



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACION  
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN  
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**TEMA**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA CONSTITUIR UNA ACADEMIA DE  
TAEKWONDO EN LA URBANIZACION VILLA CLUB CANTON  
DAULE”**

**TUTOR**

**MAE. WLADIMIR ALBERTO DEL ROSARIO ALVARADO**

**AUTORES**

**MOSQUERA OLIVARES JHAIR ENRIQUE  
SALAZAR MONTENEGRO ERICK IVAN**

**GUAYAQUIL**

**2024**

## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS

#### TÍTULO Y SUBTÍTULO:

Plan de negocios para constituir una academia de Taekwondo en la urbanización Villa Club del cantón Daule

#### AUTOR/ES:

Mosquera Olivares Jhair Enrique  
Salazar Montenegro Erick Iván

#### TUTOR:

Mae. Del Rosario Alvarado Wladimir Alberto

#### INSTITUCIÓN:

Universidad Laica Vicente  
Rocafuerte de Guayaquil

#### Grado obtenido:

Licenciado en Administración de empresas

#### FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

#### CARRERA:

Administración de empresas

#### FECHA DE

PUBLICACIÓN: 2024

#### N. DE PÁGS: 116

**ÁREAS TEMÁTICAS:** Educación Comercial y Administración

**PALABRAS CLAVE:** Comercio, Enseñanza, Deporte, Usuario.

**RESUMEN:** El proyecto se basa en la creación de un plan de negocios para constituir una academia de Taekwondo en la urbanización de villa club del cantón Daule. Al tratarse sobre la defensa personal llama la atención de quienes desean aprender este deporte y al no existir una academia con estas características en la zona de Villa club se hace aún más atractiva para quienes deseen practicarlo.

En el sector se encuentran unas academias que se dedica a impartir clases de defensa personal, sea cual sea la rama o Taekwondo como tal y al ser una zona con una posible alta demanda llama la atención a quienes habitan el lugar.

A Ecuador no lo podemos identificar como un país con atletas que destaquen en esta disciplina, lo que hace interesante asumir el reto de recibir estudiantes, impartirles clases y que a largo o mediano plazo puedan destacar a nivel nacional

e internacional. El taekwondo es un arte marcial coreano, actualmente reconocido como un deporte olímpico a nivel mundial, son muchos los beneficios que esta arte marcial nos ofrece como deporte es por eso que viendo la necesidad que tiene el ser humano, primero de cuidar su salud física y mental, así como crear un espacio en su vida donde la persona pueda desarrollar habilidades motrices crear metas a largo y corto plazo en su vida, socializar, crear más vínculos con otros individuos y sentir una sensación de logro en su vida, se genera este negocio.

<b>N. DE REGISTRO (en base de datos):</b>	<b>N. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (Web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<b>SI</b> <input checked="checked" type="checkbox"/>	<b>NO</b> <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b> Mosquera Olivares Jhair Enrique Salazar Montenegro Erick Ivan	<b>Teléfono:</b> 0985076480  0989495938	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:jhairmosquera97@gmail.com">jhairmosquera97@gmail.com</a>  <a href="mailto:salazarmontenegroerick@gmail.com">salazarmontenegroerick@gmail.com</a>
<b>CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:</b>	Mgtr. Betty Aguilar Echeverria <b>Teléfono:</b> 259 6500 Ext. 201 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:baquilare@ulvr.edu.ec">baquilare@ulvr.edu.ec</a> Mgtr. Carlos Correa Gonzales <b>Teléfono:</b> 259 6500 Ext. <b>E-mail:</b> <a href="mailto:ccorreag@ulvr.edu.ec">ccorreag@ulvr.edu.ec</a>	

## CERTIFICADO DE SIMILITUD

### “PLAN DE NEGOCIOS PARA CONSTITUIR UNA ACADEMIA DE TAEKWONDO EN LA URBANIZACION VILLA CLUB CANTON DAULE

#### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>4</b> %	<b>4</b> %	<b>0</b> %	<b>%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

#### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.uta.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>2</b>	<b>hdl.handle.net</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>3</b>	<b>repositorio.puce.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>4</b>	<b>es.scribd.com</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>5</b>	<b>www.dspace.espol.edu.ec</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado



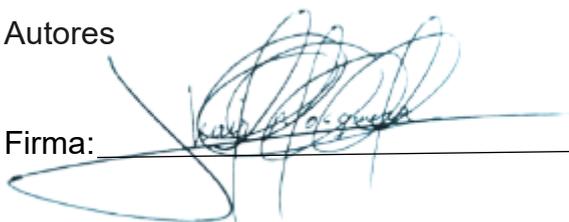
Firmado electrónicamente por:  
**WLADIMIR ALBERTO  
DEL ROSARIO  
ALVARADO**

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Los estudiantes egresados MOSQUERA OLIVARES JHAIR ENRIQUE, SALAZAR MONTENEGRO ERICK IVAN declaramos bajo juramento, que la autoría del presente Trabajo de Titulación, PLAN DE NEGOCIOS PARA CONSTITUIR UNA ACADEMIA DE TAEKWONDO EN LA URBANIZACION VILLA CLUB CANTON DAULE, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autores

Firma: 

JHAIR ENRIQUE MOSQUERA OLIVARES

C.I.0956075659

Firma: 

ERICK IVAN SALAZAR MONTENEGRO

C.I. 0931463632

## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL DOCENTE TUTOR**

En mi calidad de docente Tutor del Trabajo de Titulación PLAN DE NEGOCIOS PARA CONSTITUIR UNA ACADEMIA DE TAEKWONDO EN LA URBANIZACION DE VILLA CLUB CANTON DAULE, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

### **CERTIFICO:**

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Trabajo de Titulación, titulado: Titulación PLAN DE NEGOCIOS PARA CONSTITUIR UNA ACADEMIA DE TAEKWONDO EN LA URBANIZACION DE VILLA CLUB CANTON DAULE, presentado por el (los) estudiante (s) Mosquera Olivares Jhair Enrique y Salazar Montenegro Erick Iván como requisito previo, para optar al Título de Licenciado En Administración De Empresas encontrándose apto para su sustentación.



Firmado electrónicamente por:  
**WLADIMIR ALBERTO  
DEL ROSARIO  
ALVARADO**

Firma: \_\_\_\_\_

Wladimir Alberto del Rosario Alvarado

C.C. 0912819646

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer a todos aquellos maestros que ayudaron a mi formación academia, su apoyo y orientación fueron parte fundamental para lograr parte de este trabajo académico, agradezco especialmente al MGTR. Christian Xavier Proaño Piedra y a mi tutor MGTR. Del Rosario Wladimir por su guía y experta paciencia durante el proceso de elaboración de tesis.

Agradezco a mi familia por su gran amor incondicional y constante apoyo. A mis compañeros y amigos que siempre me dieron palabras de aliento y motivación para la elaboración de este proyecto.

Agradezco también a mis alumnos de la academia JM Taekwondo, fueron una parte fundamental para la realización de este proyecto y mi crecimiento profesional en la enseñanza de este arte marcial coreano.

**Jhair Enrique Mosquera Olivares**

## **AGRADECIMIENTO**

Primero quiero dar gracias a Dios que me ha bendecido con salud e inteligencia durante toda mi vida universitaria.

De igual forma mi total agradecimiento a todas las autoridades y personal que conforman la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, especialmente a la Facultad de Administración de empresas, a los docentes quienes impartiendo sus conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia, dedicación, apoyo incondicional y amistad.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento al MBA. Del Rosario Wladimir, principal colaborador durante todo este proceso, quien, con sudirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

**Erick Iván Salazar Montenegro**

## **DEDICATORIA**

Dedico mi trabajo de tesis primero a mi madre Isabel Olivares Sánchez que fue una de las personas que siempre me motivo a seguir a delante con mis estudios, a mis maestros de taekwondo Xavier Romero y Michel Mosquera que fueron una inspiración y ejemplo a seguir en este camino de las artes marciales.

Dedico de manera especial este trabajo a la CEO de la empresa Rectigamos S.A. La Sra. Cresencia Amada Mosquera Prieto, cuya inspiración y apoyo han sido fundamentales para mi formación personal y académica.

**Jhair Enrique Mosquera Olivares**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a Dios por permitirme hacer posible este logro académico. A mis padres, tíos y abuelos quienes con sus consejos y apoyo incondicional contribuyeron a lo largo de mi carrera universitaria.

Una dedicatoria especial al cielo a mi tío Felito, quien en vida fue como un segundo padre, quien me ayudó y aconsejó cuando más lo necesité, se lo feliz y orgulloso que está por este logro académico.

**Erick Iván Salazar Montenegro**

## RESUMEN

El proyecto se basa en la creación de un plan de negocios para establecer una academia de Taekwondo en la urbanización Villa Club del cantón Daule.

Al tratarse de defensa personal, llama la atención de quienes quieren aprender este deporte y al no existir una academia con estas características en la zona de Villa Club, se hace aún más atractivo para quienes quieren practicarlo.

En el sector existen algunas academias que se dedican a impartir clases de defensa personal, sea cual sea la rama o Taekwondo como tal, y al ser un área con una posible alta demanda, llama la atención de quienes habitan allí.

No podemos identificar a Ecuador como un país con deportistas que se destaquen en esta disciplina, lo que hace interesante asumir el reto de recibir alumnos, impartirles clases y a largo o mediano plazo puedan destacar a nivel nacional e internacional. El Taekwondo es un arte marcial coreano, actualmente reconocido como deporte olímpico a nivel mundial, son muchos los beneficios que nos brinda este arte marcial como deporte, es por eso que al ver la necesidad que tiene el ser humano, primeramente de cuidar su salud física y mental, así como de crear un espacio en su vida donde la persona pueda desarrollar habilidades motrices, crear metas a largo y corto plazo en su vida, socializar, crear más vínculos con otros individuos y sentir una sensación de logro en su vida, se genera este negocio.

Con el fin de no solo ayudar a cuidar la salud del practicante, sino también crear confianza y seguridad en la persona que practica taekwondo gracias a que aprenderá a cuidar su integridad física con técnicas marciales y sobre todo controlar su temperamento evitando así conflictos en su entorno social, ya estudiando los grandes beneficios que ofrece este deporte como arte marcial, comenzamos con la investigación de las oportunidades de negocio que se pueden generar al implementar una academia de enseñanza de taekwondo

donde existe un mercado adecuado y limitado para la enseñanza de este tipo de prácticas.

**PALABRAS CLAVES:** Comercio, Enseñanza, Deporte, Usuario.

## **ABSTRACT**

The project is based on the creation of a business plan to establish a Taekwondo academy in the Villa Club urbanization of the Daule canton.

As it is about self-defense, it attracts the attention of those who want to learn this sport and as there is no academy with these characteristics in the Villa Club area, it becomes even more attractive for those who want to practice it.

In the sector there are some academies that are dedicated to teaching self-defense classes, whatever the branch or Taekwondo as such, and being an area with a possible high demand, it attracts the attention of those who live there.

