Mercado	35
Segmentación de Mercado	36
Tipos de Segmentación	36

Segmentación Demográfica.....	36
Segmentación Geográfica.....	36
Segmentación psicográfica.....	37
Segmentación conductual.....	37
Estudio de Mercado	37
Encuesta	37
Tabulación de los resultados de la encuesta.....	38
Modelo de gestión empresarial CANVAS.....	38
Pilares del modelo CANVAS	39
Segmentos de clientes	39
Propuesta de valor	39
Canales	40
Relaciones con clientes.....	40
Fuente de ingresos	40
Actividades clave	40
Recursos clave	41
Asociaciones clave	41
Estructura de costes	41
CAPÍTULO III.....	42
INVESTIGACIÓN DIAGNOSTICA	42
Antecedentes diagnósticos	42
Tipos de investigación	44
Investigación Descriptiva	44
Investigación Cualitativa	45
Investigación Cuantitativa	45
Encuesta:	46
Plan de muestreo	46
Muestreo Probabilístico	46
Indicadores	47
Información primaria	49
Presentación gráfica de resultados y Análisis de resultados	49
Análisis general.....	57

CAPÍTULO IV.....	58
PROPUESTA.....	58
Tema.....	58
Datos informativos	58
Antecedentes de la Propuesta.....	59
Justificación	59
Objetivos	60
Objetivo General	60
Objetivos específicos.....	60
Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS.....	61
Segmentos de clientes	61
Propuestas de valor	62
Canales	63
Relación con el cliente	64
Fuentes de ingreso.....	65
Recursos Claves	65
Inversión inicial	65
Activos Fijos.....	66
Capital Humano	72
Total, de inversión.....	73
Depreciación de activos	74
Estructura de capital	75
TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento).....	76
Actividades claves.....	79
Entrenamiento de ballet y baile.	79
Acondicionamiento físico dentro la bailoterapia.....	79
Entrenamiento del arte marcial taekwondo.	79
Venta de uniformes y protecciones	79
Bar....	80
Asociaciones claves	80
Estructura de Costos.....	80
Arriendo.....	80

Empleados	80
Punto de equilibrio	81
CAPÍTULO V	84
Conclusiones	84
Recomendaciones.....	85
Referencias.....	86
ANEXOS	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	17
Tabla 2.....	18
Tabla 3.....	49
Tabla 4.....	50
Tabla 5.....	51
Tabla 6.....	52
Tabla 7.....	53
Tabla 8.....	54
Tabla 9.....	55
Tabla 10.....	56
Tabla 11.....	66
Tabla 12.....	67
Tabla 13.....	67
Tabla 14.....	69
Tabla 15.....	70
Tabla 16.....	71
Tabla 17.....	71
Tabla 18.....	72
Tabla 19.....	72
Tabla 20.....	72
Tabla 21.....	73
Tabla 22.....	74
Tabla 23.....	75
Tabla 24.....	76
Tabla 25.....	76
Tabla 26.....	81
Tabla 27.....	82
Tabla 28.....	82
Tabla 29.....	83

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	49
Figura 2	50
Figura 3	51
Figura 4	52
Figura 5	53
Figura 6	54
Figura 7	55
Figura 8	56
Figura 9	58
Figura 10	61

“Proyecto para la creación de una academia de baile y defensa personal en la ciudad de Quito con la base de estructura Canvas.”

Juan Vásquez

Ing. Juan Chiriboga

D.M. Quito 15 de septiembre de 2024

RESUMEN

El presente proyecto es realizado en la base al modelo de gestión de estructura Canvas con el objetivo de la creación de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance, la misma que se ubicará en el sur de la ciudad de Quito, aquí se incluye los 9 pasos fundamentales de este modelo para la formación de un negocio y de esta manera conocer el proceso para obtener el desarrollo, sostenibilidad y éxito de la academia.

Aquí se realizó una exploración de los fundamentos y la visión que motivan la formación de la academia, desde la adaptación de un espacio donde las personas se sientan cómodas hasta el análisis de la inversión total.

Se realizó una encuesta virtual donde se puede evidenciar la viabilidad que tiene el proyecto por lo tanto se aspira llevarse a la realidad.

CAPÍTULO I

Nombre del proyecto

Proyecto para la creación de una academia de baile y defensa personal en la ciudad de Quito con la base de estructura Canvas.

Marco contextual – Antecedentes

El Conjunto Habitacional Terranova es el foco al que va dirigido este proyecto, el mismo cuenta con 136 viviendas, de las cuales 120 se encuentran habitadas. (Sarzos, 2024)

Este sector tiene varias problemáticas de tipo social, ya que hay una población joven que carece de espacios seguros para el deporte y cultura, generalmente los chicos después de clases retornan a sus hogares donde viven un tipo de aislamiento y su mayor distracción son los dispositivos móviles, televisión y computadora que en el mayor de los casos no tienen control de personas adultas.

Esto ha motivado la necesidad de crear un lugar de recreación, deporte y cultura para brindar la oportunidad a los chicos que ocupen de mejor manera su tiempo libre.

También los adultos necesitan de estos espacios para hacer ejercicio, socializar dentro de un grupo de personas de su mismo interés por la salud y el baile.

El estrés perjudica a nuestra salud y causa enfermedades como presión arterial, cardíacas, diabetes, ansiedad entre otras. Una forma de combatir al estrés es conocer las razones que nos lo provoca. (Clinic, 2023)

Análisis macro

El conjunto Terranova está dentro de un barrio con negocios de varios tipos como tiendas, bazares, restaurantes, gimnasios, unidades educativas por lo que este sector tiene la posibilidad de crecer económicamente y las personas pueden sustentar actividades extracurriculares para sus hijos y para ellos mismo realizar una actividad aparte de su trabajo.

Análisis meso

Este conjunto habitacional es un punto popular del sur de la capital ya que está situado en el centro de otros conjuntos habitacionales como: Divino Niño, Garrochal, Ciudad Jardín, entre otros y cuenta con varias instituciones educativas como la Unidad Educativa Manuela Sáenz, Manuel Nieto Cadena, Celiano Monge, Navarra, Vida Nueva, Camilo Ponce, etc con gran cantidad de niños y jóvenes. También posee muchos negocios como restaurantes, gimnasios, parques donde la gente se concentra para realizar cualquier actividad que le permita distraerse, hacer ejercicio. La gente busca alternativas para liberar el estrés, distraerse.

Análisis micro

La academia estará ubicada en la Av. Principal, considerándolo un lugar estratégico y de fácil acceso, cuenta con servicio de transporte público eficiente, también esta rodeador de barrios vecinos que necesitan de estos espacios.

Análisis de involucrados

Tabla 1

Análisis de involucrados.

ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS GRUPOS	INTERESES EN LA INVESTIGACIÓN	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS
Clientes	Espacios para el desarrollo psicológico y físico. Servicios de entrenamiento de defensa personal.	Insuficientes centros que promuevan actividades físicas y artísticas. Enfermedades relacionadas al sedentarismo y el estrés.	Artículo 23 numeral 7 de la Ley Orgánica de la Defensa del Consumidor 2000
Dueños	Prestar el servicio a la comunidad, ayudar a los jóvenes y niños a utilizar el tiempo libre. Rentabilidad y retorno de inversión.	Insuficiente interés por parte de los padres para que los chicos practiquen actividades extracurriculares .	Artículo 66, numeral 15 de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación Listas de asistencia.
Trabajadores	Aplicar sus conocimientos y como resultado obtener bienestar económico.	No recibir un pago justo por su trabajo. Insuficiente capacitación.	Artículo 3 del Código de Trabajo
Competencia	Receptar clientes que estén interesados en la salud física y mental.	Insuficientes organizaciones que presten la atención en torno a la forma psicosocial.	Artículo 276, numeral 2 de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2020

Nota. Análisis de involucrados

Problema de investigación

Tabla 2

Problema de investigación

CAUSAS →	DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	← CONSECUENCIAS
Crisis económica para desarrollar estas actividades y las bondades que atrae este tipo de centros para la salud.	Insuficientes centros especializados de desarrollo para que las personas se puedan desarrollar en actividades físicas, psicosociales.	Los niños y jóvenes se vuelven personas sedentarias, adictivas y no socializan con su entorno.
Insuficiente cantidad de espacios donde las personas pueden desarrollarse en el deporte y el arte.		Adultos con problemas de salud. Mayor índice de delincuencia
INDICADORES Niños, jóvenes y adultos agresivos, depresivos. Jóvenes problemas. Desinterés por actividades extracurriculares. Adultos enfermos y estresados.		

Nota. Problema de investigación

Formulación del problema

¿Como solucionar la poca existencia de centros donde las personas puedan desarrollarse de forma física y psicosocial?

Definición del problema

La poca existencia de centros especializados en actividades físicas y sociales desencadena problemas en las personas de carácter social, emocional y físicos y con esto el sector también incrementa el índice de inseguridad.

Idea a defender

Creando la Academia de Baile y Defensa Personal “Jordance” se solventará la necesidad del sector de tener un espacio donde realizar actividades físicas, sociales y artísticas.

Objeto de estudio

La inexistencia de academias de baile y defensa personal da apertura para activar el sector de forma positiva por lo que se implementará varias actividades para las personas de diferentes edades para que puedan desarrollarse físicamente y socialmente.

Campo de acción

Las personas del sector trabajan en sus negocios desde temprano hasta altas de la noche, los chicos salen de sus colegios y escuelas directo hacia sus hogares donde llevan demasiadas horas en móviles, televisiones, computadoras consumiendo información negativa. Academia Jordance tiene varias actividades para ayudar a todo el sector a volverse personas activas, con cero estrés, sin depresión, saludables; adaptándonos a su tiempo libre, al horario de su preferencia.

La ubicación de nuestro primer local es en el conjunto habitacional Terranova, Barrio Caupicho y los problemas que presenta el sector se resolverá en alrededor de 6 meses.

Justificación

Con la creación de la academia de baile “Jordance” se solventará las consecuencias de la falta de centros como son problemas de salud, personas con estrés y otros problemas de salud como cardiovasculares, obesidad y otros.

El desarrollo y crecimiento personal es importante a toda edad ya que es un método para enfrentar los problemas emocionales, físicos que aqueja tanto a niños, jóvenes y adultos en actualidad.

Dentro de cada una de estas actividades se fomentará valores como respeto, disciplina, perseverancia para que las personas logren alcanzar objetivos.

Objetivo General

Desarrollar el Proyecto para la creación de una academia de baile y defensa personal en Quito con la base de estructura Canvas para satisfacer las necesidades físicas y psicosociales que tienen las personas, brindando cursos extracurriculares que aporten al desarrollo y crecimiento del sector y fomentar una vida saludable mediante las actividades artísticas, físicas y recreativas.

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado que establezca cuál va a ser la demanda real que tenga la empresa en el segmento de mercado escogido.
- Elaborar adecuadamente el marco teórico que nos permita tener la teoría necesaria para desarrollo del proyecto.
- Elaborar el marketing mix para el desarrollo organizacional.
- Incentivar la participación de los trabajadores en establecer las principales rutinas de trabajo en el centro.
- Aplicar la estructura CANVAS para el desarrollo del modelo de negocio.

CAPÍTULO II

Marco Teórico

La Academia

La Academia es un establecimiento donde se forma a las personas en un área específica, utilizando algunas alternativas de aprendizaje con las cuales se logra la especialización, se adquiere habilidades y se puede realizar el seguimiento del progreso en sus alumnos. (Crehana, 2024)

Beneficios tiene estudiar en Academias

Las personas pueden iniciar un curso desde cero.

Se puede especializar en alguna disciplina.

Los costos no son tan elevados como carreras universitarias.

Historia de la Academia

La palabra proviene del héroe mitológico Akedemos en Grecia, el mismo que tenía una casa con jardín, un parque y un gimnasio al nordeste de Atenas, terrenos adquiridos por Platón el filósofo en el año 384 a.C con el fin de dictar matemáticas, dialéctica y ciencias naturales.

En el 529 Justianiano I emperador bizantino ordeno la clausura de la institución por considerarla pagana. Hasta entonces la escuela evoluciona, por lo que puede distinguirse entre la antigua, segunda y nueva academia. (Porto J. P., 2023)

El Baile

Con el baile se puede expresar lo artístico y la cultura, este ha cautivado a través de la historia a toda la humanidad, desde nuestros ancestros hasta la actualidad el baile ha sido una forma de proyectar o transmitir nuestras emociones, celebrar costumbres y crear vínculos con las demás personas.

El baile trasciende todas las barreras que tenemos las personas como el lenguaje y se vuelve un medio de comunicarnos de manera universal, también nos aporta de forma positiva a la salud mental y física. (Academy, 2023)

El baile: una forma de expresión artística y cultural

El baile es forma parte de nuestra historia y siempre ha sido una manera de expresión física y cultural. Por medio del movimiento del cuerpo puede transmitir sentimientos, emociones, relatar historias y celebrar tradiciones. Es una forma de manifestación de la creatividad de las personas y comunicación entre los seres sin decir una sola palabra.

Todos los estilos de baile cuentan con sus propias características y distintas técnicas, lo que vuelve al baile una forma de expresión e identidad única para cada grupo o sector de la comunidad. (Academy, 2023)

Orígenes y evolución del baile a lo largo de la historia

El baile proviene desde las primeras civilizaciones que lo utilizaban para rituales sagrados, hasta danzas folclóricas de las diferentes partes del mundo y a lo largo de la historia este ha ido evolucionando gracias a la mezcla de todas estas civilizaciones.

En la antigüedad el baile se utilizaba como herramienta de adoración para rituales y también para lo religioso, celebrar momentos de la historia importantes y establecer conexiones entre comunidades.

Los cambios que ha tenido el baile permiten palpar los cambios de la sociedad y la cultura a lo largo del tiempo y sigue presente en nuestras vidas siendo parte importante de la sociedad actual. (Academy, 2023)

Beneficios físicos y emocionales del baile

El baile no solo es divertido practicarlo como forma de expresión, si no también nos aporta con beneficios físicos y emocionales. En la parte física podemos decir que requiere de movimiento constante, lo que aporta a mejorar la resistencia cardiovascular, muscular y ayuda a la flexibilidad y coordinación. También nos ayuda a lograr un peso ideal y mejorar la postura y el equilibrio.