We cannot identify Ecuador as a country with athletes who stand out in this discipline, which makes it interesting to take on the challenge of receiving students, teaching them classes and in the long or medium term they can stand out at a national and international level.

Taekwondo is a Korean martial art, currently recognized as an Olympic sport worldwide, there are many benefits that this martial art offers us as a sport, that is why seeing the need that the human being has, first of all to take care of his physical and mental health, as well as to create a space in his life where the person can develop motor skills, create long and short term goals in his life, socialize, create more links with other individuals and feel a sense of achievement in his life, this business is generated.

In order to not only help take care of the health of the practitioner but also to create confidence and security in the person who practices taekwondo thanks to the fact that he will learn to take care of his physical integrity with martial techniques and above all control his temper thus avoiding conflicts in his social environment, already studying the great benefits that this sport offers as a martial art, we began with the investigation of the business opportunities that can be

generated by implementing a taekwondo teaching academy where there is an adequate and limited market for the teaching of this type of practices.

**KEYWORDS:** Trade, Teaching, Sport, User.

## ÍNDICE

INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I.....	3
1.1. Tema .....	3
1.2. Planteamiento del problema.....	3
1.3. Formulación del problema .....	4
1.3.1. Sistematización del problema.....	4
1.4. Objetivos Generales .....	4
1.5. Objetivos Específicos .....	4
1.6. Idea a Defender.....	5
1.7. Delimitación del Problema.....	5
1.8. Línea de Investigación Institucional .....	6
CAPITULO II .....	7
MARCO REFERENCIAL.....	7
2.1. Antecedentes.....	7
2.2. Marco Teórico .....	7
2.2. Marco teórico referencial .....	15
2.2.1. Viabilidad .....	15
2.2.2. Viabilidad financiera .....	15
2.2.3. Clase marcial.....	15
2.2.4. Descripción del negocio .....	16
2.2.5. Planificación estratégica.....	16
2.2.6. Estudio de mercado .....	17
2.2.7. Plan de marketing.....	17
2.2.8. Plan de comunicación tecnológica .....	18
2.2.9. Estudio técnico.....	18
2.2.10. Estudios financieros.....	19
2.3. Marco contextual.....	19
2.3.1. Misión .....	19
2.3.2. Visión.....	19
2.3.3. Estructura organizacional.....	20
2.3.4. Valores corporativos .....	20
2.4. Marco conceptual .....	21
2.4.1. Plan de negocios .....	21

2.4.2. Clases de Taekwondo .....	21
2.4.3. Poomsae.....	21
2.4.4. Sparring.....	22
2.4.5. Tatami .....	22
2.4.6. Illyo.....	22
2.5. Marco legal .....	22
2.5.1. Ley de Compañías .....	22
2.5.2. Permiso de funcionamiento .....	24
2.5.3. Servicio de Rentas Internas.....	24
CAPÍTULO III .....	25
MARCO METODOLÓGICO.....	25
3.1. Enfoque de la investigación .....	25
3.2. Alcance de la investigación.....	25
3.3. Técnica e instrumentos para obtener los datos .....	26
3.4. Población y muestra.....	27
CAPITULO IV .....	30
PROPUESTA.....	30
4.1. Tema.....	30
4.2. Análisis Situacional.....	30
4.2.1. Matriz FODA.....	30
4.3. Método CANVAS .....	31
CAPITULO V .....	37
5.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	37
5.2. Estudio financiero .....	51
5.2.1. Presupuesto de inversión.....	51
5.2.2. Inversión fija .....	51
Proyección de ingresos .....	66
Ingresos por inscripciones .....	66
Ingresos por toma de exámenes y ascensos.....	69
Ingresos por venta de uniformes.....	71

Proyección de gastos.....	72
Flujo de efectivo.....	74
Estados financieros.....	76
Balance inicial .....	76
Estado de resultados .....	77
Índices financieros.....	77
Ratios de rentabilidad .....	77
Ratios de gestión de operaciones.....	78
Análisis de sensibilidad .....	79
Punto de equilibrio.....	79
CONCLUSIONES.....	81
RECOMENDACIONES.....	83
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	84
ANEXOS .....	87

### ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1 .....	5
Imagen 2 .....	31
Imagen 3 .....	32

### INDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	7
Tabla 2.....	51
Tabla 3.....	53
Tabla 4.....	53
Tabla 6.....	54
Tabla 7.....	55
Tabla 8.....	57
Tabla 9.....	58
Tabla 10.....	59
Tabla 11.....	60
Tabla 12.....	61
Tabla 13.....	61
Tabla 14.....	62
Tabla 15.....	63
Tabla 16.....	63
Tabla 17.....	64

Tabla 18.....	64
Tabla 19.....	65
Tabla 20.....	66
Tabla 21.....	68
Tabla 22.....	70
Tabla 23.....	71
Tabla 24.....	71
Tabla 25.....	72
Tabla 26.....	72
Tabla 27.....	73
Tabla 28.....	75
Tabla 29.....	76
Tabla 30.....	77
Tabla 31.....	79

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1.....	37
Gráfico 2.....	38
Grafico 3.....	39
Grafico 4.....	40
Grafico 5.....	41
Grafico 6.....	42
Grafico 7.....	43
Grafico 8.....	44
Grafico 9.....	45
Grafico 10.....	46
Grafico 11.....	47
Grafico 12.....	48
Grafico 13.....	49
Grafico 14.....	50

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1: Tatami.....	87
Anexos 2: Palchaguis.....	88
Anexos 3: Guanteletes.....	89
Anexos 4: Petos.....	90
Anexos 5: Cascos de protección.....	91
Anexos 6: Pateadores de potencia.....	92
Anexos 7: Doboks.....	93
Anexos 8: Cinturones.....	94

Anexos 9: Mascarillas de mica .....	95
Anexos 10: Barras paralelas .....	96
Anexos 11 .....	97

## INTRODUCCION

El proyecto se basa en la creación de un plan de negocios para constituir una academia de Taekwondo en la urbanización de villa club del cantón Daule.

Al tratarse sobre la defensa personal llama la atención de quienes desean aprender este deporte y al no existir una academia con estas características en la zona de Villa club se hace aún más atractiva para quienes deseen practicarlo.

En el sector se encuentran unas academias que se dedica a impartir clases de defensa personal, sea cual sea la rama o Taekwondo como tal y al ser una zona con una posible alta demanda llama la atención a quienes habitan el lugar.

A Ecuador no lo podemos identificar como un país con atletas que destaquen en esta disciplina, lo que hace interesante asumir el reto de recibir estudiantes, impartirles clases y que a largo o mediano plazo puedan destacar a nivel nacional e internacional.

El taekwondo es un arte marcial coreano, actualmente reconocido como un deporte olímpico a nivel mundial, son muchos los benéficos que esta arte marcial nos ofrece como deporte es por eso que viendo la necesidad que tiene el ser humano, primero de cuidar su salud física y mental , así como crear un espacio en su vida donde la persona pueda desarrollar habilidades motrices crear metas a largo y corto plazo en su vida, socializar, crear más vínculos con otros individuos y sentir una sensación de logro en su vida, se genera este negocio.

Con el fin de no solo ayudar a cuidar la salud del practicante si no qué, también crear confianza y seguridad en la persona que practique el taekwondo gracias a que va aprender a cuidar su integridad física con técnicas marciales y sobre todo controlar el temperamento así evitando conflictos en su entorno social, ya estudiando los grandes beneficios que ofrece este deporte como arte marcial empezamos con la investigación de las oportunidades de negocio que se puede generar implementando una academia

de enseñanza de taekwondo donde existe un mercado adecuado y limitado de la enseñanza de este tipo de prácticas .

## **CAPITULO I**

### **1.1. Tema**

Plan de negocios para constituir una academia de taekwondo en la urbanización de Villa Club del cantón Daule.

### **1.2. Planteamiento del problema**

En el sector de la urbanización villa club de la Aurora, ubicada en el cantón Daule, existe una gran oferta de deportes entre ellas destacan: fútbol, básquet, natación, patinaje, karate y taekwondo.

Los moradores de esta urbanización habitualmente prefieren acceder a clases de entrenamientos dentro de estos conjuntos residenciales, debido a complicaciones logísticas en espacio y tiempo para la -movilización tanto de ellos mismos como de sus familiares, los cuales también llegan a ser menores de edad. Esta idea se fortalece con el aseguramiento de la integridad física de ellos, otorgado por las compañías de seguridad que laboran en las etapas de Villa Club.

La calidad de enseñanza en artes marciales está directamente relacionada con, la habilidad, capacitación, pedagogía y experiencia de los profesores. En las clases de artes marciales que existen en la urbanización de villa club, se ha observado que puede haber limitaciones en la implementación y/o espacios adecuados para realizar entrenamientos seguros y óptimos de taekwondo. Esta situación podría afectar la efectividad y eficiencia de las clases y el aprendizaje de los practicantes.

Al abordar todos estos desafíos buscamos promover una buena participación en la práctica del Taekwondo, mejorando no solamente la calidad en la enseñanza, sino también brindando oportunidades y desafíos que fortalezcan el esquema de enseñanza para los participantes en esta disciplina.

El taekwondo, como arte marcial y también como deporte olímpico, se ha hecho reconocer por sus múltiples beneficios que se ubican más allá del ámbito físico, esto incluye mejoras significativas para la salud mental y un buen desarrollo social.

### **1.3. Formulación del problema**

¿Qué recursos y estrategias se necesitan para la creación de una academia de taekwondo en la urbanización villa club del cantón Daule?

#### **1.3.1. Sistematización del problema**

- ¿Cuáles son los costos iniciales y operativos para establecer y mantener una academia de taekwondo?
- ¿Qué recursos humanos y materiales son necesarios para asegurar el funcionamiento y la calidad de la academia de taekwondo?
- ¿Qué beneficios económicos y sociales puede generar la apertura de una academia de taekwondo en la comunidad de Villa Club?
- ¿Qué estrategias de marketing serían efectivas para atraer a los residentes de Villa Club a inscribirse en la academia de taekwondo?

### **1.4. Objetivos Generales**

Diseñar un plan de negocios para constituir una academia de Taekwondo en la urbanización de villa club en el cantón Daule

### **1.5. Objetivos Específicos**

- Analizar el mercado donde se va ubicar el establecimiento.
- Definir las estrategias necesarias para la creación de una academia de Taekwondo

- Definir los recursos necesarios para la academia de Taekwondo
- Evaluar financieramente la propuesta.

### 1.6. Idea a Defender

Este plan de negocio tiene como objetivo la creación de una academia de taekwondo con el propósito de mejorar el estilo de vida de las personas que viven en la urbanización Villa Club.

### 1.7. Delimitación del Problema

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Ciudad: Daule

Sector: Villa club etapa floral

Empresa: Illyo Taekwondo

Población aproximada: 198.395 habitantes según el (INEC, 2023)

#### Imagen 1

Mapa en relieve Villa Club



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

## **1.8. Línea de Investigación Institucional**

Línea institucional Desarrollo estratégico empresarial y emprendimientos sustentables.

Línea de la Facultad. Desarrollo empresarial y del talento humano.

## CAPITULO II

### MARCO REFERENCIAL

#### 2.1. Antecedentes

En 1955 se estableció la Asociación Coreana de Taekwondo y en 1966 se fundó la World Taekwondo, anteriormente conocida como la World Taekwondo Federation para promover y regular la práctica del Taekwondo a nivel internacional. El Taekwondo se convirtió en un deporte de exhibición en las Olimpiadas de Seúl en 1988 y luego el deporte olímpico oficial en los Juegos Olímpicos de Sidney 2000, lo que contribuyó significativamente la popularidad del Taekwondo en el mundo.

El Taekwondo se practica en más de doscientos países y territorios convirtiéndose en una disciplina deportiva de gran prestigio y reconocimiento internacional.

La práctica de este deporte favorece al mejoramiento de la salud, tanto física como mental, además de que contribuye al fortalecimiento de la autoconfianza y autoestima de quienes lo realizan.

#### 2.2. Marco Teórico

**Tabla 1**

Marco teórico

<b>AUTOR</b>	<b>TEMA</b>	<b>WEB</b>
Pedro de Rufino Añorbe (2017)	TAEKWONDO: ORIGIN AND EVOLUTION	<a href="https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/7963/RUFINO%20A%C3%91ORBE_PEDRO%20DE_JULIO_2017.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y">https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/7963/RUFINO%20A%C3%91ORBE_PEDRO%20DE_JULIO_2017.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y</a>

Arrieta Zambrano, N. P., & Castillo Hernández, G. O. (2019)	<i>DISEÑO DE PLAN DE MARKETING PARA INCREMENTAR Y FIDELIZAR .</i>	<a href="https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/3e8e9a27-281b-4f90-87cd-3d9b2562cc92/content">https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/3e8e9a27-281b-4f90-87cd-3d9b2562cc92/content</a>
Betancur Muñoz Castaño Zuluaga Rodríguez Gómez (2020)	Estudio De Viabilidad Para La Creación De Una Academia De Taekwondo En La Ciudad De Santiago De Cali	Estudio De Viabilidad Para La Creación De La Empresa Aseos Valle Sas Ubicada En La Ciudad De Santiago De Cali (Unicologica.Edu.Co)
Coronel, C. M. (2018).	<i>Plan de marketing para lograr el posicionamiento de la marca Lord Guau-servicios para mascotas ante los clientes actuales y potenciales en la ciudad de Cuenca.</i>	Obtenido de <a href="http://192.188.52.94:8080/bitstream/3317/4196/3/T%02UCSG-PRE-ESP-MD-CM-35.pdf">http://192.188.52.94:8080/bitstream/3317/4196/3/T%02UCSG-PRE-ESP-MD-CM-35.pdf</a>
Creswell, J. W. (2014)	<i>Diseño de la investigación.</i> Estados Unidos: SAGE Publications, Inc.	<a href="https://academia.utp.edu.co/seminario-investigacion-II/files/2017/08/INVESTIGACION-CUALITATIVACreswell.pdf">https://academia.utp.edu.co/seminario-investigacion-II/files/2017/08/INVESTIGACION-CUALITATIVACreswell.pdf</a>
Delgado, D. D. (2023).	<i>DIAGNÓSTICO FODA COMO ELEMENTO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIOS DE</i>	La Troncal: Revista Compendium: Cuadernos de Economía y Administración.

	<i>PRODUCCIÓN DE CACAO CCN51 EN EL TRIUNFO, GUAYAS, ECUADOR.</i>	
Galarza Garrido, N. M. (2016).	<i>Plan de marketing para la línea de baterías Platinum de la empresa ETNA.</i>	Obtenido de <a href="https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/f707574b-38c4-4fe2-9d8a-19760b935841/content">https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/f707574b-38c4-4fe2-9d8a-19760b935841/content</a>
Glofox, A. B. C. (2023, agosto 24).	<i>8 Steps to Creating a Winning Martial Arts Business Plan.</i> Boutique Fitness and Gym Management Software - Glofox	<a href="https://www.glofox.com/blog/martial-arts-business-plan/">https://www.glofox.com/blog/martial-arts-business-plan/</a>
Giraldo Torres, H. H. (2021).	<i>Estudio de viabilidad financiera para el control y prevención de la Anemia Infecciosa Equina (AIE) en el Municipio de Ibagué.</i>	Obtenido de <a href="http://uniminuto-dspace.scimago.es:8080/bitstream/10656/14099/1/Tesis%20Trabajo%20de%20Grado%20de%20la%20AIE.pdf">http://uniminuto-dspace.scimago.es:8080/bitstream/10656/14099/1/Tesis%20Trabajo%20de%20Grado%20de%20la%20AIE.pdf</a>
Hoepker Elbrecht, V. (21 de junio de 2021).	<i>Estudio de Factibilidad para determinar la viabilidad financiera y comercial de tutoriales digitales sobre el</i>	Obtenido de <a href="https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/1510/1/TFG_Ulatina">https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/1510/1/TFG_Ulatina</a>

	<i>adiestramiento canino para la empresa Diamond Dog Academy en Arvada, Colorado para el tercer cuatrimestre del 2021 .</i>	_Vincent_Hoepker_Elbrecht_20150220151.pdf
Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2023).	<i>Cuantas Personas Viven En Villa Club Guayaquil Inec</i>	<a href="https://www.ecuadorencifras.gob.ec/objetivos-politicas/#:~:text=El%20Instituto%20Nacional%20de%20Estad%3%ADstica,de%20calidad%3B%20e%2C%20innovar%20en">https://www.ecuadorencifras.gob.ec/objetivos-politicas/#:~:text=El%20Instituto%20Nacional%20de%20Estad%3%ADstica,de%20calidad%3B%20e%2C%20innovar%20en</a>
Ley de Compañías. (2020)	LEY DE COMPAÑÍAS	<a href="https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf">https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf</a>
Kavinsky, D. (2024, junio 25).	<i>Simple Business Plan Template for Startups &amp; Small Businesses.</i> Growthink.	<a href="https://www.growthink.com/products/business-plan-template">https://www.growthink.com/products/business-plan-template</a>
Madera Obando, H. D. (2017).	<i>Plan de negocios para la creación de un centro deportivo de artes marciales para mujeres</i> [bachelorThesis, Quito: Universidad de las Américas, 2017].	<a href="http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/7802">http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/7802</a>

<i>Martial Arts School Business Plan Example – Bplans. (s. f.-b).</i>	Bplans: Free Business Planning Resources and Templates.	Recuperado 6 de octubre de 2024, de <a href="https://www.bplans.com/martial-arts-school-business-plan/">https://www.bplans.com/martial-arts-school-business-plan/</a>
Moraga, C. y. (2021).	<i>ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA EXPANSIÓN DE LA PESCADERÍA BLACK MARLIN MEDIANTE LA APERTURA DE UN LOCAL.</i>	Chorotega: Universidad Nacional de Costa Rica.
Muñoz Andrade, C. D. (2017).	<i>Plan de negocios para la creación de un centro de alto rendimiento de artes marciales mixtas en la ciudad de Quito</i> [bachelorThesis, Quito: Universidad de las Américas, 2017].	<a href="http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/7848">http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/7848</a>
Padilla, P. (2016).	<i>Fundamentos técnicos de taekwondo en el desempeño competitivo de los deportistas en las categorías juvenil y absoluto de la F.D.T.</i>	<a href="https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/23589">https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/23589</a>
Pinzón Villamil, J. (2008).	<i>PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE ARTES.</i> Bogotá: PONTIFICIA	<a href="https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9353/tesis57.pdf?sequence=3">https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9353/tesis57.pdf?sequence=3</a>

	UNIVERSIDAD JAVERIANA.	
Lara Castillo Vega Calle (2019)	Estrategia competitiva y promoción de la franquicia Taekwondo International System SAC de Surco	Estrategia competitiva y promoción de la franquicia Taekwondo International System SAC de Surco, 2019 (ucv.edu.pe)
San Miguel, P. (2020).. Obtenido de	<i>Como hacercer un plan de marketing. Influencer Almuzara.</i>	<a href="https://books.google.es/books?id=hbD1DwAAQBAJ&amp;printsec=frontcover&amp;hl=es&amp;source=gbs_ge_summary_r&amp;cad=0#v=onepage&amp;q&amp;f=false">https://books.google.es/b ooks?id=hbD1DwAAQBAJ&amp;print sec=frontcover&amp;hl=es&amp;source= gbs_ge_summary_r&amp;cad=0#v=o nepage&amp;q&amp;f=false</a>
Rivera Cárdenas, F. A. (2019).	<i>Plan de negocios para la creación de una escuela de artes marciales especializada en wushu – kung fu</i> [bachelorThesis, Quito: Universidad de las Américas, 2019].	<a href="http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/10813">http://dspace.udla.edu.ec/handl e/33000/10813</a>
Torres Pacheco, K. E. (2018).	<i>Plan de negocios para la creación de una academia de artes marciales para niños de 6 a 12 años con problemas sociales</i> [bachelorThesis, Quito: Universidad de las Américas, 2018].	<a href="http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/10130">http://dspace.udla.edu.ec/ handle/33000/10130</a>
Tequia Reyes Paez Yara	“Plan De Marketing Para El Área Funcional De	TequiaReyesPabloAndre s2022.pdf (udistrital.edu.co)

(2021)	Deporte En La Fundación Comunikate”	
Tigua Coello, R. A. (2021).	<i>VIABILIDAD FINANCIERA EN LOS PROYECTOS DE LA EMPRESA FRACTALES CÍA. LTDA. EN EL PERÍODO 2019-2020.</i> Guayaquil: Universidad de Guayaquil	<a href="https://repositorio.ug.edu.ec/items/439d8cee-a50b-4093-ac93-64c0d51f9bbb">https://repositorio.ug.edu.ec/items/439d8cee-a50b-4093-ac93-64c0d51f9bbb</a>
Lozada Quimi Poveda Guevara (2020)	“Modelo De Negocio Para La Creación De Un Centro De Artes Marciales Mixtas En Guayaquil”	MBA_UPAC_27939.pdf (upacifico.edu.ec)
Pasaca Gualan (2020)	Modelo de Gestión para la optimización de recursos públicos de la Federación Ecuatoriana de Taekwondo.	UISRAEL-EC-MASTER- ADMP-378-242-2020-029.pdf
Torres Pacheco (2018)	Plan de negocios para la creación de una academia de artes marciales para niños de 6 a 12 años con problemas sociales	UDLA-EC-TINMD-2018- 19.pdf

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

A nivel internacional Pinzón (2008), en su tesis de investigación Plan de negocios para la creación de una escuela de artes marciales y defensa personal en la ciudad de Bogotá” tuvo como objetivo diseñar un plan estratégico dirigido a la creación de una escuela de artes marciales. La metodología utilizada fue descriptiva, se realizaron

encuestas donde se evidenciaron hábitos, frecuencias, gustos, preferencias y comportamientos. El resultado obtenido es el surgimiento de la academia de artes marciales. Se concluye que un plan de Negocios sirve como instrumento de análisis sobre los diferentes factores que intervienen en la puesta en marcha de un proyecto, ya sea la creación de una nueva empresa o bien de un nuevo negocio promovido por una empresa ya existente. Además, es una excelente carta de presentación que permite establecer contactos con terceros, tanto para la búsqueda de nuevos socios e inversionistas, como soporte financiero para establecer contactos con potenciales proveedores y clientes. Brinda la oportunidad de prever posibles amenazas, dificultades, fallas y riesgos, que pongan en riesgo el proyecto o a la empresa.