En la parte emocional bailar nos libera del estrés, libera hormonas relacionadas con la sensación de bienestar y felicidad, ayuda a controlar la ansiedad y con esto a generar mejor estado de ánimo y en lo personal también aumenta la seguridad en uno mismo logrando la fácil socialización al formar parte de grupos que tienen el mismo gusto por esta actividad. (Academy, 2023)

Baile como terapia y su impacto en la salud mental

El baile logra tener gran impacto en la salud mental y se puede utilizar como terapia. Como anteriormente se menciona el baile libera endorfinas que mejoran el estado de ánimo y disminuye el estrés, la ansiedad y la depresión, al mismo tiempo ayuda a la autoestima y la confianza en las personas. Se puede decir que es un camino de escape, permitiendo enfocar las emociones en una actividad creativa y positiva.

La participación en clases de baile o grupos de baile logra conexiones sociales positivas, entre otras cualidades que solo podemos llegar a la conclusión que es una herramienta poderosa para la salud de las personas. (Academy, 2023)

El baile como espectáculo y entretenimiento

Los espectáculos de entretenimiento presentan varias alternativas y para todos los gustos números de baile de todos los tipos. Es utilizado para celebraciones, teatro, videos musicales, el baile tiene un papel protagónico siempre que se hable de entretenimiento.

Los espectáculos de danza por ejemplo siempre ofrecen al público maravillosas puestas en escena con innovadoras y provocadoras coreografías. El baile nos brinda experiencias visuales llevándonos a muchas emociones y expresiones artísticas. (Academy, 2023)

Tipos de Baile

Ballet Clásico

El Ballet es un tipo de baile muy conocido y aclamado en el mundo. Nace en la corte francesa del siglo XVIII, este se caracteriza por narrar una historia en torno a la música. Aquí los bailarines utilizan zapatillas de punto y realizan movimientos exactos, creando una impresionante experiencia. (Academy, 2023)

Hip Hop

El Hip Hop tiene origen urbano, se podría decir que es un estilo de vida aparte de ser un estilo de baile y una expresión cultural. De este se derivan subgéneros americanos y latinos. (Academy, 2023)

Bailes Latinos

Como su nombre lo dice tiene origen latino, entre estos encontramos ritmos como el merengue, la salsa, la bachata entre otros que son conocidos por ser contagiosos y por mantener una conexión íntima entre los bailarines. La danza latina proyecta mucha cultura Latina, diversidad. Una de sus características es el rápido movimiento de pies y las figuras que se elaboran mientras se va desarrollando. (Academy, 2023)

Bailoterapia

La bailoterapia es un deporte fusionado con diferentes ritmos como la salsa, merengue, bachata, entre otros. Esta modalidad de hacer ejercicio se ha hecho muy popular en los últimos años ya que es una forma divertida de mantener el cuerpo activo en el ejercicio, se lo puede practicar en casa, en gimnasios o espacios al aire libre. (Restrepo, 2023)

La bailoterapia puede practicar cualquier persona, desde niños hasta adultos mayores, esta se enfoca en las personas que disfrutan del baile y el ejercicio, hay varias modalidades de bailoterapia como los aeróbicos, step y baile.

Beneficios de la Bailoterapia

Ayuda a bajar de peso

Fortalece los huesos y los músculos

Mejora el equilibrio y la coordinación

Mejora el flujo sanguíneo

Defensa Personal

La defensa personal es un grupo de técnicas utilizadas por personas que desean proteger su integridad y de las personas que les rodea o de sus pertenencias ante el ataque o amenazas. Estas técnicas se pueden adquirir de manera paulatina y táctica, de manera que estas le puedan servir para protegerse ya sea en un encuentro 1 a 1 o múltiple o incluso armado.

Es decir, aprender defensa personal ayuda a las personas a mantenerse a salvo de ataques desde un asaltante hasta un sujeto que quiera hacerte daño o a tus seres queridos.

La defensa personal tiene fundamento legal, pues en las leyes y códigos penales de varios países está amparada bajo el término jurídico de legítima defensa. (México, 2017)

Artes Marciales

Las artes marciales son técnicas elaboradas para defenderse y lucha en combate. Tienen como característica la coherencia, codificaciones y métodos que se diferencia por amplitud con peleas de calle. Las artes marciales se practican por deporte principalmente, salud, autoconfianza, disciplina y protección.

Lo que más representa a estas técnicas es la manera de ejercitarse, el equilibrio, fortalecer el espíritu y por su puesto el cuerpo y la mente, sumándole la filosofía que estas emplean mejorando la calidad de vida y transmitiendo los conocimientos de generación en generación. Las artes marciales se practican desde la antigüedad, nacimiento como una forma de proteger la integridad física, provocando un daño mínimo y perfeccionando la fuerza y la resistencia. (Cardona, 2020)

Las artes marciales provienen de Japón, China y Corea, se las vinculan directamente con el arte antiguo y legendario del oriente.

Taekwondo

El Taekwondo es originario de Corea y se puede traducir como el camino del puño y la patada, es un arte marcial tradicional que enseña habilidades para pelear. También es una disciplina que se enfoca en fortalecer nuestro espíritu a través del entrenamiento de cuerpo y mente. En la actualidad el Taekwondo es un deporte global que tiene el mérito mundial y forma parte de los Juegos Olímpicos. (MasTKD, 2009)

Beneficios del taekwondo

La práctica del Taekwondo se ha vuelto muy popular en las últimas décadas gracias a los beneficios que este tiene, entre las cuales podemos destacar: mantenerse en forma, reduce el riesgo de obesidad, ayuda a mejorar los reflejos, en el caso de los niños y jóvenes promueve un estilo de vida saludable dentro de deporte y los valores que este genera como la disciplina, respeto, perseverancia, etc. (Porto J. P., 2022)

Los cinturones

Una característica de las artes marciales son los cinturones que muestran el nivel de habilidad alcanzado por el deportista. Una vez que el practicante obtiene el cinturón negro, puede seguir hasta llegar al noveno Dan, que es el máximo grado. El entrenador es el responsable de evaluar al deportista para determinar si puede subir de cinturón.

A continuación, se detalla los cinturones que existen. (Porto J. P., 2022)

Cinturón Blanco: Pureza e inocencia del principiante.

Cinturón Blanco/Amarillo

Cinturón Amarillo: Simboliza la tierra y la base del conocimiento.

Cinturón Amarillo/Verde

Cinturón Verde: Crecimiento y progreso.

Cinturón Verde/Azul

Cinturón Azul: Cielo y la expansión de las habilidades

Cinturón Azul/Rojo

Cinturón Rojo: Significa el peligro y el autocontrol

Cinturón Rojo/Negro

Cinturón Negro: Simboliza la maestría y la perfección.

Implementos

El taekwondo como todos los deportes se necesita de varios implementos para un entrenamiento efectivo. A continuación, se detalla los más importantes:

Dobok

Es la ropa que se usa, la misma que debe ser ligera y fresca, se permite entre blanco y negro, pero algunas especialidades del taekwondo se permite otros colores. (Marciales, 2024)

Peto

Este protege la parte posterior del cuerpo, si los deportistas no utilizan el peto el entrenamiento es más duro y pueden lesionarse. Existen reversibles y doble cara, una de color rojo y otra azul. (Marciales, 2024)

Empeíneras

El deporte del taekwondo se centra en las patadas por esta razón los deportistas necesitan de protección para sus empeines ya que sin estos pueden lesionarse. (Marciales, 2024)

Antebrazeras

Estas sirven para bloquear los golpes y resistir sin sentir dolor ya que su material es acolchonado. Es necesario que antes de comprar estas se mida bien tomando en cuenta la medida y la comodidad. (Marciales, 2024)

Copa e Inguinal

La copa protege las partes íntimas del hombre y la mujer por lo que es importante siempre el uso de esta. (Marciales, 2024)

Casco

El casco protege la cabeza de las patadas, hechos de espuma recubierta de pintura plástica o poliuretano, con cierre de velcro y con refuerzos a la altura de las orejas; también vienen por tallas. (Marciales, 2024)

Guantes

Conecta mejor los golpes, sin necesidad de lastimarse los puños, existen varios modelos; unos cubren los dedos y otros no. (Marciales, 2024)

Pateador

Existen de varias formas y para diferentes técnicas de entrenamiento, pero todos sirven para patear con fuerza y no lastimar al entrenador o al compañero de entrenamiento. (Marciales, 2024)

Definición de Empresa

La empresa es una organización que se dedica a producir bienes o servicios con fines de lucro. Se trata de una entidad que combina recursos humanos, financieros, materiales y tecnológicos para alcanzar sus objetivos. (Marketing, 2024)

Tipos de Empresa

Las empresas se clasifican en diferentes categorías, desde el número de propietarios hasta el origen del capital. A continuación, se detalla la clasificación según la actividad económica:

Empresas Industriales

Se puede identificar a las empresas industriales como aquellas que adquieren materia prima y realizan un proceso productivo para transformarla en otro producto, el cual es fabricado para cubrir la necesidad de un tipo de cliente. (Reyes, 2022)

Empresas Comerciales

Estas empresas se dedican a la compra y venta de productos ya elaborados, quiere decir que no transforman la materia prima, únicamente practican la reventa de los productos. (Reyes, 2022)

Podemos definir a estas empresas como intermediarias entre las empresas industriales y el consumidor final.

Empresas de Servicio

Las empresas de servicio generan ingresos por medio de servicios y no de productos físicos o intangibles utilizando sus conocimientos profesionales.

Estas empresas pueden ser privadas creadas por la iniciativa de integrantes con la intención de brindar un servicio a un sector específico o públicas que son creadas por algún ministerio o gobierno para satisfacer alguna necesidad del país. (Arias P. S., 2024)

Marketing

La mercadotecnia es un grupo de herramientas, estrategias y acciones que son creadas para establecer, fortalecer y comunicar una marca, satisfaciendo la necesidad de los emprendedores para incrementar sus ventas y mejorar la percepción de su servicio o producto.

El marketing busca atraer al cliente y conectarlo con el producto o servicio y como resultado obtener la compra, fidelización y captar nuevo público. (Arias P. S., 2024)

Marketing Mix

Es un análisis de estrategias internas que desarrollan las empresas donde analizan las variables básicas producto, precio, plaza y promoción con el objetivo de conocer la realidad de la misma. (Sumup, 2024)

Las herramientas conocidas como “4Ps” ayudan para que una empresa alcance sus objetivos y tome las mejores decisiones sobre el futuro de la empresa para satisfacer a los clientes. (Santos, 2024)

Producto

Esta variable engloba el producto que satisface la necesidad del cliente, como todos los elementos que complementan a ese producto.

La empresa debe conocer su producto para ofrecer soluciones a los consumidores y proyectar como ayudará a solventar sus necesidades, así como saber que lo diferencia y lo hace único. (Santos, 2024)

Precio

Esta variable es un factor determinante para que las personas compren el producto. Lo que se debe tomar en cuenta es los costos de producción, ganancias a obtener y la economía del sector al que se dirige el producto.

El valor del producto debe tener un precio donde la empresa no pierda y que tampoco que los clientes se desmotiven a comprarlo. (Santos, 2024)

Plaza

Esta variable es uno de los factores más importantes ya que la empresa ya conoce a su producto, sabe cuánto cuesta, pero debe encontrar el medio por donde logrará que sus clientes lo obtengan.

Anteriormente los emprendedores pensaban comercializar el producto donde haya muchas personas y poner el local en ese lugar, pero hoy en día se debe tomar en cuenta otros medios desde que se crea el producto hasta que llega al cliente. (Santos, 2024)

Promoción

Aquí se analiza el esfuerzo que emplea la empresa para dar a conocer el producto y ponerlo en venta al público; es decir la conexión que se establece entre el producto y el cliente.

Es importante considerar que imagen o impresión se quiere transmitir, todo dependerá como se realice la promoción y por qué medios. (Santos, 2024)

Una parte del análisis que se realiza en esta variable es el retorno de la inversión que se ha hecho en los diferentes canales de difusión como son las redes sociales, televisión, etc.

Mercado

El mercado es el medio por el cual se realizar el intercambio de bienes y servicios en una economía. El comprador y el vender son los principales personajes para que exista el mercado.

El mercado hacer referencia al sistema por el que se intercambian bienes y servicios en una economía. Para que exista el mercado, deben intervenir dos figuras: compradores y vendedores.

El intercambio que se da es para el beneficio de ambas partes tanto al vendedor como al comprador sin la necesidad de un espacio físico.

El vendedor ofrece un producto o servicio y el comprador está dispuesto a entregar el valor de este. (Quiroa, 2024)

Segmentación de Mercado

La segmentación de mercados es la división del mercado en conjuntos pequeños con características similares, como ubicación, edad, etnia, necesidades o ingresos económicos.

La segmentación permite crear estrategias para focalizar el producto a un tipo de cliente, de esta forma se puede realizar una mejor promoción del producto y con la seguridad que llegará al consumidor. (Parra, 2024)

Tipos de Segmentación

Existen 4 tipos de segmentación, los cuales se detalle a continuación:

Segmentación Demográfica

Consiste en segmentar al mercado en diferentes variables como género, nacionalidad, edad, ocupación, ingresos, etc.

Esta segmentación se basa en saber cuánto están dispuestos a pagar los clientes por un producto o servicio y la forma en que lo utilizan. (Parra, 2024)

Segmentación Geográfica

Este tipo de segmentación se basa en la ubicación geográfica, por lo que permite determinar donde promocionar una marca, donde expandir un negocio o vender un producto. La ubicación es un factor potencial para saber las necesidades de los clientes. (Parra, 2024)

Segmentación psicográfica

Esta segmentación consiste en dividir a la población según su comportamiento, intereses, estilo de vida y deseos. Mientras más datos tengamos de nuestros clientes la venta de un producto será mucho más alcanzable.

Es necesario hacer encuestas o estudios que nos ayude a identificar los deseos de nuestros potenciales clientes. (Muenste, 2019)

Segmentación conductual

Recopilar datos para esta segmentación es similar a la forma que se encontraría para la segmentación psicográfica. Es decir, debemos encontrar datos sobre comportamientos y la manera que los clientes toman decisiones para realizar sus compras. (Parra, 2024)

Esto permite a las empresas desarrollar el marketing de forma específica.

Estudio de Mercado

Es un proceso de recolección de información que nos sirve para hacer un análisis e identificar las características de un sector o mercado y ayuda a la toma de decisiones de una empresa.

También el estudio de mercado ayuda a entender el panorama comercial, hábitos de consumo y asegurar el éxito del negocio. (QuestionPro, 2024)

Encuesta

La encuesta es una herramienta importante para la investigación, tienen como objetivo conocer lo que necesitan las personas o consumidores y cuál es la dificultad que tienen para obtenerlo.