A nivel nacional Pallo (2016), en su trabajo de investigación “Fundamentos técnicos de taekwondo en el desempeño competitivo de los deportistas en las categorías juvenil y absoluto de la F.D.T” tuvo como objetivo presentar los resultados de la investigación de los fundamentos técnicos de taekwondo en el desempeño competitivo de los deportistas en la categoría juvenil y absoluto de la F.D.T. La metodología utilizada fue mixta, cuantitativa debido a que se utilizaron procesos matemáticos y estadísticos para valorar los datos de la encuesta a realizarse, y cualitativa ya que se valoró la influencia de los fundamentos técnicos de taekwondo en el desempeño competitivo de los deportistas en las categorías juvenil y absoluto de la F.D.T. El resultado obtenido es: Los deportistas en las categorías juvenil y absoluto de la F.D.T tienen un bajo desempeño competitivo al no emplear variedad de técnica. Se concluye que no existe una investigación sobre los fundamentos técnicos de T.K.D que ayude a elevar el desempeño competitivo de los deportistas en las categorías juvenil y absoluto de F.D.T.

Según Añorbe (2017), El Taekwondo es un arte marcial creado por el general Choi Hong Hi de origen coreano que se caracteriza por su énfasis en las técnicas y patadas. La historia se remonta entre la década de 1940 y 1950 donde las artes marciales eran practicadas con fines defensivos como espirituales.

## **2.2. Marco teórico referencial**

### **2.2.1. Viabilidad**

La viabilidad del proyecto es obtener la información primordial para deducir si se procede o no con el plan de negocios. Este análisis debe contener estimaciones preliminares de recursos y costos y una evaluación de las capacidades internas de la organización (Caravaca y Moraga, 2021)

### **2.2.2. Viabilidad financiera**

La viabilidad financiera es obtener fondos para cubrir las necesidades a largo, mediano y corto plazo, logrando un mejor desarrollo, con una organización que debe ser consciente de su capacidad para generar los recursos necesarios, pagar las facturas operativas y que la empresa logre lo necesario para una rentabilidad a la larga (Tigua, 2021).

### **2.2.3. Clase marcial**

Una clase marcial es una sesión de entrenamiento que se enfoca en enseñar técnicas de artes marciales, ya sea condición física, defensa personal y disciplina mental. Las clases pueden incluir calentamiento, ejercicio físico, técnicas de golpeo y bloqueo, así como también promueve el trabajo en equipo y pareja.

La relación entre profesor y estudiante en una clase marcial se basa en respeto mutuo, confianza y aprendizaje. El maestro es un guía que motiva y enseña al estudiante, mientras que el estudiante demuestra dedicación, respeto y disciplina hacia el profesor y demás compañeros.

BEI arte marcial no solamente se basa en técnicas y patadas, sino también un intercambio de conocimientos y experiencias, donde el maestro brinda corrección y

orientación a los practicantes, donde el estudiante muestra un compromiso y disposición para aprender y mejorar.

Aunque las clases sean impartidas en grupos, estas tendrán un acompañamiento personalizado de cada uno de los profesionales del taekwondo, estando siempre pendiente del rendimiento y la evolución de cada uno de los practicantes (Betancur et al., 2021).

#### **2.2.4. Descripción del negocio**

Un plan empresarial implica materializar una idea comprendiendo el análisis y descripción del mercado. Aquí se detallan los tipos de planes estratégicos destinados a alcanzar las metas establecidas.

En el plan de marketing, plan operativo y las ventas proyectadas se establece un plan de operaciones con un cronograma y plazos claros para orientar al personal hacia un logro de dichos objetivos (Arrieta y Castillo, 2019).

Un plan de negocios completa la estructura organizativa, esto involucra una asignación de tareas al talento humano. Se basa en un análisis financiera y económico que sirve para lograr una rentabilidad sostenible, esto a la vez implementa planes para la contingencia, supervisar y controlar los procesos ejecutados.

#### **2.2.5. Planificación estratégica**

Para Coronel (2018), constituye la representación y la esencia corporativa en una organización, arraigada en su misión y visión. En estos objetivos estratégicos se abarcan diversos aspectos como la administración, operaciones, tecnología, finanzas y marketing. El talento humano juega un papel crucial al integrar los valores corporativos, al aplicar sus habilidades para alcanzar sus metas estratégicas establecidas.

En la planificación estratégica, se desarrollan matrices que facilitan el análisis técnico de desafíos y conflictos que enfrenta una organización y que requieren una pronta solución. Las matrices reflejan procesos estratégicos que permiten comprender factores externos e internos que influyen con el emprendimiento o la idea del plan de negocio.

#### **2.2.6. Estudio de mercado**

El estudio de mercado abarca todas las variables relevantes que influyen en las decisiones del cliente de adquirir un servicio o un bien. Aquí en este análisis se destacan las características distintivas en una organización y el producto que se ofrece mientras que el cliente evalúa las tendencias y los requisitos para su compra (Hoepker, 2021).

Según Galarza (2016), el estudio de mercado es un análisis preciso de la oferta y demanda en un segmento de mercado específico que sirven para identificar las características de los potenciales clientes del producto o servicio. Aquí se evalúa el perfil de estos clientes para establecer directrices que nos permiten captar una porción del mercado en beneficio de la organización.

#### **2.2.7. Plan de marketing**

Según San Miguel (2020), un plan de marketing abarca las características principales del producto o servicio, el precio, la distribución y la promoción. Se detallan las estrategias destinadas a expandir su alcance hacia un segmento de mercado específico.

Las estrategias del producto incluyen aspectos como el diseño del empaque, la etiqueta, las características del producto, el valor del servicio y el método de entrega. Las estrategias del precio se relacionan con el valor añadido y la innovación ofreciendo un precio debajo de la competencia para aumentar la persuasión en la adquisición del servicio o producto.

### **2.2.8. Plan de comunicación tecnológica**

Un plan de comunicación tecnológica abarca todos los medios de difusión masiva en redes sociales con el objetivo de persuadir a través de información sobre el producto o servicio ofrecido en el plan de negocios. Esta herramienta publicitaria busca dar a conocer todas las características del producto, también de implementar las principales estrategias de comunicación en las actuales redes sociales:

- X,
- Instagram,
- WhatsApp,
- Tik tok,
- Telegram,
- Entre otras

Estas estrategias de persuasión se utilizan mediante el uso de correos personalizados donde se establece una comunicación directa en una base de datos, con el fin de informar adecuadamente a las personas que forman parte del segmento de mercado específico (Torres, 2021).

### **2.2.9. Estudio técnico**

En la logística se influyen aspectos innovadores que facilitan la información relevante a los clientes sobre los diversos acontecimientos dentro de las clases de Taekwondo, se identifican las principales características que deben difundirse para que sean consideradas en las diversas opciones o requerimiento en el mercado deportivo del cantón Daule.

Para el autor Hoepker (2021), la parte técnica va relacionada con todos los procesos que se llevan a cabo en las diferentes áreas dentro de la organización o idea emprendedora. Esto incluye la descripción detallada de los procesos en las áreas como

administración, finanzas, operaciones, marketing y tecnología, con el propósito de visualizar los lineamientos necesarios para lograr un mayor rendimiento.

#### **2.2.10. Estudios financieros**

Según el autor Ross (2019), el área financiera es una de las acciones operativas claves dentro de un plan de negocio, porque te permite determinar la inversión disponible y los costos que se generan para cumplir. Se considera el costo de la mano de obra directa e indirecta, así como todos los gastos asociados con la producción de un producto o servicio, se lleva a cabo un adecuado control de los estados financieros, el balance y los flujos de efectivo que garantizan proyecciones financieras precisas en la aplicación de indicadores relevantes para alcanzar los objetivos económicos establecidos.

### **2.3. Marco contextual**

Illyo Taekwondo es una academia de entrenamiento que ofrece sus clases para todas las edades y capacidades, fomentando la inclusión social entre sus alumnos.

#### **2.3.1. Misión**

Promover un ambiente seguro y acogedor donde los estudiantes puedan desarrollarse física y mentalmente, fomentando la disciplina, el respeto, la auto confianza, trabajo en equipo, incentivando un estilo de vida saludable y positivo dentro y fuera de las clases de Taekwondo.

#### **2.3.2. Visión**

Ser reconocidos como una academia de las mejores academias de taekwondo a nivel local, destacándonos por nuestra excelencia en la enseñanza, el compromiso con el crecimiento personal de nuestros estudiantes y el impacto positivo que generamos en la sociedad.

### **2.3.3. Estructura organizacional**

Director/Instructor Principal: Responsable de la dirección general de la academia, supervisión de la actualización del conocimiento en el área técnica y táctica del taekwondo, planificación de clases y entrenamiento de los estudiantes.

Instructores Asistentes: Ayudan en la enseñanza y supervisión de las clases, apoyando el desarrollo técnico y emocional de los alumnos.

Administrador: Encargado de la gestión administrativa y financiera de la academia, incluyendo manejo de inscripciones, pagos, y relaciones con proveedores.

Coordinador de Eventos y Competencias: Organiza y coordina la participación de los estudiantes en eventos deportivos preparativos, medición técnica y competiciones inter-académicas y nacionales.

### **2.3.4. Valores corporativos**

Es importante que la academia Illyo Taekwondo posea valores para su adecuado funcionamiento y organización, entre los cuales deben perdurar compromiso, respeto, eficiencia, honestidad, entre otros.

Compromiso. Dentro de la academia debe existir el trabajo en equipo donde los entrenadores deberán estar comprometidos con su trabajo para un excelente desarrollo y superación personal por parte de los practicantes, y así alcanzar las metas propuestas.

Respeto. Es importante promover la disciplina, garantizar la seguridad, facilitar el aprendizaje efectivo y fomentar el desarrollo personal de los estudiantes.

Eficiencia. Es la relación que existe entre el alumno y el entrenador, deben existir habilidades para coordinar cada uno de los procesos que se requieren dentro de una ceremonia específica donde debe prevalecer la calidad y el entusiasmo para acaparar la

atención de nuevos mercados y lograr la eficiencia en cada uno de los procesos, priorizando las actividades y con un excelente servicio.