La encuesta es el inicio para llevar a las empresas a alcanzar sus metas, esto desemboca en la toma de decisiones con los resultados que estas arrojen.

Se debe saber con exactitud a quienes queremos llegar con estas, no solo es hacer pregunta, se necesita una investigación y realizar un plan. (QuestionPro, 2024)

Tabulación de los resultados de la encuesta

Es una herramienta que realiza operaciones, organiza y realiza un conteo para obtener los resultados en números que se relacionan con el objetivo de estudio.

La tabulación de resultados ordena la información y cuenta las repeticiones de las características para así obtener una conclusión de la investigación.

Aquí se puede encontrar el porcentaje que indica la cercanía que tiene los resultados de las encuestas con la opinión del total de personas del segmento a estudiar. (QuestionPro, 2024)

Modelo de gestión empresarial CANVAS

Esta herramienta de gestión permite conocer a las empresas las caracterices esenciales, como se conectan y se complementa entre ellas. Se forma de 9 elementos o bloques que muestra los aspectos clave de una organización.

Fue desarrollado por el consultor de negocios Alexander Osterwalder y el profesor de sistemas de información y gestión Yves Pigneur quienes definieron las 9 categorías que representan los componentes básicos de una organización. (Clavijo, 2024)

Pilares del modelo CANVAS

Segmentos de clientes

Las empresas casi siempre direccionan sus productos y servicios a más de un sector de clientes y resulta factible segmentarlos en grupos permitiéndonos identificar las necesidades que tiene cada uno. De esta forma los productos y servicios pueden vincularse mejor a lo que requiere el consumidor y también podemos enfocarnos o priorizar a los segmentos que más le rinde a la empresa.

Esto busca como resultado fidelizar al cliente y cubrir con satisfacción sus necesidades dándole una buena propuesta de valor. (Clavijo, 2024)

Propuesta de valor

La propuesta de valor es lo que distingue a una empresa de las demás, la razón de existir y la forma de cubrir las necesidades de los consumidores.

La diferenciación de la empresa es importante, centrarse en ofrecer una experiencia única, dando un buen servicio, calidad de producto, precio, diseño y logrando la satisfacción. (Clavijo, 2024)

Canales

Las empresas deben considerar con atención los canales de comunicación, distribución y ventas. Es lograr contacto con el cliente, pero también la ubicación, entrega y servicios que también son elementos decisivos.

Se recomienda usar canales digitales y físicos para lograr mejores resultados para poder llegar a clientes específicos. (Clavijo, 2024)

Relaciones con clientes

Es de vital importancia que una empresa conecte con sus clientes aún más cuando tiene una gran base de clientes y dividir a estos en grupos con necesidades específicas. Al conocer sus necesidades sabremos que medio será más efectivo utilizar para comunicarnos con ellos. La calidad de servicio garantiza que la relación entre empresa y cliente resulte positiva y así lograr fidelizarlos. (Clavijo, 2024)

Fuente de ingresos

La estructura de flujos y costes logra que la empresa tenga una visión clara de cómo se obtendrá ingresos. Conocer cuántos clientes se necesita para generar ingresos, cuantos ingresos se necesita para alcanzar un equilibrio, cual es el costo del producto son factores esenciales para lograr que una organización salga a flote. (Clavijo, 2024)

Actividades clave

La propuesta de valor se obtiene al tener un buen conocimiento de las actividades principales, se debe enfocar en resolver problemas, en las redes y en la calidad del producto o servicios.

Se puede crear una buena relación con los consumidores cuando la empresa conoce el valor que ofrece, esto servirá para atraer nuevos clientes y opacar a la competencia. (Clavijo, 2024)

Recursos clave

Los recursos clave son las herramientas o medios que una organización utilizará para realizar sus actividades. Se conocen los recursos físicos pueden ser los activos, tales como muebles, recursos intelectuales son los que encierran el conocimiento, las certificaciones, los recursos financieros es el flujo de fondos y fuentes de ingresos y los recursos humanos que vendrían a ser lo trabajadores. (Clavijo, 2024)

Asociaciones clave

Se relaciona con las alianzas con socios para las empresas que ya existen o que apenas inician.

Existen socios que pueden hacer mucho por la empresa por lo que es importantes obtener información para saber cuáles pueden ser los ideales que puedan aportar recursos. (Clavijo, 2024)

Estructura de costes

Es vital mantener una estabilidad financiera y este es un reto para todas las empresas, desde crear un nuevo negocio hasta poder cubrir todos los gastos que esto implica. La estructura de costos tiene como objetivo organizar los costos dentro de una organización. Aquí se toma en cuenta los costos fijos y variables para optimizar los recursos. (Rodrigues, 2024)

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DIAGNOSTICA

Antecedentes diagnósticos

La existencia del deporte se remonta al año 4000 a.C; se conoce que se han encontrado herramientas chinas y desde aquel tiempo ya se practicaba el deporte, en especial la gimnasia. También las luchas y la maratón que tienen origen en Grecia al punto de crear los Juegos Olímpicos. (Cajal, 2023)

El deporte es conocido como un conjunto de actividades que ayuda a mejorar la salud y por esta razón siempre ha sido parte de nuestras vidas, aunque en nuestro país en el pasado no tenía tanta relevancia en la actualidad ha ido aumentado el interés en practicar algún deporte, no solo porque ayuda a la salud sino también permite a las personas desarrollarse profesionalmente.

El conjunto habitacional Terranova se encuentra en el sur de Quito, barrio Caupicho, sector Guamaní el mismo que cuenta con algunas Instituciones Educativas como la Unidad Educativa Manuela Sáenz, Manuel Nieto Cadena, Celiano Monge, Navarra, Vida Nueva, Camilo Ponce, entre otras y está rodeado de conjuntos habitacionales Divino Niño, Ciudad Jardín, Garrochal y Terranova, también cuenta con dos líneas de autobuses que conectan con la avenida principal Av. Pedro Vicente Maldonado además taxis rutas que trabajan de manera informal para el sector.

Este conjunto cuenta con varios espacios para realizar deporte, como canchas donde practican futbol, básquet, parques donde lo niños juegan, los adultos trotan y practican bailoterapia, gimnasios para las personas que disfrutan del levantamiento de pesas y cardio.

Ante esto se ha seleccionado algunas actividades que tienen relevancia en el Ecuador para ser parte de este proyecto entre ellas las artes marciales como el taekwondo, karate y boxeo, también conocidas como defensa personal y reconocidas por la Concentración Deportiva de Pichincha. Otra opción que se ha seleccionado es el baile que aparte de ser un deporte también es un arte muy relevante desde siempre, dentro y fuera de nuestra cultura. Cabe mencionar que dentro del barrio no existe un lugar donde las personas puedan practicar estas actividades por esto se escogió algunos ejemplos que están alejados, pero se encuentran dentro del sector de Guamaní:

Taekwondo Los lobos: Este gimnasio de taekwondo tiene 20 años de actividades, está afiliado a la Asociación de Taekwondo y Concentración Deportiva de Pichincha, cuenta con instructores cinturones negros y con todos los implementos para brindar un entrenamiento adecuado para niños y jóvenes. Algunas características principales son: Posee edificio propio, experiencia en competencia combate.

El valor de la mensualidad de este centro es de 35,00\$

Cede Central Roa: El Club tiene 7 años de actividades, también cuenta con la afiliación a la Asociación de Taekwondo y Concentración Deportiva de Pichincha, no todos los entrenadores son cinturones negros. Características principales: Tiene gran cantidad de implementos, formación para competencias interprovinciales, está ubicado en calle principal. El valor de la mensualidad es de 30,00 y adicional cobran una inscripción de 15,00 inscripción.

Academia Fenix: Se encuentra en el mercado alrededor de 3 años, es de las pocas academias que existen en el sector que tienen más de una actividad, cuentan con baile y taekwondo. El valor de la mensualidad es de 35,00 y adicional cobran por la prestación de los implementos.

Estos antecedentes comprueban que este barrio tiene gran potencial para la formación de un negocio enfocado al deporte y las artes, cuenta con instituciones con gran cantidad de niños y jóvenes, también tiene una población adulta que le interesa practicar algún deporte.

Tipos de investigación

Investigación Descriptiva

Esta se enfoca en realizar un informe a detalle referente al tema de estudio y sus características y configuración. Aquí no interesa las causas, consecuencias, únicamente se necesita tener una clara y amplia visión para entender su naturaleza.

Los resultados que obtenemos de esta investigación se presentan como tablas, gráficos o descripciones narrativas con preguntas sobre quién, qué, cuándo, dónde y cómo ocurre ciertos fenómenos, sin intentar explicar el por qué. (Muguira, 2024)

Investigación Cualitativa

Es el estudio del comportamiento, emociones y otras características de la psicología humana y con esto nos proporciona información y conocimientos profundo de un tema o problema específico. (Muguira, 2024)

Esta metodología aporta para identificar fortalezas y debilidades de la empresa y su entorno.

Investigación Cuantitativa

Utiliza datos que surgen de diferentes fuentes para analizar y obtener diferencias entre estas. Este tipo de investigación se la realiza para conseguir y evaluar información utilizando un enfoque estadístico y matemático.

La investigación cuantitativa se presenta los datos en forma de tablas, gráficos y estadísticas, con información obtenida de encuestas o test la misma que se va a utilizar para el beneficio de la investigación. (Muguira, 2024)

Esta metodología ayudará a realizar una encuesta con preguntas cerradas a la población que se va a dirigir esta investigación que serán los posibles clientes de la empresa.

Encuesta:

La encuesta se utiliza como una herramienta para recopilar información, está compuesta por una lista de preguntas sobre el tema investigado. El objetivo de la encuesta es la recopilación de datos para posterior analizarlos, esto de forma masiva. (Lifeder, 2023)

Es un instrumento el cual se empleará en forma de cuestionario virtual que será realizando en Google Forms, el link de este cuestionario será compartido con las personas a encuestar y puedan completar de forma fácil y los resultados puedan ser obtenidos rápidamente para ser analizados.

Plan de muestreo

Es un proceso de selección de las personas que participaran en una investigación y de las mismas se ocupará la información requerida. Se le llama muestra ya que es un conjunto menor tomado de una población para ser parte de un estudio (Quiroga, 2011).

Es una herramienta que permite obtener información de una población para realizar una investigación o lograr un objetivo comercial. El investigador utiliza el plan de muestreo de diferentes formas que le arroja como resultado cuantitativo.

Muestreo Probabilístico

Este método de muestreo se aplica de forma aleatoria de una forma que las personas tengan la misma oportunidad de ser seleccionadas tomando en cuenta que mientras más información se obtenga mejores resultados tendrá el proyecto. (Quiroga, 2011)

Para analizar el muestreo se tomó en cuenta que la población escogida es muy pequeña por tal motivo se consideró a todos los miembros de la muestra escogida.

Según Anita Sarsoza presidenta del conjunto habitacional Terranova, este conjunto cuenta con 136 viviendas y 120 se encuentran habitadas. (Sarsoza, 2024)

Para la encuesta se tomará en cuenta únicamente a un miembro por familia o representante de las 120 familias, es decir; se encuestará a 120 personas que viven dentro del conjunto antes mencionado.

Indicadores

Para la validación de este proyecto se realizaron encuestas que brindaron un resultado positivo el mismo que nos indica que la ejecución de este proyecto es viable.

Se envió el Google Forms mediante el grupo de Whatsapp del conjunto habitacional Terranova y se pudo recaudar con éxito la información de las 120 personas que residen dentro del conjunto y son representantes de sus hogares.

Cálculo de la muestra

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada 120 personas

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= Tamaño de la muestra

$$n = \frac{120 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (120 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{115\ 248}{0,2975 + 0,9604}$$

$$n = \frac{115\ 248}{1,25}$$

$$n = 92$$

Realizando el cálculo de la muestra se determina un total de 92 de encuestas a realizar para el proyecto de investigación.

Información primaria

Presentación gráfica de resultados y Análisis de resultados

Tabla 3

Pregunta 1 de la encuesta a clientes potenciales

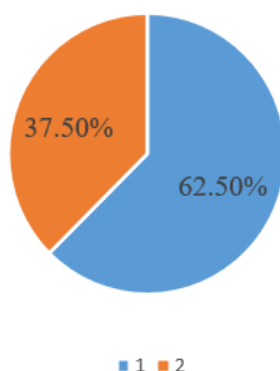
¿Considera que su familia práctica actividades beneficiosas para la salud emocional y física?

Literal	Opción	Resultado	Porcentaje
1)	Si	75	62,5%
2)	No	45	37,5%
	Total	120	100%

Nota: Esta tabla muestra los resultados de la pregunta 1 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Figura 1

¿Considera que su familia práctica actividades beneficiosas para la salud emocional y física?



Nota: Esta figura representa el resultado en porcentaje de la pregunta 1 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Análisis de resultados

Del 100% de encuestas, el 63% indica que práctica alguna actividad que beneficia a su salud emocional y física, el otro 38% no práctica ninguna actividad. Dado el resultado de esta pregunta podemos concluir que el sector necesita que se fomente el buen hábito de practicar alguna actividad física.

Tabla 4

Pregunta 2 de la encuesta a clientes potenciales

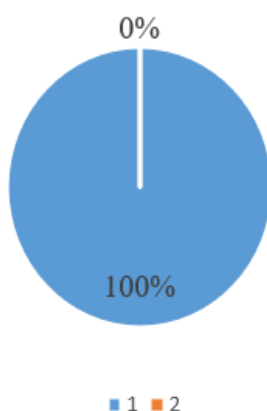
¿Le gustaría a usted o algún integrante de su familia practicar alguna actividad que fomente el arte y el deporte?

Literal	Opción	Resultado	Porcentaje
1)	Si	120	100%
2)	No	0	0%
	Total	120	100%

Nota: Esta tabla muestra los resultados de la pregunta 2 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Figura 2

¿Le gustaría a usted o algún integrante de su familia practicar alguna actividad que fomente el arte y el deporte?



Nota: Esta figura representa el resultado en porcentaje de la pregunta 2 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Análisis de resultados

Del 100% de encuestas indica que todas las personas encuestadas les gustaría practicar algo que tenga que ver con el deporte y las artes, un resultado muy satisfactorio para concluir que el este proyecto tiene aceptación puesto que nuestro servicio se enfoca a toda la familia.

Tabla 5

Pregunta 3 de la encuesta a clientes potenciales

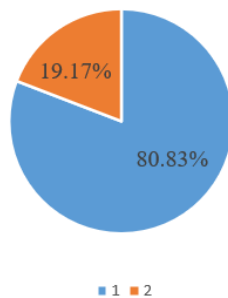
¿Cree que es importante la creación de un espacio donde su familia pueda practicar actividades de arte y deporte?

Literal	Opción	Resultado	Porcentaje
1)	Si	97	80,83%
2)	No	23	19,17%
	Total	120	100%

Nota: Esta tabla muestra los resultados de la pregunta 3 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Figura 3

¿Cree que es importante la creación de un espacio donde su familia pueda practicar actividades de arte y deporte?



Nota: Esta figura representa el resultado en porcentaje de la pregunta 3 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Análisis de resultados

Del 100% de encuestas indica que el 81% de las familias de este conjunto siente la necesidad de tener un espacio donde practicar arte y deporte y el otro 19% no concuerda ya que existe parques o gimnasios en el sector donde creen que se puede realizar alguna de estas actividades. Enfocado a la acogida que tuvo esta pregunta es fácil concluir que es necesario contar con un espacio para que las personas del sector puedan practicar actividades de carácter deportivo y artístico.

Tabla 6

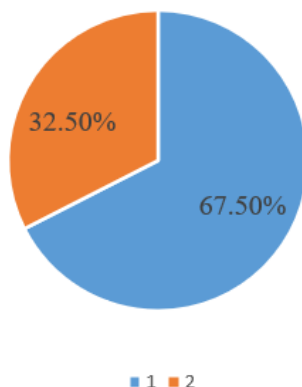
Pregunta 4 de la encuesta a clientes potenciales

¿Le gustaría que sus hijos aprendan a bailar?			
Literal	Opción	Resultado	Porcentaje
1)	Si	81	67,5%
2)	No	39	32,5%
	Total	120	100%

Nota: Esta tabla muestra los resultados de la pregunta 4 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Figura 4

¿Le gustaría que sus hijos aprendan a bailar?



Nota: Esta figura representa el resultado en porcentaje de la pregunta 4 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Análisis de resultados

Del 100% de encuestados indica que el 68% le gustaría que sus hijos aprendan a bailar y el 33% no le gustaría. Este porcentaje es positivo ya que la creación de la Academia Jordance está enfocada a una clientela que gusta de baile; es decir, tenemos una potencial clientela que se beneficiaría de esta actividad.

Tabla 7

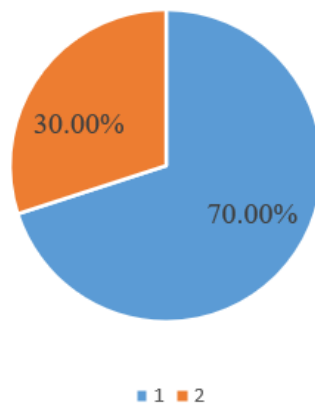
Pregunta 5 de la encuesta a clientes potenciales

¿Cree que es importante aprender defensa personal?			
Literal	Opción	Resultado	Porcentaje
1)	Si	84	70%
2)	No	36	30%
Total		120	100%

Nota: Esta tabla muestra los resultados de la pregunta 5 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Figura 5

¿Cree que es importante aprender defensa personal?



Nota: Esta figura representa el resultado en porcentaje de la pregunta 5 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Análisis de resultados

Del 100% de encuestas se obtiene como resultado que el 70% de encuestados tiene los deseos que aprender defensa personal considerando el índice de delincuencia que tenemos hoy en día y el 30% opina lo contrario, con este porcentaje podemos concluir que es una buena alternativa la defensa personal como actividad para implementar en este proyecto.

Tabla 8

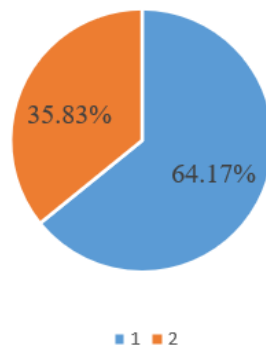
Pregunta 6 de la encuesta a clientes potenciales

¿Le gustaría que sus hijos se desarrollen en las artes marciales (taekwondo)?			
Literal	Opción	Resultado	Porcentaje
1)	Si	77	64,17%
2)	No	43	35,83%
Total		120	100%

Nota: Esta tabla muestra los resultados de la pregunta 6 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Figura 6

¿Le gustaría que sus hijos se desarrollen en las artes marciales (taekwondo)?



Nota: Esta figura representa el resultado en porcentaje de la pregunta 6 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Análisis de resultados

Del 100% de encuestas se obtiene como resultado que el 64,17% se inclina por el taekwondo como una opción de artes marciales para que sus hijos practiquen y el 35,83% no le gustaría que sus hijos practiquen este deporte tomando en cuenta que hay varias alternativas en las artes marciales. Se concluye que una de las actividades a las cuales se debe dedicar la Academia Jordance es a fortalecer la práctica del taekwondo y los diferentes beneficios que tiene.

Tabla 9

Pregunta 7 de la encuesta a clientes potenciales

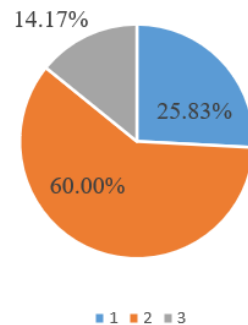
¿Qué horario tiene disponible sus hijos para realizar actividades extracurriculares?

Literal	Opción	Resultado	Porcentaje
1)	Matutino	31	25,83%
2)	Vespertino	72	60%
3)	Nocturno	17	14,17%
	Total	120	100%

Nota: Esta tabla muestra los resultados de la pregunta 7 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Figura 7

¿Qué horario tiene disponible sus hijos para realizar actividades extracurriculares?



Nota: Esta figura representa el resultado en porcentaje de la pregunta 7 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Análisis de resultados

Esta pregunta tiene como propósito conocer el porcentaje de la disponibilidad que tienen sus hijos para realizar actividades extracurriculares. Del 100% de encuestados indica que el 60% tiene disponible la tarde, el 25,83% en la mañana y el 14,17% en la noche. Se entiende que las personas se inclinan más por el horario vespertino y por este motivo la academia brindará algunas alternativas de cursos permanentes y se fidelice más los clientes.

Tabla 10

Pregunta 8 de la encuesta a clientes potenciales

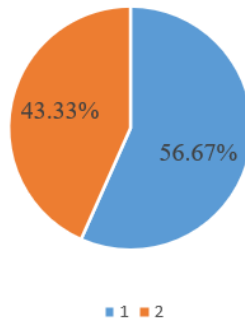
¿Usted cree que podría incluir a la bailoterapia en actividades que le gustaría realizar?

Literal	Opción	Resultado	Porcentaje
1)	Si	68	56,67%
2)	No	52	43,33%
	Total	120	100%

Nota: Esta tabla muestra los resultados de la pregunta 8 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Figura 8

¿Usted cree que podría incluir a la bailoterapia en actividades que le gustaría realizar?



Nota: Esta figura representa el resultado en porcentaje de la pregunta 8 de la encuesta realizada a los clientes potenciales de la Academia de Baile y Defensa Personal Jordance.

Análisis de resultados

Del 100% de encuestados indica que el 56,67% le gustaría incluir la bailoterapia en sus actividades a diferencia del 43,33% que prefiere no incluirla. Se puede concluir que la bailoterapia no tiene mucha aceptación en el conjunto, pero aun así podría ser tomada en cuenta por el resultado obtenido en esta pregunta.

Análisis general

El resultado de la encuesta refleja que la mayoría de las preguntas recibieron aceptación por los encuestados y la población a quien fue dirigida la encuesta muestra interés en las actividades extracurriculares que se enfocan en el deporte y el arte tanto para sus hijos como para los adultos de cada familia del conjunto Terranova, también se observa en las respuestas que podrían ser potenciales clientes de la Academia Jordance.

Además, el resultado de la muestra señala la importancia de realizar una estrategia para ofertar diferentes horarios de acuerdo con las actividades que se realizarán y tomando en cuenta el porcentaje de la disponibilidad de la población joven e infantil que debe asistir a centros educativos en diferentes horarios.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

Tema

Proyecto para la creación de una academia de baile y defensa personal en Quito con la base de estructura Canvas.

Datos informativos

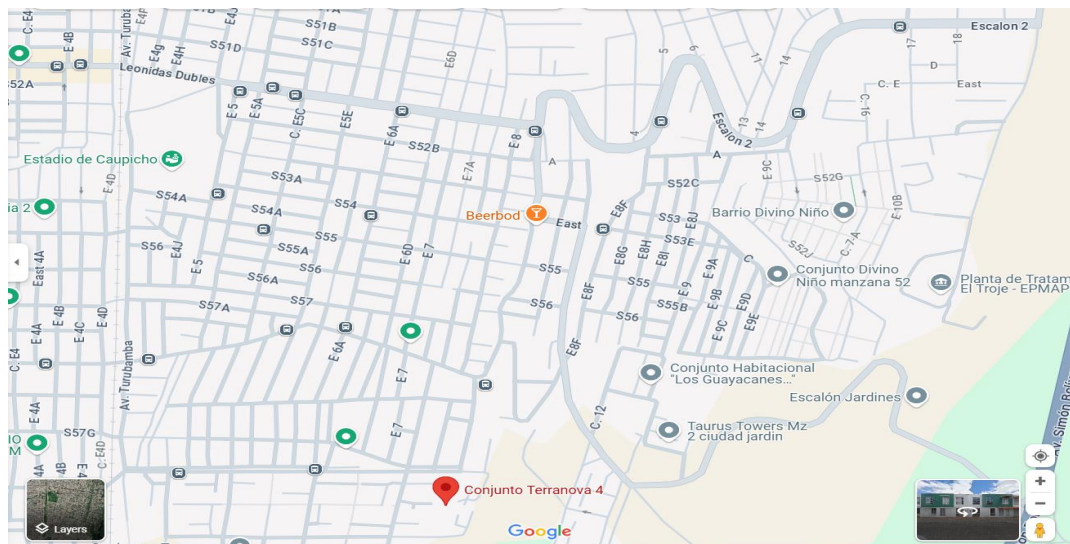
Academia: Jordance

Beneficiarios: Propietario, empleados y población del Conjunto Habitacional Terranova.

Ubicación: Provincia de Pichincha en el cantón Quito, al sur de la Ciudad de Quito, Conjunto Habitacional Terranova.

Figura 9

Ubicación de la Academia de baile y defensa personal Jordance.



Nota. La imagen indica la ubicación del proyecto, imagen obtenida de Google Maps (Maps, 2024) [Google Maps](https://www.google.com/maps)

Antecedentes de la Propuesta

El Conjunto Habitacional Terranova siendo un punto de gran acogida residencial y movimiento comercial, contando con varias instituciones educativas y rodeado de otros conjuntos habitacionales, cuenta con una amplia población joven que necesita de espacios para realizar deportes y actividades enfocadas en la cultura.

Aunque este conjunto cuenta con varios gimnasios y parques no cuenta con un espacio que se destaque las actividades artísticas o propuesta de deportes diferentes aparte del fútbol y levantamiento de pesas. El sector necesita que se fomente el deporte no solo en la juventud si no también en la niñez y los adultos ya que al ser un sector comercial las personas se dedican específicamente a la producción de ingresos y no se preocupan por su bienestar emocional y físico.

De esta investigación y antecedentes nace la idea de la formación de la Academia Jordance, misma que se centra en actividades deportivas y artísticas para niños, jóvenes y adultos, las cuales les ayudará en el desarrollo integral y aportará de manera positiva en su autoestima.

Justificación

En el barrio de Caupicho necesita espacios donde toda la familia pueda practicar alguna actividad que le saque de la monotonía, estrés y también aporte a su salud física y emocional.

Tras la aplicación de una encuesta al conjunto Terranova que pertenece al sector de Caupicho se pudo visualizar que la población apoya la creación de la Academia de baile y defensa personal Jordance; las preguntas tenían como propósito conocer la aprobación o desaprobación de las actividades que se impartirán en la academia, como resultado se obtuvo aceptación a cada una de estas que beneficiará a todos los miembros de las familias del sector sin importar edad o género.

Objetivos

Objetivo General

Aplicar el modelo de gestión empresarial CANVAS en la creación de una academia de baile y defensa personal en Quito con la base de estructura Canvas.

Objetivos específicos

Encontrar estrategias para tener una mejor relación con los clientes según el modelo Canvas

Definir propuestas de valor para lograr fidelizar a los clientes según el modelo Canvas.

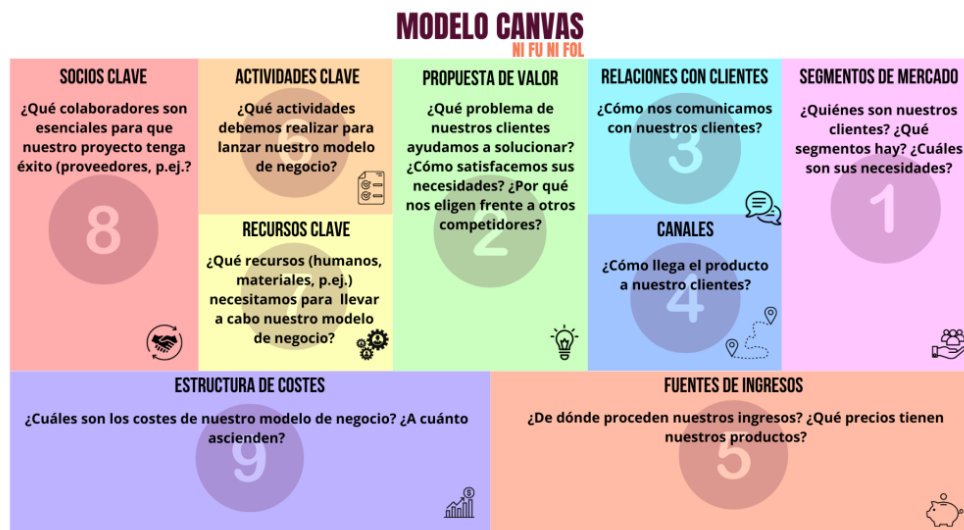
Definir las actividades claves a realizarse en la academia según el modelo Canvas.

Definir los recursos claves para este proyecto según el modelo Canvas.

Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS

Figura 10

Modelo Canvas



Nota. En la imagen se observa el modelo de gestión empresarial CANVAS y sus 9 pilares. Tomado de: Ni fu ni fol por Blascofol (2023).

Segmentos de clientes

La segmentación de este proyecto se realiza dependiendo la actividad que se impartirá en la academia, actividades para niños pequeños hasta adultos mayores ya que todos necesitan mantener una vida activa. El público al cual va dirigido la academia son personas que viven en el conjunto habitacional Terranova y sus alrededores.