## **2.4. Marco conceptual**

### **2.4.1. Plan de negocios**

Es un documento que describe objetivos, estrategias, estructuras organizacionales, productos, análisis de mercado, proyecciones financieras. Sirve como una guía estratégica que ayuda a emprendedores planificar, evaluar y ejecutar el desempeño de su negocio.

### **2.4.2. Clases de Taekwondo**

Las clases pueden variar según el enfoque, el estilo de la escuela y el practicante (según sus capacidades), por lo general las sesiones vienen acompañadas de ejercicios de estiramiento, cardio y ejercicios básicos para preparar el cuerpo antes de la actividad física. Las técnicas básicas son muy importantes, la enseñanza practica de movimientos como golpes de puños, patadas, bloqueos, posturas, y las combinaciones de todos estos movimientos básicos y avanzados forman unas secuencias de combate imaginarios llamados poomsae.

### **2.4.3. Poomsae**

Es una secuencia preestablecida de movimientos que simula una pelea contra varios oponentes. Esta práctica ayuda a mejorar la precisión, la técnica y la memoria muscular.

#### **2.4.4. Sparring**

En el Taekwondo es una forma de practica en la que dos estudiantes combaten entre sí de forma controlada, bajo supervisión del entrenador y con un equipo de protección. Los practicantes utilizan las técnicas aprendidas en clases como patadas, golpes con el puño, bloqueos y deslizamientos. El objetivo principal del sparring es mejorar las habilidades para aplicar las técnicas en el Taekwondo. El sparring puede ser parte fundamental en la preparación del estudiante para competiciones futuras o simplemente mejorar las habilidades para el combate y condición física.

#### **2.4.5. Tatami**

El tatami es la superficie en la que se practica este arte marcial. Son superficies de un metro cuadrado con materiales de espuma de alta densidad con vinilo resistente proporcionando un ambiente seguro para los practicantes.

#### **2.4.6. Illyo**

El nombre Illyo refleja una noción budista que expresa una conexión entre la mente y el cuerpo, entre lo tangible y lo abstracto. El poomsae Illyo también conocido como Ilyeo representa una unificación lograda entre la práctica, como siendo la esencia de las artes marciales.

### **2.5. Marco legal**

#### **2.5.1. Ley de Compañías**

Illyo Taekwondo será inscrita dentro de la Superintendencia de Compañías como una compañía de responsabilidad limitada, acatando lo dispuesto por el artículo 92 inciso primero de la Ley de Compañías: La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones

sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, tales como: "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

En la constitución de la empresa Illyo Taekwondo, el artículo 94 de la Ley de Compañías tipifica: La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro (Ley de Compañías, 2020).

El nombre de la empresa será "Illyo Taekwondo compañía limitada" distinguiéndose de cualquier otra, acorde al artículo 16 de la Ley de Compañías que dispone lo siguiente: La razón social o la denominación de cada compañía, que deberá ser claramente distinguida de la de cualquiera otra, constituye una propiedad suya y no puede ser adoptada por ninguna otra compañía. (Ley de Compañías, 2020).

La razón social de la empresa "Illyo compañía limitada" señalado por la ley de compañía en su artículo 94 que estipula que la empresa de responsabilidad limitada deberá tener como principal finalidad la realización de todo tipo de acto de comercio y civiles.

Dentro del marco legal es fundamental mantener actualizada la información de la empresa ante el servicio de rentas internas, debido a que esta entidad obliga a la obtención del registro único del contribuyente (RUC) para proceder con la emisión de facturas hacia los clientes. Mantener esta información al día es crucial para establecer un contexto claro en la elaboración y desarrollo en las relaciones con los clientes.

### **2.5.2. Permiso de funcionamiento**

Al ser un local que se va a dedicar a la actividad mercantil, posterior al registro en la Superintendencia de Compañías se debe solicitar un permiso de funcionamiento otorgado por el Municipio del lugar donde se instalará la academia, es decir, un permiso otorgado por el municipio de Daule.

De igual forma otro permiso importante para funcionamiento es el otorgado por el cuerpo de bomberos, un agente debe realizar una inspección al local y certificar que este cumpla con las normas de seguridad contra incendios.

Patente municipal, este impuesto se debe pagar en el municipio por la actividad económica que se va a realizar y ser renovada anualmente.

### **2.5.3. Servicio de Rentas Internas**

Se debe inscribir el negocio en el SRI para obtener el RUC. Esto es muy importante debido que es obligatorio para la emisión de facturas la declaración de impuestos, que todos los ciudadanos estamos obligados a realizar.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Enfoque de la investigación**

El estudio se desarrolla con un enfoque cuantitativo, que consiste en poder obtener la recolección de datos necesarios para llevar a cabo el estudio del plan de negocios, mediante la realización de encuestas a los moradores del sector elegido para el estudio del proyecto, esto nos permite juntar toda la información obtenida a través de la investigación que nos va a permitir hacer análisis mediante métodos matemáticos y estadísticos.

El método cuantitativo es caracterizado por el uso de las técnicas estadísticas y matemáticas para los análisis numéricos, el enfoque permite la medición precisa y objetiva de todas las variables facilitando observar patrones en la generalización de los resultados de una población.

El método cuantitativo se trata de recopilar datos en la aplicación de los análisis estadísticos para probar hipótesis previamente formulados, este método es muy útil para estudios que pretenden establecer relaciones causales y cuantificables en fenómenos observables Creswell (2014).

#### **3.2. Alcance de la investigación**

En este punto se considera que la investigación requiere un enfoque cuantitativo, se debe analizar datos de los moradores del sector de villa club, con el objetivo de medir el nivel de satisfacción y preferencias al plantear la idea de una academia para la práctica del taekwondo, destacando que obteniendo datos específicos en la recolección mediante encuestas se tiene una visión más clara en las preferencias de los posibles practicantes de la academia que se propone para el plan de negocios en Villa club.

La investigación cuantitativa es fundamental en cualquier estudio de mercado, especialmente cuando se trata de medir niveles de satisfacción, preferencias y tendencias de consumo en un público objetivo. En este caso, al estar enfocados en la propuesta de abrir una academia de Taekwondo en la urbanización Villa Club, es crucial obtener datos precisos y objetivos sobre las percepciones y necesidades de los habitantes de la zona. Estos datos nos permiten tomar decisiones fundamentadas en cifras concretas, minimizando riesgos y optimizando la oferta para que se ajuste a las expectativas y deseos de los potenciales clientes.

Mediremos el nivel de interés, satisfacción y preferencias de los moradores de Villa Club en relación de constituir una academia de Taekwondo. Además, se pretende identificar variables sociodemográficas, como la edad, el género, capacidad de pago de cada habitante que puedan influir en la demanda de servicios deportivos y recreativos en la zona. Con base en esta información, se busca.

1.-Evaluar el interés general en la práctica del Taekwondo entre los habitantes del sector.

2.-Prever la disposición a pagar por los servicios que ofrecería la academia de Taekwondo, identificando el precio promedio que estarían dispuestos a asumir los futuros clientes.

3.-Saber cuales son las edades de las personas mas interesadas en aprender taekwondo.

### **3.3. Técnica e instrumentos para obtener los datos**

Para llevar a cabo este estudio, se utilizará un enfoque cuantitativo mediante la aplicación de encuestas estructuradas. Este tipo de enfoque es adecuado para medir variables numéricas y obtener resultados que puedan ser generalizables al conjunto de la población estudiada. Los instrumentos de recolección de datos, como las encuestas, son eficientes para captar información precisa y cuantificable en relación con las preferencias y opiniones de los encuestados.

En el plan de negocios para constituir una academia de taekwondo en la urbanización Villa Club del Cantón Daule, se requiere un estudio que sistematice y refleje la necesidad de una academia para la práctica del taekwondo, se tomarán en consideración aspectos como, un espacio adecuado y seguro, profesores calificados para la enseñanza del arte marcial coreano, todo relacionado en el instrumento que se empleó para la recopilación de la información obtenida en el grupo focal de la encuesta.

El análisis de la encuesta aplicada refleja que, las personas encuestadas en su mayoría prefieren un espacio equipado con calidad en la enseñanza por parte de los instructores, esto nos ayuda a tener una ventaja competitiva en este mercado específico sabiendo que, si se llega a constituir un centro de entrenamiento con lo requerido por el número de personas encuestados, se podría implementar con éxito el proyecto en el sector de Villa Club.

### **3.4. Población y muestra**

Los habitantes de la urbanización Villa Club, con un enfoque en personas de entre 5 y 50 años, que es el rango etario más común en la práctica del Taekwondo.

Tamaño de la muestra: Para garantizar la representatividad de los resultados, se seleccionará una muestra aleatoria de al menos 200 hogares. Esto permitirá obtener resultados con un margen de error reducido, asegurando que las opiniones reflejen de manera fidedigna las preferencias de la población total.

Técnica de muestreo: Se empleará un muestreo aleatorio simple, donde todos los moradores de Villa Club tienen la misma probabilidad de ser seleccionados para participar en la encuesta. Esta técnica garantiza imparcialidad y un mayor grado de validez en los resultados obtenidos.

La población de este estudio está conformada por los habitantes del cantón Daule Urbanización Villa Club, los cuales ascienden a un número de 198,395 habitantes según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos Inec (2023). Según estos datos se procedió a utilizar un muestreo aleatorio, asegurando que cada persona pueda participar en este estudio mediante una encuesta.

Se determinó el tamaño de la muestra utilizando la fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra, considerando que el nivel de confianza es del 95% en un margen del 5% con la siguiente fórmula.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{(N-1) \cdot E^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

En esta se demuestra que "n" es el tamaño de la muestra, "N" es el tamaño de la población (198,395) "Z" correspondería al valor correspondiente del nivel de confianza del 95% (1.96) la letra p a corresponder a la proporción de la población estimada (0.5) "E" es el margen de error (0.5).

De aplicaron estos valores en la fórmula, donde se obtuvo un tamaño de muestra de 384 personas. Este tamaño es lo suficientemente adecuado para asegurar una buena representatividad en los resultados.

El análisis de las respuestas relacionadas con el interés por el Taekwondo permitirá determinar el tamaño del mercado potencial. Si una parte significativa de los encuestados expresa interés en este deporte, se podrá proyectar la demanda de manera más precisa. Esto ayudará a calcular cuántos alumnos podría captar la academia en los primeros meses de funcionamiento.

A partir de las respuestas sociodemográficas, será posible segmentar el mercado en función de variables como la edad, género y disposición a pagar. Esta segmentación será útil para adaptar las estrategias de marketing, publicidad y precios a diferentes grupos de interés. Por ejemplo, si se detecta un mayor interés en niños y adolescentes,

se podrán diseñar entrenamientos específicos para estas edades, promoviendo la academia entre padres de familia.