La academia contará con diferentes cursos y cada uno está enfocado para personas de diferentes características:

El baile está enfocado a chicos desde los 4 años que disfruten de aprender a bailar y tengan como objetivo participar en un grupo con personas afines.

El ballet está enfocado para niñas de entre los 3 hasta los 10 años de edad que les guste la danza, aprender flexibilidad.

El curso de taekwondo está destinado para niños desde los 4 años hasta adolescentes que tengan interés por el deporte sobre todo relacionado con las artes marciales que es una práctica de contacto. Aunque también pueden ingresar adultos ya que este deporte es un arte que a cualquier edad se puede aprender.

La bailoterapia es otra actividad que se impartirá en la academia y está destinado a personas adultas aproximadamente desde los 18 años en adelante, que disfruten del baile y el deporte, ya que esta actividad es una mezcla de las dos.

Ante lo expuesto se puede concluir que cada una de las actividades abre la posibilidad de que toda la población del sector pueda formar parte de este proyecto.

Propuestas de valor

Ofrecer a todo el sector actividades positivas enfocadas al deporte y el arte es una de las propuestas de valor que tiene la academia, es importante fomentar en el sector que la niñez y juventud realice actividades que les alimente el espíritu, la disciplina y el amor por el arte.

Las actividades que se impartirán se adaptarán al horario disponible que tengan las personas; es decir, cada uno de los cursos tendrán diferentes horarios en un espacio adecuado y con los implementos que se necesiten.

Los entrenadores serán profesionales en su rama y con el carisma necesario para conectar con sus alumnos.

La academia contará con una atención amable, personalizado, haciendo que cada una de las personas que ingresen se sientan en un lugar confortable, de confianza y seguro.

Al trabajar con niños la academia contará con personal que estará pendiente de los chicos desde el ingreso hasta el momento que sus representantes y padres de familia pasen a recogerlos.

Cámaras de seguridad en todo el espacio para que las personas que ingresen como el personal se sienta en un espacio seguro y cualquier inconveniente que pueda ocurrir quede respaldado en video.

Canales

Uno de los canales y el más importante es la atención en el establecimiento ya que el cliente se puede acercar directamente, solicitar el servicio y conocer las instalaciones en ese momento.

En la actualidad la socialización de información se maneja virtualmente por lo que la academia contará con redes sociales, página web, donde se subirá información, fotos, videos y publicidad de todo lo que tiene que ver con la academia en general y cada una de las actividades que se realizarán dentro y fuera del establecimiento.

En el caso que el cliente necesite recorrido para sus hijos la academia tendrá un convenio con una empresa de taxis del sector para que movilice a los chicos desde sus hogares a la academia y viceversa.

Los números de teléfono de todo el personal que pertenezca la academia estarán disponibles para que haya una conexión directa.

Relación con el cliente

Para lograr fidelizar a nuestros clientes se brindará un servicio amable y de total apertura para que los padres de familia se acerquen a cada uno de los profesores y puedan consultar sus dudas.

Se realizará encuestas de calidad y atención a los clientes para conocer la experiencia que han tenido, las sugerencias que puedan tener.

Mantener las redes sociales actualizadas y activas con información sobre la academia, se pedirá autorización a los padres de familia o representantes para postear fotos de los chicos.

Colocar un buzón para sugerencias en la recepción de la academia.

Realizar descuentos por referidos, por familiares en las mensualidades, en el caso de inscribirse 2 o más chicos al mismo tiempo no cancela la inscripción, descuentos como estos tendrá como consecuencia que los clientes recomienden el servicio.

Fuentes de ingreso

La fuente de ingreso de la academia o formas de pago que se aceptará es en efectivo, transferencias o depósitos, esperando que en futuro también se pueda aceptar tarjetas de crédito.

Es importante mencionar que estas formas de pago aplicarán para todos los servicios que tendrá la Academia como son: cursos de baile, ballet, taekwondo y bailoterapia. También en el caso de la venta de uniformes adaptados según la talla de cada bailarín o deportista, implementos de seguridad que necesitan los chicos para practicar taekwondo y algunos implementos de baile.

Únicamente para el bar donde se ofrecerá a los clientes comida saludable como frutas, batidos se aceptarán pagos en efectivo.

Recursos Claves

Inversión inicial

La inversión inicial es el dinero que se necesita para empezar una empresa o negocio. Esta inversión cubrirá la compra de recursos iniciales como equipos, suministros y contratación de empleados. (Corvo, 2022)

En el caso de la academia al no contar con un edificio propio se necesitaría una inversión inicial para arriendo, garantía, implementos, decoración, publicidad y contratación de empleados.

Activos Fijos

Los activos fijos son bienes que pertenecen a la empresa y no se pueden transformar dinero a corto plazo, no se pueden vender y sirven para la producción de un producto o servicio y son necesarios para que un negocio trabaje de manera adecuada. (Briceño, 2024)

En la Academia Jordance se toma en cuenta como activos fijos a los implementos que se proporcionará a los profesores y administrativos para poder realizar sus actividades, equipos de seguridad, muebles y demás artículos que equiparan a la academia para prestar el mejor servicio a la clientela.

Tabla 11

Equipamiento de equipos electrónicos

Equipamiento de equipos electrónicos / Seguridad				
Nombre	Descripción	Cantidad	Precio	Total
Cámaras de seguridad	Equipo completo de 2 cámaras de seguridad Full HD, App de monitoreo, instalación.	1	149,00	149,00
Extintor	Extintor de incendios 10 libras tipo ABC.	2	25,00	50,00
Computadora	Computadora completa RAM 16GB	1	400,00	400,00
Impresora	Impresora Epson L1250, Escaner, Wifi, USB, Sistema de tinta continua, 4 botellas de tinta	1	149,00	149,00
Parlante	Parlante Italy audio 15 pulgadas, 120 mil w. Incluye pedestal, micrófono.	1	140,00	140,00

Nota. La tabla presenta los equipos electrónicos que se necesita para la academia.

El detalle de este equipo se encuentra en el Anexo 2.

Tabla 12*Muebles para oficina y zona de espera*

Muebles para oficina y zona de espera				
Nombre	Descripción	Cantidad	Precio	Total
Sillas de espera	3 puestos, metal.	2	150,00	300,00
Escritorio	Madera, archivador	1	130,00	130,00
Archivador	4 cajones, metal y plástico	1	80,00	80,00

Nota. La tabla presenta muebles para oficina para uso de la Academia. El detalle de estos muebles se encuentra en el Anexo 2

Tabla 13*Implementos para entrenamientos*

Implementos para entrenamientos				
Nombre	Descripción	Cantidad	Precio	Total
Tatami	Espuma de alta densidad, grueso. Medida	30	25,00	750,00
Espejos	Planchas de 2,14 de alto y 1,65 de ancho	2	75,00	130,00
Steps	Madera reforzada con superficie antideslizante	15	20,00	300,00
Pateadores	Absorción de golpes, espuma EVA Lution, Tecnología EZ Grip	8	9,00	72,00
Colchonetas	Cuerina, alto tráfico.	4	18,00	72,00
Barras para Ballet	Metal, 2,80 m.	1	120,00	120,00
Botiquín	Implementos para botiquín	1	9,00	9,00

Nota. La tabla presenta implementos para entrenamiento de las diferentes actividades de la academia. El detalle de estos implementos se encuentra en el Anexo 3

Cada uno de los implementos, artículos, enseres, etc antes detallados en las tablas son necesarios para iniciar este proyecto y así poder brindar el mejor servicio a los bailarines y deportistas que ingresen a la Academia Jordance, dándonos un valor total de 2860,00 en activos fijos.

Tabla 14*Permisos y requisitos de funcionamiento*

Permisos y requisitos de funcionamiento		
Nombres	Descripción	Requisitos
RUC o RISE	Registro Único de Contribuyente o Régimen Impositivo Simplificado es un instrumento que permite realizar actividades económicas. Para realizar la inscripción se puede hacerlo de manera virtual o presencialmente. (Servicio de Rentas Internas, s.f.)	Original cédula de identidad Original de certificado de votación Original y copia de la planilla de servicios. Original y copia de la factura por el servicio de televisión pagada o servicio de internet. (Servicio de Rentas Internas, s.f.)
Patente municipal	Es un impuesto que pagan todas las personas que tienen una actividad económica en la Distrito Metropolitano de Quito. El trámite se lo puede realizar en línea. (Alcaldía Quito, 2016)	Copia del RUC Copia de la cédula de identidad Copia de la papeleta de votación Formulario de inscripción de patente Copia planilla de servicios (Alcaldía Quito, 2016)
Permiso de Bomberos	Es la autorización que brinda el cuerpo de bomberos para funcionamiento y vigencia de locales comerciales por un año. (Bomberos Quito, s.f.) La solicitud se lo puede realizar en línea.	Solicitud de Inspección Copia de la cédula de identidad
LUAE	Es el permiso de funcionamiento que otorga el Gobierno Autónomo Descentralizado de Quito, al desarrollo de actividades económicas. (Portal Servicios Municipales, s.f.) Se lo puede realizar en la página de bomberos.	Obtener el registro de Patente Municipal, y efectuar el pago de dicho impuesto y Tasas relacionadas con el desarrollo de su actividad económica, del año inmediato anterior siempre y cuando sea exigible. Conocer el número de predio del establecimiento en donde realiza la actividad económica. Mantener actualizado el RUC. (Gob.ec, s.f.)

Registro de Empleador	Trámite orientado a emitir un certificado de empleador a los solicitantes, el mismo que será emitido por el sistema informático institucional de historia laboral. (Gob.ec, s.f.) Se puede realizar en línea.	Ingresa al portal www.iesg.gob.ec ; opción Empleadores, dé clic en Registro de nuevo empleador Complete el formulario que emite –automáticamente- el sistema; llene todos los campos. (IESG, s.f.)
-----------------------	---	---

Nota. La tabla presenta los permisos y requisitos que necesita una empresa debe solicitar para mantenerse en funcionamiento.

Según lo investigado se puede evidenciar que cada uno de estos permisos no tiene costo para apertura, pero tiene valores que deben ser cancelados cada cierto tiempo ya que se necesitan de estos para que una organización pueda funcionar, es decir son autorizaciones legales.

Tabla 15

Material de limpieza

Material de limpieza			
Material	Cantidad	Precio unit.	Precio total mensual
Escoba	2	4.5	9
Trapiador	2	4.68	9.36
Balde	2	3.5	7
Recogedor	1	2.11	2.11
Desengrasantes	1	7	7
Cloro	1	3.5	3.5
Papel higienico	4	2	8
Papel toalla	4	2	8
Total			53.97
Mensual			53.97
Trimestral			161.91
Anual			647.64

Nota. La tabla presenta los materiales y precios que se necesita la empresa para mantener la limpieza.

Tabla 16*Material de oficina*

Material de oficina			
Material	Cantidad	Precio unit.	Precio total mensual
Resma papel	5	3.5	17.5
Esferos	10	0.35	3.5
Carpetas	10	1	10
Archivadores	6	7.5	45
Cuadernos	2	1.5	3
Engrampadoras	1	4	4
Perforadoras	1	4	4
Resaltador	3	0.8	2.4
Total			89.4
Mensual			89.4
Semestral			536.4
Anual			1072.8

Nota. La tabla presenta los materiales y precios que se necesita la empresa para organizar documentación.

La empresa debe contar con material de limpieza y oficina para brindar un servicio de calidad, todos estos artículos son indispensables por lo que en un año se necesita un presupuesto de 1720,00 para todo el año.

Tabla 17*Servicios Básicos*

Servicios básicos			
Descripción	Pago mensual	Pago semestral	Pago anual
Agua	8	48	96
Luz	12	72	144
Teléfono	18	108	216
Internet	20	120	240
	58	348	696

Nota. La tabla presenta los precios de los Servicios Básicos que tendrá la empresa, Información obtenida por investigación de campo.

Tabla 18*Arriendo del local comercial en el sector elegido*

Arriendo		
Pago mensual	Pago semestral	Pago anual
400	2400	4800

Nota. La tabla presenta el valor a cancelar por el arriendo del local comercial en el sector elegido para la realización de la empresa.

Los servicios básicos y el arriendo son valores se podría decir que son los más esenciales para que una empresa funcione con total normalidad. El total de servicios básicos y arriendo para un año es de 5496,00.

Capital Humano

El capital humano es el valor económico de las habilidades, conocimiento y experiencias de una persona, que se utiliza para producir bienes o servicios. (Arias A. S., 2024)

Tabla 19*Sueldos y aportaciones IESS*

PERSONAL	SUELDO S	ANUA L	IESS EMP. EMP.	IESS EMPRES A	GASTO SUELDO S ANUAL
			544.3		
Jefe Administrativo	480	5760	2	699.84	5915.52
Entrenador de Taekwondo	460	5520	4	670.68	5669.04
			521.6		
Profesora de Baile	460	5520	4	670.68	5669.04
			1587.		
TOTAL	1400	16800	6	2041.2	17253.6

Nota. La tabla presenta los sueldos que tendrán los empleados de la empresa.

Tabla 20*Decimos de los sueldos para empleados*

PERSONAL	SUELDO S	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Jefe Administrativo	480	450	480	930
Entrenador de Taekwondo	460	460	460	920
Profesora de Baile	460	460	460	920
TOTAL	1400	1370	1400	2770

Nota. La tabla presenta los décimos de los sueldos que tendrán los empleados de la empresa.

Tabla 21*Total, de sueldos y decimos*

<u>TOTAL SUELDOS</u>	<u>TOT. DECIMOS</u>	<u>TOT. ANUAL</u>
17253.6	2770	20023.6

Nota. La tabla presenta el total de sueldos y decimos.

Para realizar el cálculo del capital humano antes expuesto se tomó en cuenta todos los beneficios de ley como son el seguro social, decimos cuarto y tercer sueldo para los 3 empleados incluyendo al jefe administrativo para la Academia Jordance.

Al finalizar el año de trabajo hay que sumarle el 15% de utilidades al año que recibe la empresa, de las cuales el 10% se divide para los empleados de la empresa y el 5% restante se entrega a las personas que tengan cargas familiares como hijos y cónyuge.

Total, de inversión

Para conocer el total de inversión para el funcionamiento de la empresa y como se financiará el mismo se tomará en cuenta los activos fijos, capital de trabajo.

Tabla 22

Total, Inversión para el proyecto.