La evaluación del nivel de satisfacción con la oferta deportiva en Villa Club ayudará a identificar vacíos o deficiencias en los servicios actuales. Si se detecta un alto nivel de insatisfacción, la academia de Taekwondo podría posicionarse como una opción atractiva para cubrir esas necesidades no satisfechas. Este análisis también ofrecerá información valiosa sobre los factores que más influyen en la decisión de los moradores a la hora de elegir un servicio deportivo, como la cercanía, la calidad de las instalaciones o la experiencia de los entrenadores.

Las preguntas sobre la disposición a pagar permitirán establecer un rango de precios adecuado para los servicios de la academia. Con base en la capacidad económica de los encuestados y en sus expectativas sobre el costo de las clases de Taekwondo, se podrá definir una estructura de precios que sea atractiva tanto para los clientes como rentable para el negocio. Este análisis también ayudará a evitar el error de establecer precios demasiado elevados que desincentiven la inscripción de los moradores, o precios demasiado bajos que afecten la rentabilidad del negocio.

## **CAPITULO IV**

### **PROPUESTA**

Este documento propone un plan detallado para el reparto anual de dividendos de la empresa, diseñado para reflejar las proporciones de participación de los dos principales accionistas. En este caso, el accionista mayoritario recibirá el 60% de las utilidades netas disponibles para distribución, mientras que el segundo accionista recibirá el 40%. Este esquema asegura que las utilidades se distribuyan de manera justa y equitativa, respetando las participaciones accionarias.

#### **4.1. Tema**

Plan de negocios para constituir una academia de Taekwondo en la urbanización Villa Club del cantón Daule.

#### **4.2. Análisis Situacional**

##### **4.2.1. Matriz FODA**

Según Delgado (2023), FODA consiste en la evaluación de los factores fuertes y débiles: Fortalezas: son competencias específicas de las que dispone la empresa y que ocupa una posición especial con respecto a la competencia.

La tabla muestra los aspectos positivos y negativos tanto internos como externos de la empresa.

**Imagen 2**



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

### **4.3. Método CANVAS**

Se representa como plantilla de gestión estratégica para el desarrollo de este modelo de negocio y tal se representa en la tabla

Imagen 3



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

En el caso de una academia de Taekwondo, como la que se presenta en el gráfico, se identifican los principales componentes que influyen en su propuesta de valor, su operación diaria, y su capacidad para generar ingresos de manera sostenible. A continuación, se presenta una conclusión detallada basada en los nueve bloques del modelo de negocio, integrando cada aspecto relevante para este tipo de emprendimiento.

En primer lugar, los socios clave representan un factor crucial para la sostenibilidad y el crecimiento de la academia. Estos incluyen a los proveedores de equipamiento, los colegios locales y las asociaciones de Taekwondo. La academia depende de estos actores para asegurar un suministro constante de material esencial para las clases, como uniformes, protecciones y colchonetas, así como para construir alianzas que permitan incrementar la visibilidad de la marca. Las asociaciones con colegios, por ejemplo, abren la puerta a programas extracurriculares, talleres y demostraciones que pueden atraer a nuevos estudiantes interesados en el Taekwondo. Además, las relaciones con las asociaciones oficiales del deporte permiten garantizar la legitimidad de la academia, facilitar la organización de exámenes oficiales y ofrecer oportunidades de participación en torneos y competencias, elementos importantes para el desarrollo de los estudiantes y la reputación de la academia en la comunidad.

Las actividades clave de la academia se centran en la oferta de clases diarias de Taekwondo, acompañadas de una estrategia sólida de promoción y marketing. El éxito de la academia depende en gran medida de su capacidad para atraer y retener estudiantes, lo que se logra mediante la visibilidad y la percepción positiva del público. Además, la gestión y administración interna son fundamentales para garantizar que las operaciones diarias se lleven a cabo de manera eficiente. La administración no solo incluye la programación de clases, sino también la gestión de los recursos humanos, la planificación financiera y la implementación de nuevas estrategias de crecimiento.

La propuesta de valor es uno de los aspectos más importantes para diferenciar a la academia de la competencia. En este caso, la academia busca destacar ofreciendo clases de alta calidad, centradas en el desarrollo físico y mental de los estudiantes. Esta

propuesta se fortalece mediante la personalización de los programas, que se adaptan a la edad y nivel de los estudiantes. De este modo, la academia no solo se enfoca en enseñar habilidades técnicas, sino también en cultivar valores como la disciplina, el respeto y el autocontrol, pilares fundamentales en la práctica del Taekwondo. El valor añadido de un programa personalizado no solo genera una experiencia única para cada alumno, sino que también fomenta la lealtad y el compromiso a largo plazo.

Las relaciones con los clientes son esenciales para crear una comunidad sólida alrededor de la academia. El modelo plantea un enfoque centrado en la comunicación constante y un seguimiento personalizado de los estudiantes. A través de un programa de recompensas, la academia puede incentivar la participación activa de los estudiantes y su progreso dentro del deporte, lo que a su vez mejora la retención y la satisfacción del cliente. El seguimiento personalizado también permite a la academia ajustar los programas de entrenamiento según las necesidades específicas de cada estudiante, garantizando que cada uno alcance sus metas de manera efectiva.

En cuanto a los segmentos de clientes, la academia se dirige principalmente a dos grupos: niños y adolescentes, y adultos y jóvenes. Estos segmentos permiten abarcar un amplio rango demográfico, lo cual es ventajoso para la estabilidad económica de la academia. Los niños y adolescentes, por ejemplo, suelen participar en programas extracurriculares deportivos, mientras que los adultos y jóvenes buscan una actividad física que, además de ser un ejercicio completo, les ofrezca una experiencia de aprendizaje y superación personal. La academia tiene el reto de desarrollar programas atractivos para ambos grupos, lo cual implica una correcta segmentación del mercado y la implementación de estrategias específicas para cada uno.

Los recursos clave de la academia son principalmente de carácter físico e intelectual. La infraestructura adecuada, como un local equipado con todo lo necesario para las clases, es esencial para ofrecer un entorno seguro y funcional donde los estudiantes puedan entrenar. Además, contar con entrenadores certificados garantiza la calidad de la enseñanza, lo que es un factor decisivo para la confianza de los padres y

estudiantes al elegir una academia. El uso de software de gestión, como el control de acceso mediante petos electrónicos y la digitalización de la administración, facilita la organización y mejora la experiencia del cliente, lo que a su vez optimiza la operación del negocio.

Los canales a través de los cuales la academia se comunica y distribuye sus servicios son variados y juegan un papel importante en la captación de nuevos clientes. Las clases presenciales son el principal canal de entrega del valor, pero también es esencial contar con una presencia en redes sociales y una página web actualizada, donde los interesados puedan obtener información sobre los horarios, costos y servicios adicionales. Además, la realización de talleres y demostraciones en colegios y universidades es una estrategia eficaz para generar interés y aumentar la visibilidad de la academia en la comunidad local.

La estructura de costos de la academia está compuesta por una serie de gastos fijos y variables que deben ser gestionados de manera eficiente para asegurar la rentabilidad del negocio. Los principales costos incluyen el alquiler del local, los sueldos del personal y la inversión en publicidad y marketing. Es importante que la academia mantenga un equilibrio entre estos costos y los ingresos generados, optimizando los recursos disponibles sin comprometer la calidad de los servicios ofrecidos. Los costos operativos también deben incluir el mantenimiento del equipamiento y la actualización constante de las instalaciones para cumplir con los estándares de seguridad y confort.

Por último, las fuentes de ingresos de la academia provienen de matrículas y mensualidades, así como de la venta de uniformes y equipos necesarios para la práctica del Taekwondo. Adicionalmente, se pueden generar ingresos extra a través de seminarios, competencias y la toma de exámenes para ascensos de cinturón, eventos que suelen tener un costo adicional para los estudiantes. La diversificación de estas fuentes de ingresos es fundamental para que la academia pueda mantener una estabilidad financiera a lo largo del tiempo y estar preparada para enfrentar posibles fluctuaciones en el número de estudiantes inscritos.

El modelo de negocio propuesto para la academia de Taekwondo se fundamenta en una serie de elementos interconectados que, si son gestionados de manera adecuada, pueden garantizar su éxito a largo plazo. La clave está en ofrecer una propuesta de valor única, basada en la personalización y en la alta calidad de las clases, mientras se establecen relaciones sólidas con los estudiantes y se cultivan alianzas estratégicas con socios clave. El enfoque en la optimización de los recursos, junto con una estrategia de marketing efectiva y una gestión administrativa eficiente, permite que la academia se mantenga competitiva en un mercado que valora tanto el aspecto físico como el desarrollo personal que ofrece la práctica del Taekwondo.

## CAPITULO V

### ANÁLISIS DE RESULTADOS

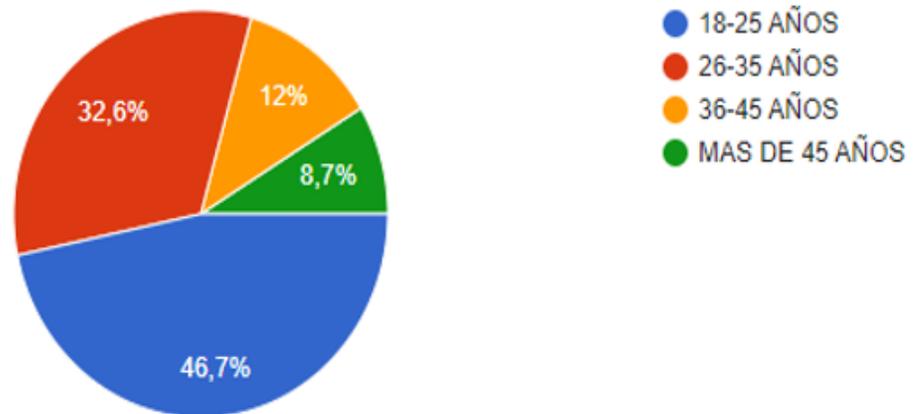
#### 5. Recolección de datos: encuesta

##### 1. ¿QUÉ EDAD TIENE?

###### Gráfico 1

Respuesta de la pregunta 1 de la encuesta

389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Se observa que la mayoría de personas encuestadas están entre los 18 y 25 años de edad, representando el 46.7% del público alcanzado, seguido del 32.6% de personas que demuestran estar entre los 26 y 36 años de edad, llegando al 12% y 8.7% que vienen a ser la minoría del total encuestados.

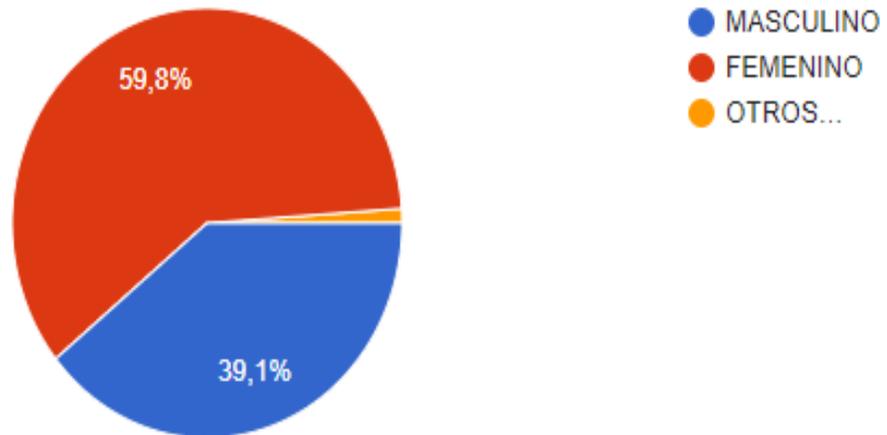
Saber la edad de nuestros posibles clientes es importante, porque esto nos permite saber a quiénes van dirigida las clases para organizarlas acorde a la edad.