INVERSIONES		
ACTIVOS FIJOS		
Equipos Ind./ seguridad	199	199
Equipos de Computación - Sonido	698	698
Muebles - enseres - implementos de entrenamiento	1963	1963
Total	2860	2860
CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	5008.4	20023.6
Servicios Básicos	174	696
Material oficina	268.2	1072.8
Material limpieza	161.91	647.64
Gastos documentos, permisos	6.85	27.4
Alquiler local	1200	4800
Publicidad	84	336
Adquisición productos	1800	7200
Gastos financieros	920.285	3,681.14
TOTAL	12483.65	38,484.58
TOTAL DE INVERSIÓN	15,343.65	41.344.58

Nota. La tabla presenta el total de inversión que tendrá este proyecto.

Con las tablas anteriormente expuestas podemos concluir que el total de activos fijos es de 2860,00 y el total de capital de trabajo es de 38,484.58 en el año.

Como resultado se obtiene 41.344.58 de inversión para empezar este proyecto.

Depreciación de activos

A continuación, se presenta la tabla con los artículos que están sujetos a depreciación con su respectivo porcentaje y valores.

Tabla 23*Depreciación activos fijos (en línea recta)*

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS (en línea recta)			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Ind.	199	10%	19.9
Edificio	0	5%	0
Vehículos	0	20%	0
Equipos de Computación	698	33.33%	232.6434
Muebles y Enseres	1963	10%	196.3
			448.84

Nota. La tabla presenta la depreciación que tienen los productos por uso y paso del tiempo.

Estructura de capital

Para obtener el capital que se necesita para crear la Academia Jordance se tomará en cuenta el 36% que pertenece al capital propio que se invertirá, siendo un total de 15,000 y el restante 64% pertenece a un crédito de 26,344.58 a 5 años plazo solicitado al Banco Solidario que cuenta con una tasa de interés del 14%.

El costo es el 13% como capital propio y el 14% del capital financiero; considerando la tasa pasiva y riesgo país.

En base a la tasa de descuento hay un 4,7% en el capital propio y un 8,9% correspondiente al capital financiero.

Tabla 24*Estructura del Capital*

ESTRUCTURA DE CAPITAL				
		Estructura	Costo	TD
Capital Propio	15,000	36%	13%	4.7%
Capital Financiero	26,345	64%	14%	8.9%
TOTAL				
INVERSIÓN	41,344.58	100%		13.6% TMAR

Nota. Tabla de detalle de la estructura del capital.

TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)

Es el índice de rentabilidad razonable que un emprendedor espera obtener de una inversión, tomando en cuenta el riesgo y el costo que implicar ejecutar de la misma. (Lifeder, 2016). Según la tabla anterior de estructura del capital Academia Jordance obtiene el 13,6% como la tasa mínima de rendimiento.

Tabla 25*Tabla de amortización*

Principal: 26,344.58		Principal e Intereses: 36,779.54		
Intereses: 10,434.96		Tasa de Interés: 14.00%		
Total, de Pagos 36,779.54		Numero de Periodos: 60		
		Frecuencia de Pago: Mensual		
		Numero de Cuotas: 60		
		Periodo de Gracia: 0		
Periodo	Principal	Cuota de Pago	Intereses	Amortización
1	305.64	612.99	307.35	26,038.94
2	309.20	612.99	303.79	25,729.74
3	312.81	612.99	300.18	25,416.92
4	316.46	612.99	296.53	25,100.46

5	320.15	612.99	292.84	24,780.31
6	323.89	612.99	289.10	24,456.42
7	327.67	612.99	285.32	24,128.75
8	331.49	612.99	281.50	23,797.26
9	335.36	612.99	277.63	23,461.91
10	339.27	612.99	273.72	23,122.64
11	343.23	612.99	269.76	22,779.41
12	347.23	612.99	265.76	22,432.17
13	351.28	612.99	261.71	22,080.89
14	355.38	612.99	257.61	21,725.51
15	359.53	612.99	253.46	21,365.98
16	363.72	612.99	249.27	21,002.26
17	367.97	612.99	245.03	20,634.29
18	372.26	612.99	240.73	20,262.03
19	376.60	612.99	236.39	19,885.43
20	381.00	612.99	232.00	19,504.44
21	385.44	612.99	227.55	19,119.00
22	389.94	612.99	223.05	18,729.06
23	394.49	612.99	218.51	18,334.57
24	399.09	612.99	213.90	17,935.48
25	403.74	612.99	209.25	17,531.74
26	408.46	612.99	204.54	17,123.28
27	413.22	612.99	199.77	16,710.06
28	418.04	612.99	194.95	16,292.02
29	422.92	612.99	190.07	15,869.10
30	427.85	612.99	185.14	15,441.25
31	432.84	612.99	180.15	15,008.40
32	437.89	612.99	175.10	14,570.51
33	443.00	612.99	169.99	14,127.51
34	448.17	612.99	164.82	13,679.34
35	453.40	612.99	159.59	13,225.94
36	458.69	612.99	154.30	12,767.25

37	464.04	612.99	148.95	12,303.20
38	469.45	612.99	143.54	11,833.75
39	474.93	612.99	138.06	11,358.82
40	480.47	612.99	132.52	10,878.35
41	486.08	612.99	126.91	10,392.27
42	491.75	612.99	121.24	9,900.52
43	497.49	612.99	115.51	9,403.03
44	503.29	612.99	109.70	8,899.74
45	509.16	612.99	103.83	8,390.58
46	515.10	612.99	97.89	7,875.48
47	521.11	612.99	91.88	7,354.37
48	527.19	612.99	85.80	6,827.17
49	533.34	612.99	79.65	6,293.83
50	539.56	612.99	73.43	5,754.27
51	545.86	612.99	67.13	5,208.41
52	552.23	612.99	60.76	4,656.18
53	558.67	612.99	54.32	4,097.51
54	565.19	612.99	47.80	3,532.32
55	571.78	612.99	41.21	2,960.54
56	578.45	612.99	34.54	2,382.09
57	585.20	612.99	27.79	1,796.89
58	592.03	612.99	20.96	1,204.86
59	598.94	612.99	14.06	605.92
60	605.92	612.99	7.07	0.00
Total:	26,344.58	36,779.54	10,434.96	

Nota. La tabla presenta el cálculo de la amortización del préstamo y el interés de este.

Actividades claves

Las actividades que tendrá la Academia Jordance son de servicios:

Entrenamiento de ballet y baile.

Se implementará un cronograma trimestral de clases que contenga tanto la parte práctica como la teórica, el profesor será el encargado de presentar esta planificación y cumplirla a cabalidad.

Acondicionamiento físico dentro la bailoterapia.

Las clases de bailoterapia incluirá una planificación semanal que incluya no solo la bailoterapia si no también aeróbicos, step que también forman parte de esta disciplina.

Se utilizará un repertorio musical diferente cada día de entrenamiento, el mismo que será realizado por el profesor y lograr de esta manera que cada clase sea una experiencia diferente.

Entrenamiento del arte marcial taekwondo.

El taekwondo es un deporte no solo de práctica sino también de teoría que los deportistas deben ir aprendiendo en tiempos determinados, por esto necesario que el docente realice la planificación semestralmente que es el tiempo estipulado que los deportistas deben entrenar para ascender de cinturón.

Venta de uniformes y protecciones

La Academia proveerá a todos sus alumnos de los implementos y uniformes para que puedan desarrollarse dentro de cada disciplina y de esta forma brindar un servicio completo.

Bar

Dentro de la academia también se contará con un bar donde los clientes pueden adquirir productos relacionados al deporte como agua, hidratantes, jugos, batidos y por supuesto frutas.

Asociaciones claves

La academia tendrá asociaciones clave con entidades tales como:

Proveedores de implementos para taekwondo

Proveedor que confeccione uniformes

Profesionales en la salud

Entidades deportivas

Entidades relacionadas con el baile

Asociaciones de ofrecen programas alimenticios encaminados a la salud física.

Estructura de Costos

Academia Jordance empleará en su modelo de gestión Canvas los siguientes elementos:

Arriendo

Es necesario e importante incluir el valor por el arriendo del espacio que será utilizado para la creación del proyecto.

Empleados

Corresponde a sueldos y beneficios que tendrán los colaboradores.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio corresponde al nivel de actividad en el cual los ingresos y los costos son iguales, es decir, en esta etapa la empresa no debe ganar ni perder, los ingresos de la empresa cubren todos los costos fijos y variables.

Tabla 26

Tabla de costos fijos

Costos Fijos

Arriendo	400
Sueldos	1400
Servicios Básicos	58
TOTAL fijos	1858

Costos variables

Mantenimiento y reposición de implementos	100,00
Contrato a profesores por hora	10,00
TOTAL variables	110
TOTAL	1968

Nota. Detalle de costos fijos y variables

Tabla 27**Margen de contribución****Costo de mensualidades para los cursos**

Precio	35,00
Costo	17,75
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN
	17,25

Nota. Detalle de precio, costo y margen de contribución

El margen de contribución para este proyecto se determinó tomando en cuenta el costo que implica brindar cualquiera de los cursos que es 17,75 y el precio estimado por la membrecía que es de 35,00, lo que tenemos como resultado que el margen de contribución de los cursos es de 17,25.

El precio se determinó según la investigación que se hizo en centros cercanos al sector que cobran mensualidades similares a 35,00\$

El costo se determinó tomando en cuenta los costos fijos y variables y dividiendo para la cantidad de membresías que se estima vender.

Tabla 28***Formula del punto de equilibrio***

PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCION			
PE=	114		
114	Mensualidades	3,8	diario

Nota. Cálculo del punto de equilibrio

Con esto podemos concluir que para obtener un punto de equilibrio se debe vender 114 membresías mensuales para cubrir el valor de costos fijos y variables de 1968.

Tabla 29

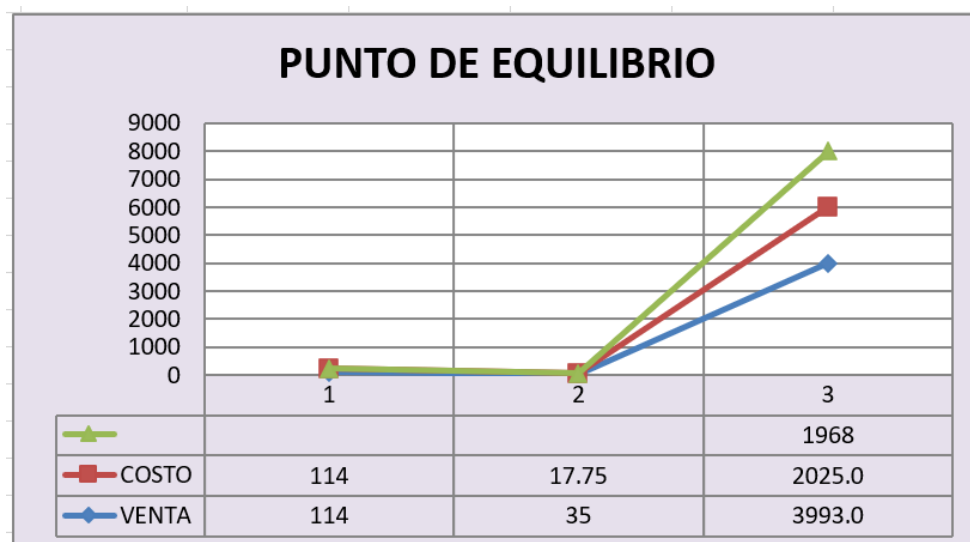
Punto de equilibrio.

VENTA	114	35	3993
COSTO	114	17.75	2025
			1968

Nota. Análisis punto de equilibrio.

Figura 11

Punto de equilibrio



Nota. Análisis punto de equilibrio.

Según la tabla y el gráfico podemos concluir que la Academia debe vender 114 membresías para cubrir los costos fijos y variables

CAPÍTULO V

Conclusiones

- La investigación de mercado ha permitido identificar claramente la demanda real en el segmento elegido. Los resultados indican que existe una oportunidad significativa para la empresa, con un perfil de consumidor que busca actividades que le beneficien a su salud física y emocional.
- El marco teórico desarrollado proporciona una base sólida para comprender las dinámicas del mercado y las teorías relevantes que sustentan el proyecto.
- La elaboración del marketing mix es clave para definir las estrategias de producto, precio, promoción y plaza. La personalización de estas estrategias para el público objetivo aumentará la efectividad de las campañas y la satisfacción del cliente.
- Establecer rutinas de trabajo en el centro demuestra ser esencial para fomentar un ambiente organizativo eficiente y motivador.
- La aplicación de la estructura CANVAS ha permitido visualizar de manera clara y concisa los elementos clave del modelo de negocio. Este enfoque ha facilitado la identificación de socios estratégicos, actividades clave, recursos necesarios y propuestas de valor únicas, fortaleciendo así la viabilidad y sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

Recomendaciones

- Implementar encuestas de satisfacción y feedback continuo con los consumidores para ajustar la oferta según sus necesidades cambiantes y mejorar la propuesta de valor.
- Organizar talleres y sesiones informativas para compartir el marco teórico con todos los empleados, asegurando que comprendan su relevancia y aplicación en el día a día.
- Incluir estrategias de marketing digital efectivas, como redes sociales y marketing de contenido, para alcanzar y conectar con el público interesado en nuestro servicio.
- Fomentar una cultura de innovación dentro del equipo, donde se aliente a los empleados a proponer nuevas prácticas y mejoras en los procesos existentes.
- Incluir a diferentes partes interesadas, como socios estratégicos y clientes, en la revisión del modelo CANVAS para obtener diversas perspectivas y mejorar como empresa.