## 2. ¿CON QUE SEXO SE IDENTIFICA?

### Gráfico 2

Respuesta de la pregunta 2 de la encuesta

389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

En este gráfico podemos observar que un mayor porcentaje siendo el 59.8% de los encuestados es de sexo femenino que estarían interesadas en las clases de taekwondo y llegando al 39.1% de personas alcanzadas sería de género masculino que también estarían interesados en la práctica del deporte.

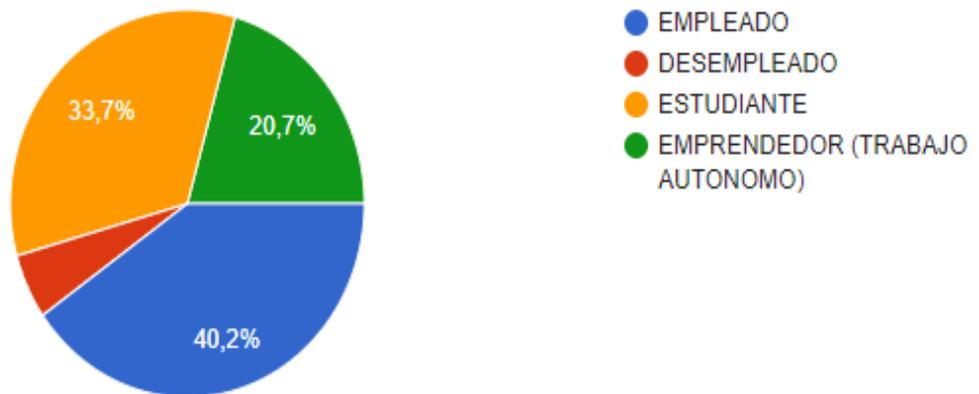
Deduciendo que los interesados en recibir clases de deportes de contacto no sólo son hombres, sino también mujeres rompiendo paradigmas que también las mujeres en la actualidad se interesan en recibir clases deportivas de peleas.

### 3. ¿CUÁL ES SU OCUPACIÓN ACTUAL?

#### Gráfico 3

Respuesta de la pregunta 3 de la encuesta

389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Se logra apreciar que el 40.2% de los encuestados está en una relación de dependencia laboral y que el 33.7% de los encuestados es estudiante existe un 20% de personas que se encuentran emprendiendo con un trabajo autónomo y se estima que el otro 5.4% representa a las personas que no se encuentran con un empleo estable.

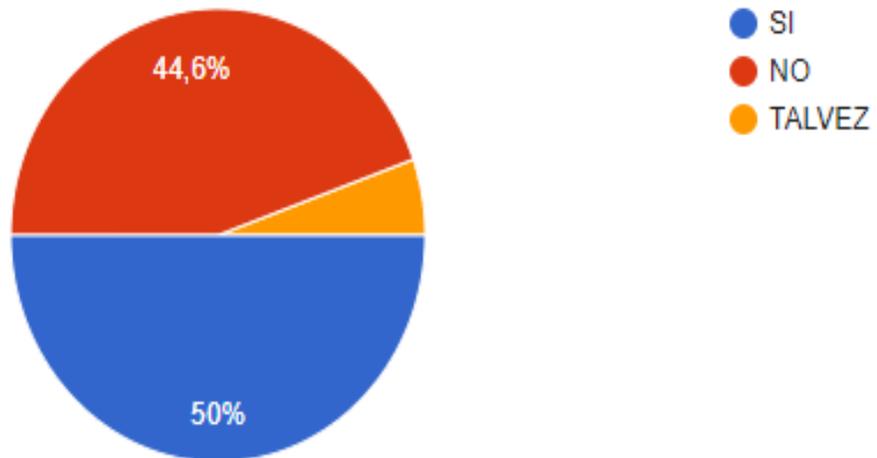
Al poner en práctica el proyecto de la Academia este porcentaje muy probable varíe aumentando los estudiantes, puesto que se trata de una Urbanización netamente carácter familiar, donde niños les llamará la atención y querrán asistir a recibir clases.

#### 4. ¿HA PRACTICADO UN ARTE MARCIAL ANTES?

##### Gráfico 4

Respuesta de la pregunta 4 de la encuesta

389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Aquí podemos observar que el 44.6% de los encuestados no han practicado un arte marcial como lo es el Taekwondo, ni ninguna otra rama y la mayoría el 50% de las personas afirma haber practicado un deporte de contacto, mientras que el 5.4% no se siente seguro de haberlo hecho.

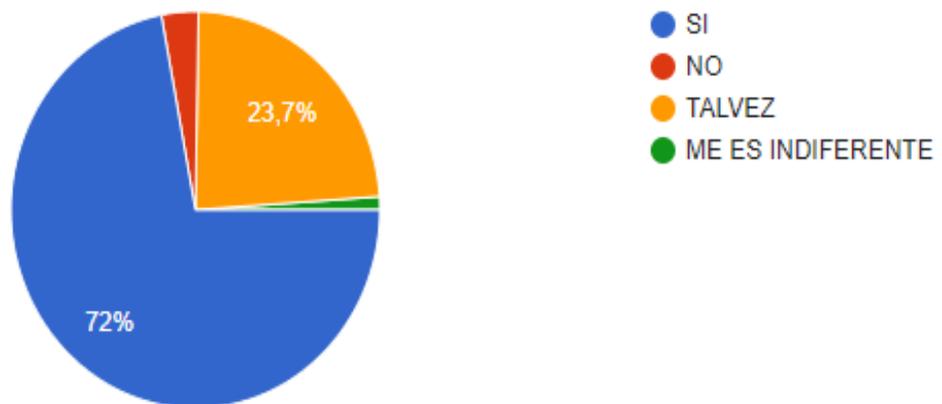
Lo que se intuye es que en tema de deportes la mayoría de las personas ha practicado deportes comunes como el basketball, futbol, volleyball, natación y no uno de contacto. En la pregunta de mas abajo planteamos la pregunta de una sesión gratuita y es para que con esta sesión a las personas que asistan les llame la atención practicar Taekwondo.

## 5. ¿ESTARÍA DE ACUERDO EN ASISTIR A UNA PRIMERA CLASE GRATUITA DE TAEKWONDO PARA VER SI CUMPLE SUS EXPECTATIVAS?

### Gráfico 5

Respuesta de la pregunta 5 de la encuesta

389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

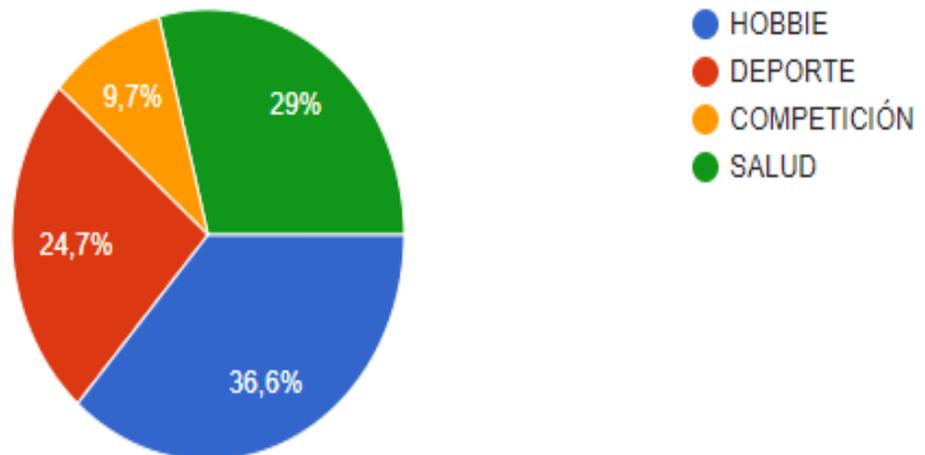
El 72% de los encuestados indican que están dispuestos a recibir una clase gratuita para saber si les llegase a gustar el taekwondo el 23% lo duda y el 22.23% indica una neutralidad sobre el tema, el 3.2% indica que no está interesado en recibir una clase gratis.

Con la clase gratuita buscamos que, a las personas interesadas, ingresen a esta clase sin pago alguno y durante la sesión de entrenamiento hacer que llame la atención, proceda a pagar el mes y recibir sus clases normales. De esta forma buscamos que las personas no se sientan comprometidas a practicar un deporte que quizá no les vaya a gustar

## 6. ¿POR QUÉ MOTIVO LE GUSTARÍA ASISTIR A CLASES DE TAEKWONDO?

### Gráfico 6

Respuesta de la pregunta 6 de la encuesta  
389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

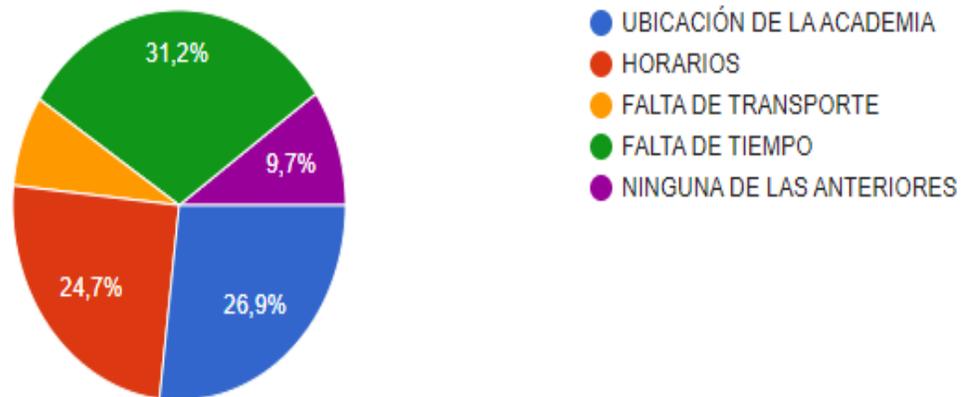
El 36% de los encuestados dice que prefieren practicar taekwondo para llevar un hobbie, mientras que el 29% indica que lo hacen por llevar una vida más saludable con un 24.7% que lo haría por deporte y un 9.7% por competir.

Con la practica del deporte buscamos sentirnos bien físicamente, con una salud plena y a su vez llegar a la pericia de este convertirlo parte de nuestro diario vivir, desarrollarlo en competencias y también enseñarles a otros que lo practiquen.