Referencias

- Academy, G. D. (18 de Mayo de 2023). Obtenido de <https://academiasgolden.com/goldenblog/2023/5/18/qu-es-el-baile>
- Academy, G. D. (28 de Noviembre de 2023). Obtenido de <https://academiasgolden.com/goldenblog/2023/11/28/tipos-de-danza>
- Alcaldía Quito. (Julio de 2016). Obtenido de https://www.quito.gob.ec/documents/Portal_tributario/Guia_patentes_1.5x mil.pdf
- Arias, A. S. (20 de febrero de 2024). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capital-humano.html>
- Arias, P. S. (9 de Abril de 2024). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/mercadotecnia-marketing.html>
- Bomberos Quito. (s.f.). Obtenido de <https://portalat.bomberosquito.gob.ec:8181/Documentos-war/solicitudVista.jsf?p=SRVPRV>
- Briceño, G. (25 de Febrero de 2024). *Euston96*. Obtenido de <https://www.euston96.com/activo-fijo/>
- Cajal, A. (12 de junio de 2023). *Lifeder*. Obtenido de https://www.lifeder.com/historia-origen-deporte/#google_vignette
- Cardona, S. (4 de Septiembre de 2020). Obtenido de <https://artesmarcialesinfo.com/2020/09/04/definicion-de-las-artes-marciales/>
- Castro, J. (2 de Junio de 2022). *Blog Corponet*. Obtenido de <https://blog.corponet.com/empresas-de-servicios-sus-caracteristicas-y-retos>
- Clavijo, C. (11 de Abril de 2024). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas#que-es>
- Clinic, M. (10 de Agosto de 2023). Obtenido de <https://www.mayoclinic.org/es/healthy-lifestyle/stress-management/in-depth/stress-symptoms/art-20050987>
- Corvo, H. S. (22 de Mayo de 2022). *Lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/inversion-inicial/#:~:text=La%20inversi%C3%B3n%20inicial%20en%20una%20em>

presa%2C%20o%20capital,equipos%20y%20suministros%2C%20y%20la
%20contrataci%C3%B3n%20de%20empleados.

Crehana. (2024). Obtenido de <https://ayuda.crehana.com/es/articles/6070903-que-son-las-academias>

Gob.ec. (s.f.). Obtenido de <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20necesito%20para%20hacer%20el%20tr%C3%A1mite?%20Requisitos>

Gob.ec. (s.f.). Obtenido de <https://www.gob.ec/iess/tramites/certificado-registro-empleador>

IESS. (s.f.). Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/afiliacion-cobertura-pf/#:~:text=AL%20PORTAL%20IESS%3F-1.,sistema%3B%20llene%20todos%20los%20campos.>

Informa, Q. (13 de Julio de 2022). Obtenido de <https://www.quitoinforma.gob.ec/2022/07/13/municipio-en-tu-barrio-llegara-con-sus-servicios-a-caupicho/>

Lifeder. (26 de julio de 2016). Obtenido de <https://www.lifeder.com/tmar-tasa-minima-aceptable-rendimiento/>

Lifeder. (9 de enero de 2023). Obtenido de <https://www.lifeder.com/encuesta/>

Maps, G. (2024). Obtenido de https://www.google.com/maps/@-0.3276126,-78.5424181,17.25z?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI0MDgyOC4wIKXMDSOA SAFQAw%3D%3D

Marciales, S. A. (2024). Obtenido de <https://soloartesmarciales.com/blogs/news/equipacion-indispensable-para-hacer-taekwondo-todo-lo-necesario-para-un-taekwondista>

Marketing, O. (2024). *One Marketing*. Obtenido de <https://onemarketing.es/definicion-de-empresa-y-clasificacion-tipos-funciones-y-valores-institucionales/>

MasTKD. (26 de Marzo de 2009). Obtenido de <https://mastkd.com/2009/03/que-es-el-taekwondo/>

México, U. K. (2017). Obtenido de <https://www.unitedkravmaga.com.mx/que-es-defensa-personal/>

Muente, G. (1 de Noviembre de 2019). *Rockcontent*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/segmentacion-psicografica/>

- Muguira, A. (2024). *QuestionPro*. Obtenido de https://www.questionpro.com/blog/es/tipos-de-investigacion-de-mercados/#investigacion_descriptiva
- Ortega, C. (2024). *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/metodo-analitico/>
- Parra, A. (2024). *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-segmentacion-de-mercados/>
- Portal Servicios Municipales. (s.f.). Obtenido de https://pam.quito.gob.ec/MDMQ_PORTAL_LUAE_WEB/Autenticacion/AutenticacionPatentes.aspx
- Porto, J. P. (9 de Mayo de 2022). *Definición.De*. Obtenido de <https://definicion.de/taekwondo/>
- Porto, J. P. (19 de Enero de 2023). *Definición.De*. Obtenido de <https://definicion.de/academia/#:~:text=La%20palabra%20surge%20en%20Grecia,ciencias%20naturales%2C%20dial%C3%A9ctica%20y%20matem%C3%A1ticas>
- QuestionPro*. (2024). Obtenido de <https://www.questionpro.com/es/encuesta-de-mercado.html>
- QuestionPro*. (2024). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/tabulador-de-encuestas/#:~:text=El%20tabulador%20de%20encuestas%20se,la%20conclusi%C3%B3n%20de%20la%20investigaci%C3%B3n>
- QuestionPro*. (2024). *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/es/estudio-de-mercado.html>
- Quiroa, M. (05 de Febrero de 2024). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/mercado.html>
- Quiroga, A. (Noviembre de 2011). *Blogspot*. Obtenido de <https://alejandraquiroga1981.blogspot.com/p/plan-de-muestreo.html>
- Restrepo, A. (5 de Julio de 2023). *Tena*. Obtenido de <https://www.tena.com.ec/academia-tena/que-es-la-bailoterapia-y-para-que-sirve/>

Reyes, E. (18 de Noviembre de 2022). *Emprendedor Inteligente*. Obtenido de <https://www.emprendedorinteligente.com/clasificacion-de-las-empresas-segun-su-actividad/>

Rodrigues, N. (3 de Mayo de 2024). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/estructura-costos>

Santos, D. (18 de Marzo de 2024). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/marketing-mix>

Sarzosa, A. (19 de Agosto de 2024).

Servicio de Rentas Internas. (s.f.). Obtenido de file:///C:/Users/sando/Downloads/Triptico%2003%20Obtener%20mi%20RUC_web.pdf

Sumup. (2024). *Sumup*. Obtenido de <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/marketing-mix/>

Velázquez, A. (2024). *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-exploratoria/>

ANEXOS
ANEXO 1

Certificado de Población Conjuntos Terranova

Quito a, 19 de agosto de 2024

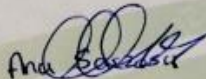
CERTIFICACION

A petición verbal del interesado Señor JUAN CARLOS VASQUEZ GORDILLO con CI. 1722274444 estudiante del Instituto Tecnológico Universitario ITI emito la siguiente información del la Mz #7 del conjunto habitacional Terranova en calidad de presidente de la misma.

En la manzana #7 del conjunto Habitacional Terranova existen 136 viviendas de las cuales 120 se encuentran habitadas, dando una población de 120 familias en la actualidad.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad el interesado puede hacer uso de esta información para los fines educativos pertinentes.

Atentamente



MGs. Anita Sarzosa

Presidente

**Trabajamos en
conjunto**

Correo: conjuntosterranova07outlook.com

Telefono: 0984751319

QUITO-ECUADOR

ANEXO 2

Encuesta



Encuesta para espacio enfocado en las artes y el deporte

Tu opinión nos interesa, esta encuesta nos ayudará a conocer la viabilidad para la creación de una academia de baile y defensa personal.

Sin título

Descripción (opcional)

¿Considera que su familia práctica actividades beneficiosas para la salud emocional y física?

☐ SI

☐ NO

¿Le gustaría a usted o algún integrante de su familia practicar alguna actividad que fomente el arte y el deporte?

☐ SI

☐ NO

¿Cree que es importante la creación de un espacio donde su familia pueda practicar actividades de arte y deporte?

☐ SI

☐ NO

☐ SI

☐ NO

¿Le gustaría que sus hijos aprendan a bailar? *

☐ SI

☐ NO

¿Cree que es importante aprender defensa personal? *

☐ SI

☐ NO

¿Le gustaría que sus hijos se desarrollen en las artes marciales (taekwondo)? *

☐ SI

☐ NO

¿Qué horario tiene disponible sus hijos para realizar actividades extracurriculares? *

☐ MATUTINO

☐ VESPERTINO

☐ NOCTURNO

¿Usted cree que podría incluir a la bailoterapia en actividades que le gustaría realizar? *

☐ SI

☐ NO

ANEXO 3

Figura 1

Cámaras de seguridad



Nota. Imagen muestra equipo completo de cámaras de seguridad. Tomada de Marketplace de Facebook [Marketplace - Cámaras de seguridad | Facebook](#)

Figura 2

Computadora de escritorio



Nota. Imagen muestra computadora completa. Tomada de Marketplace de Facebook [Marketplace - CPUs / Computadoras de Escritorio Nuevas!! AMD Ryzen | Facebook](#)

Figura 3

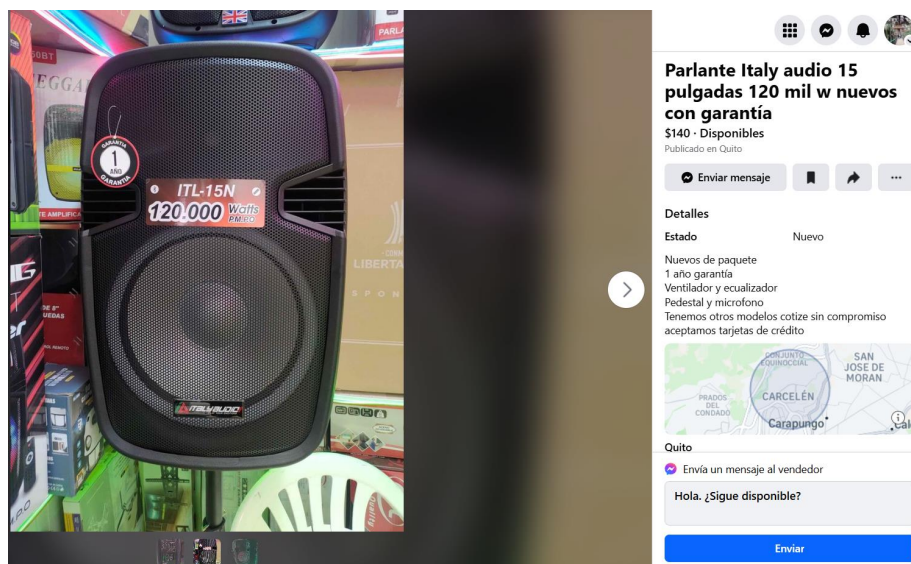
Impresora



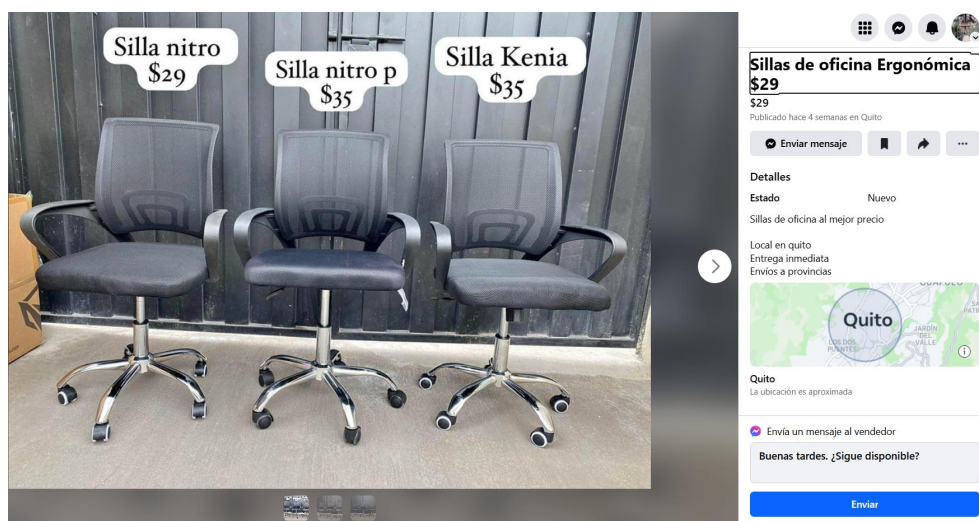
Nota. Imagen muestra impresora Epson. Tomada de Marketplace de Facebook
[Marketplace - IMPRESORAS EN LIQUIDACION | Facebook](#)

Figura 4

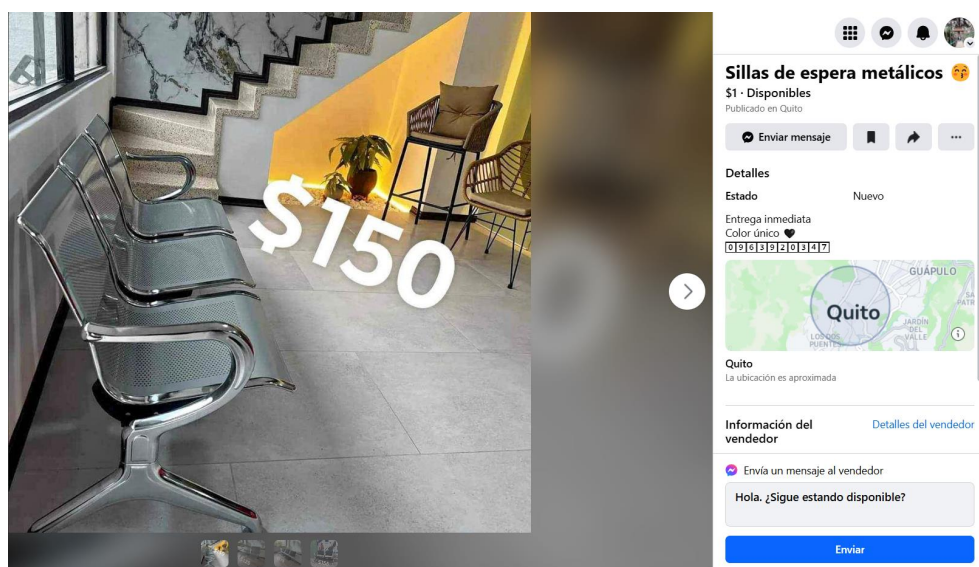
Parlante



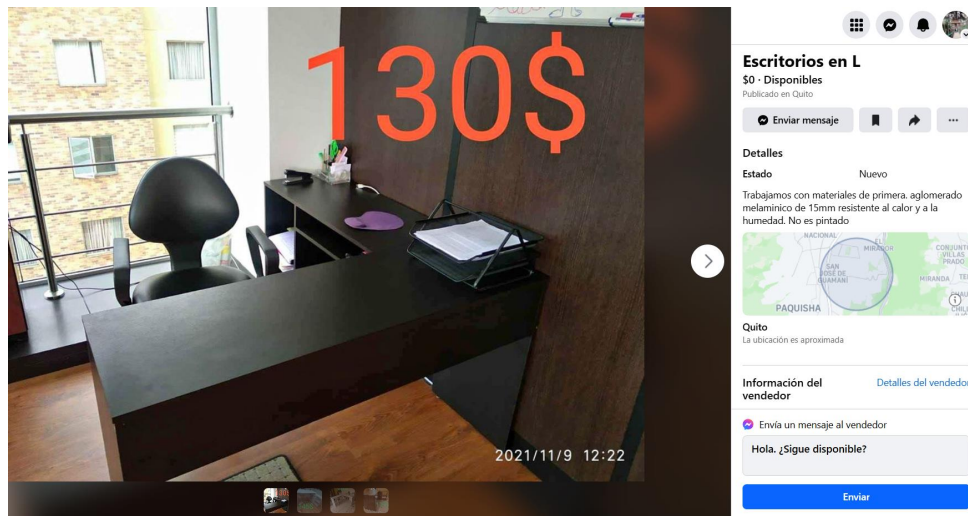
Nota. Imagen muestra parlante para las clases de baile. Tomado de Marketplace de Facebook
[Marketplace - Parlante Italy audio 15 pulgadas 120 mil w nuevos con garantía | Facebook](#)

Figura 5*Silla para oficina*

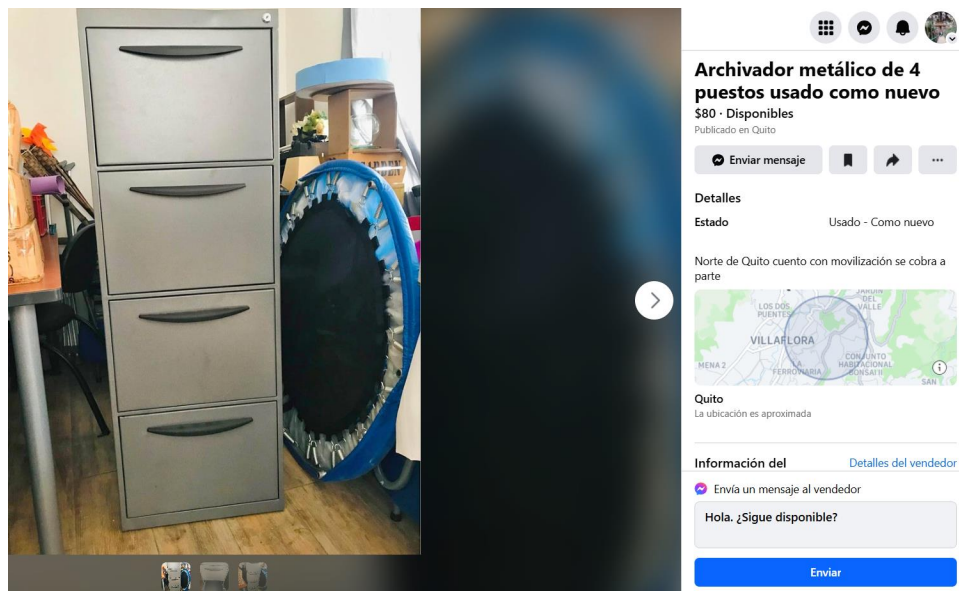
Nota. Imagen muestra silla para oficina. Tomado de Marketplace de Facebook
[Marketplace - Sillas de oficina Ergonómica \\$29 | Facebook](#)

Figura 6*Sillas de espera*

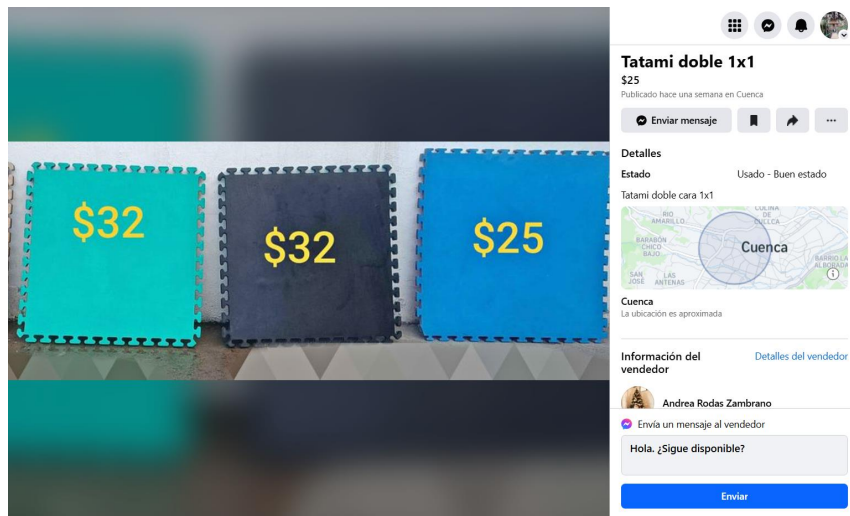
Nota. Imagen muestra silla de espera para área de padres de familia. Tomada de Marketplace de Facebook
[Marketplace - Sillas de espera metálicos 🇪🇨 | Facebook](#)

Figura 7*Escritorio*

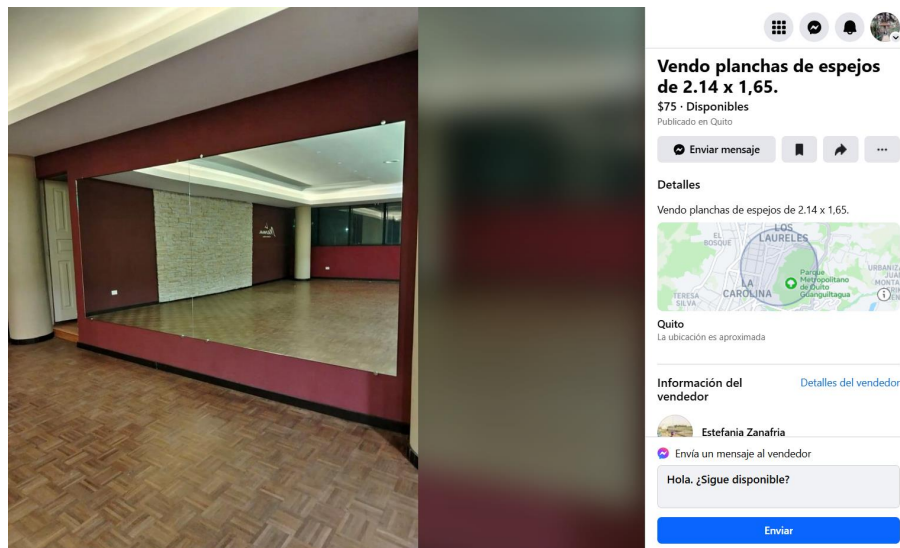
Nota. Imagen muestra escritorio para recepción. Tomada de Marketplace de Facebook [Marketplace - Escritorios en L | Facebook](#)

Figura 8*Archivador*

Nota. Archivador para oficina y recepción utilizado para organizar documentos. Tomada de Marketplace de Facebook. [Marketplace - Archivador metálico de 4 puestos usado como nuevo | Facebook](#)

Figura 9*Tatami*

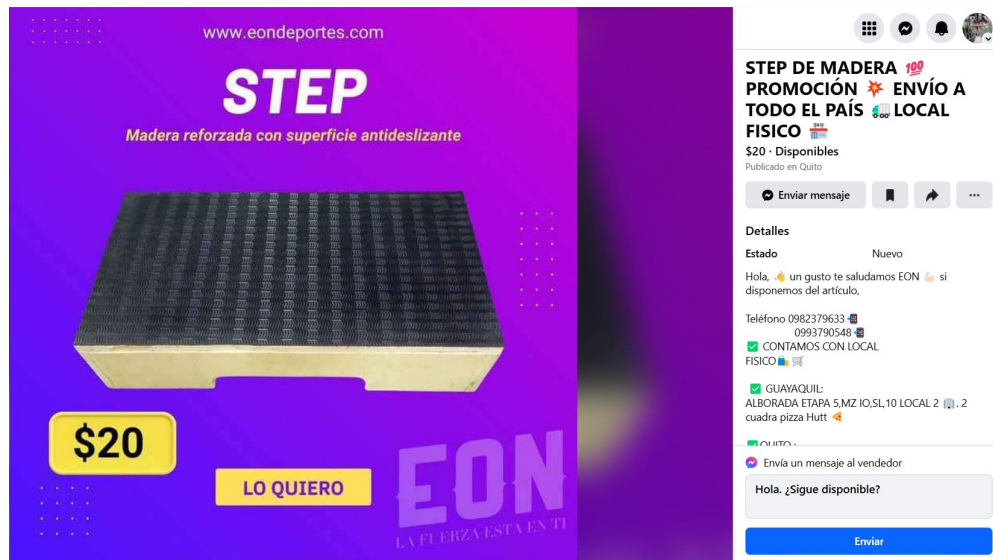
Nota. La imagen muestra tatami que es utilizado para cubrir el piso para evitar golpes al momento de una caída. Tomada de Marketplace de Facebook [Marketplace - Tatamis de oferta grande | Facebook](#)

Figura 10*Espejos*

Nota. Imagen muestra espejos grandas para cubrir una pared de la Academia. Tomada de Marketplace de Facebook [Marketplace - Vendo planchas de espejos de 2.14 x 1,65. | Facebook](#)

Figura 11

Steps



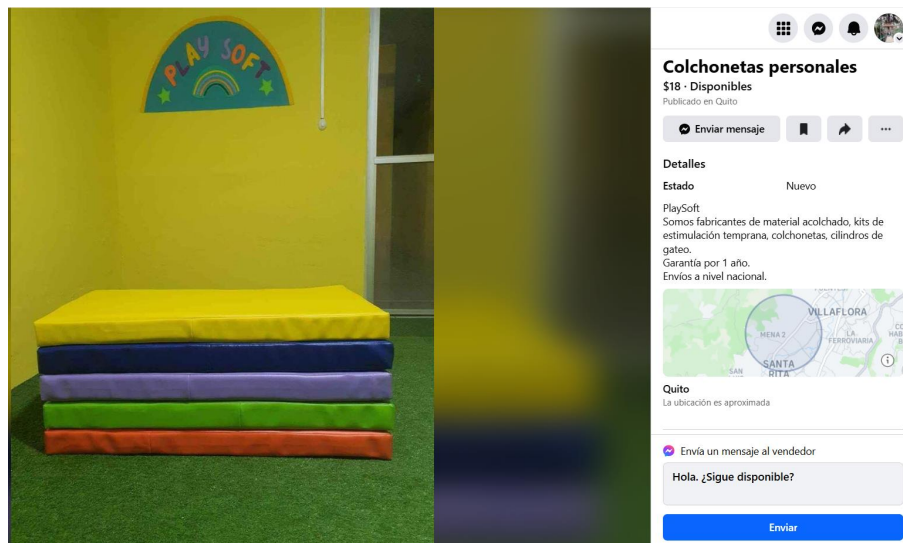
Nota. Imagen muestra step que se utiliza para bailoterapia y taekwondo. Tomado de marketplace de Facebook [Marketplace - STEP DE MADERA 100 PROMOCIÓN ENVÍO A TODO EL PAÍS LOCAL FISICO | Facebook](#)

Figura 12

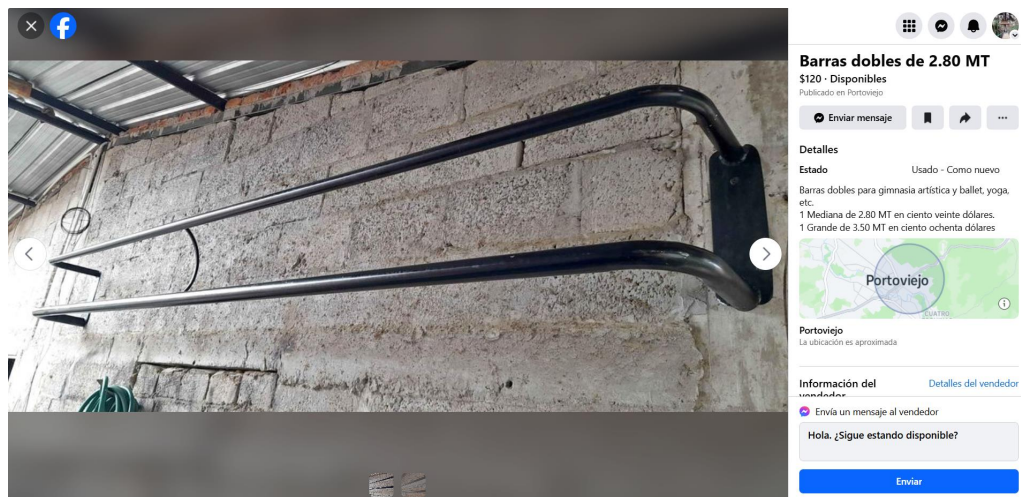
Pateador



Nota. Imagen muestra pateador para utilizar en el entramiento de taekwondo. Tomado de Marketplace de Facebook [Marketplace - Almohadilla De Entrenamiento Patadas Box Taekwondo | Facebook](#)

Figura 13*Colchonetas.*

Nota. La imagen muestra colchonetas utilizadas para diferentes ejercicios.
Tomada de Marketplace de Facebook [Marketplace - Colchonetas personales | Facebook](#)

Figura 14*Barra de ballet*

Nota. La imagen muestra barra de metal que se utiliza para ballet. Tomada de Marketplace de Facebook [Marketplace - Barras dobles de 2.80 MT | Facebook](#)

Figura 15

Extintor

EXTINTOR PQS 10 LBS

- Soporte de pared
- 1 año de garantía
- Envío
- Instalación

24.99

0 9 6 8 4 3 6 2 1 7

Extintores nuevos de 10 libras
 \$24 · Disponibles
 Publicado en Quito
 Entrega en la puerta

Enviar mensaje

Detalles
 Estado Nuevo
 Extintores nuevos de 10 libras.
 En Delta extintores te ofrecemos equipos de calidad, para cumplir con los requisitos del permiso de funcionamiento de bomberos y aprobar.
 * Extintores Polvo Químico seco pqs, de 5, 10 libras
 * Extintores de CO2 dióxido de carbono

Más detalles
 0968436217

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigues estando disponible?

Enviar

Nota. La imagen muestra extintor de 10 libras. Tomada de Marketplace de Facebook [Marketplace - Extintores nuevos de 10 libras | Facebook](#)



Identificación de reporte de similitud: oid:11830:384161014

NOMBRE DEL TRABAJO

MONOGRAFÍA- JUAN VASQUEZ.docx

AUTOR

JUAN VASQUEZ JUAN VASQUEZ

RECuento DE PALABRAS

14164 Words

RECuento DE CARACTERES

78035 Characters

RECuento DE PÁGINAS

98 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

20.6MB

FECHA DE ENTREGA

Sep 22, 2024 5:58 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Sep 22, 2024 5:59 PM GMT-5**● 12% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 12% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Bloques de texto excluidos manualmente