## 7. ¿QUÉ LO DETENDRÍA INSCRIBIRSE A TOMAR CLASES DE TAEKWONDO?

### Gráfico 7

Respuesta de la pregunta 7 de la encuesta  
389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

El 31% de las personas no se podría inscribir por falta de tiempo mientras que el 26.9% de los encuestados indican que por la ubicación estarían indispuestos al inscribirse, un 24.7% indica que los horarios son un factor el cual también impediría la inscripción a las clases de taekwondo y el ultimo 7.5% nos dice que por falta de trasporte no se inscribirían.

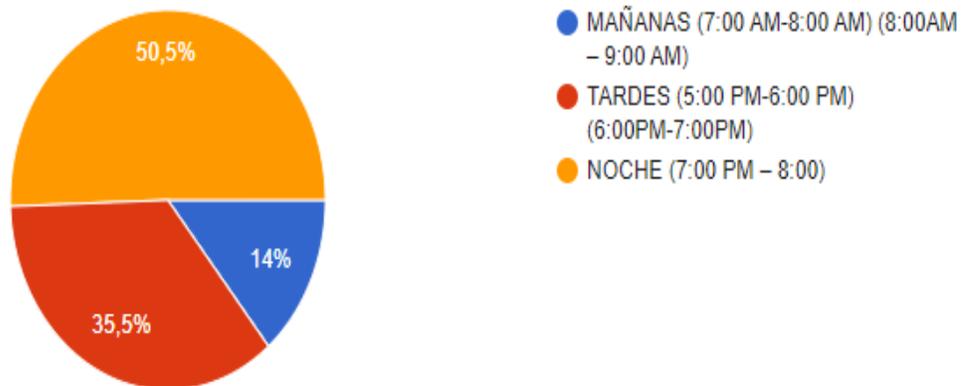
Al realizarlo dentro de la Urbanización buscamos que quienes habitan en las distintas etapas de Villa Club puedan dirigirse al establecimiento y no solo ellos sino también quienes habitan en las Urbanizaciones aledañas como La Joya, Villas del rey, entre otras.

## 8. ¿QUÉ HORARIO LE GUSTARÍA ASISTIR A LAS CLASES DE TAEKWONDO?

### Gráfico 8

Respuesta de la pregunta 8 de la encuesta

389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

El 50.5% de los encuestados dicen que el horario de la noche es el más adecuado para ellos, mientras que el 35.5% indica que el horario de la tarde les resulta conveniente, el 14% de los participantes señala que el horario de la mañana es ideal para la práctica del taekwondo.

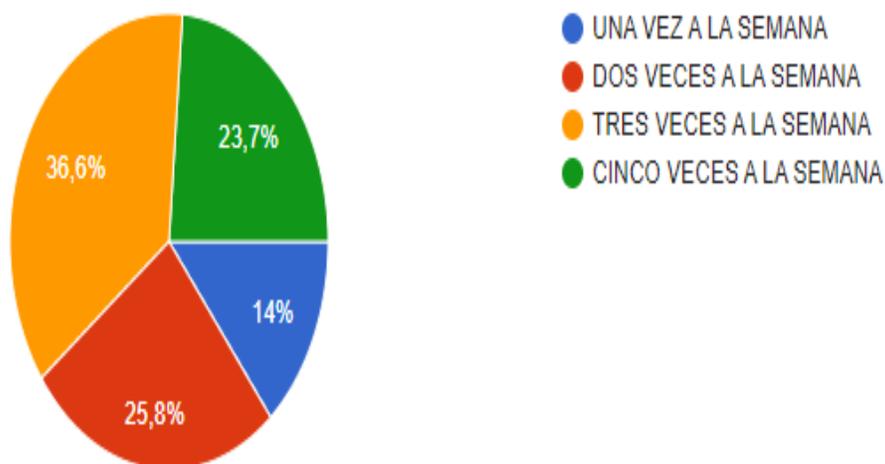
Se puede intuir que a la mayoría de los encuestados les resulta factible el horario nocturno por sus diferentes actividades que realizan en el día, como estudios, trabajo u otra actividad. También atrae mas realizar actividad física antes de dormir, puesto el cuerpo descansa posterior al desgaste que vaya a tener.

## 9. ¿CON QUE FRECUENCIA LE GUSTARÍA ASISTIR?

### Gráfico 9

Respuesta 9 de la encuesta

389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

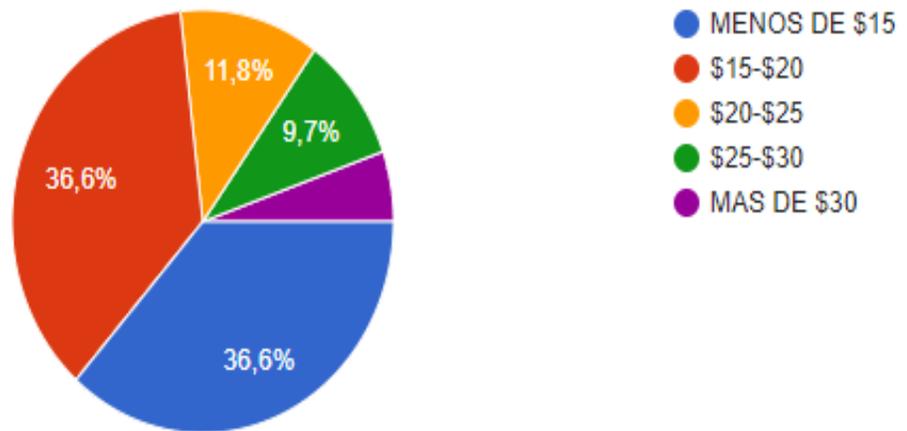
El 36.6% de los encuestados dice que prefieren asistir 3 veces por semana, un 25.8% de los encuestados señala que 2 veces por semana es lo ideal para el entrenamiento de taekwondo y el 23.7% dice que 5 veces por semana es lo más adecuado para la práctica del deporte mientras que hay un 14% señaló que una vez por semana les conviene más.

Es común que la actividad física se realice saltando un día puesto le da tiempo a que descanse previo a otra sesión física, mas aun en las personas que recién vayan a tener actividad física, mas que todo hasta que se acople y le resulte normal ejercitarse a diario.

## 10. ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR UNA SOLA CLASE DE TAEKWONDO?

### Gráfico 10

Respuesta de la pregunta 10 de la encuesta  
389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

El 36% de las personas indican que están dispuestos a pagar menos de \$15 dólares por una sola clase personalizada y se evidencia que hay otro 36.6% de las personas que están dispuestos a pagar entre \$15 y \$20 dólares por la clase, pero un 11.8% dice que podría pagar entre \$25 y \$30 dólares y el ultimo 5.4% está dispuesto a pagar más de \$30.

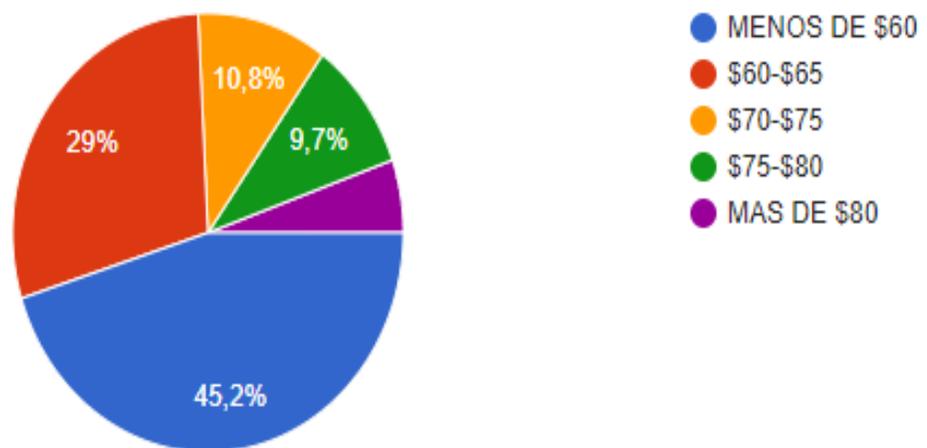
Se puede intuir que por precio la mayoría de las personas se fue por la opción mas económica, pero al tratarse de solo una sesión y mas que todo dirigida para personas que de pronto no tengan el tiempo para asistir a una clase diaria o que recién estén empezando y quieran ir de a poco está bien. Mas que todo para atraer a este tipo de clientes, puesto que con estas sesiones se buscará llamar su atención para que a futuro quieran acceder a las clases diarias en la academia.

## 11. ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR MENSUALMENTE POR CLASES DE TAEKWONDO?

### Gráfico 11

Respuesta 11 de la encuesta

389respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

En la gráfica se puede observar que existe un 45.2% de los encuestados que puede pagar menos de \$60 dólares mensuales por clases de taekwondo, hay un 29% de participantes que señalan que pueden pagar entre \$60 y \$65 dólares, también existe un 10.85% de personas que indican que podrían pagar entre \$70 y \$ 75 dólares, y finalmente un 9.7% que está dispuesto a pagar entre \$75 a 80 dólares siendo el ultimo valor mencionado con un 5.4%.

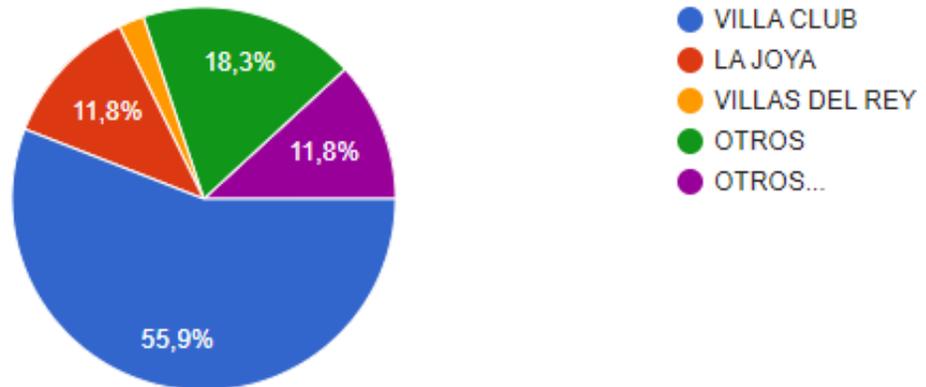
Nosotros manejamos un margen de las clases mensuales de \$50 a \$60, pero sí nos resulta importante realizar esta pregunta a nuestros potenciales clientes, puesto con esta consulta vemos si estarían de acuerdo a pagar esta cantidad mensual.

## 12. ¿A QUÉ URBANIZACIÓN PERTENECE?

### Gráfico 12

Respuesta 12 de la encuesta

389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Aquí se tomó en cuenta todas las urbanizaciones que están cerca de Villa Club haciendo un análisis sobre lo mencionado gran parte del posible público alcanzado es de la ya mencionada urbanización con un 55.9% de encuestados y en las urbanizaciones aledañas como La Joya con un 11.8% Villas del rey con 2.2%.

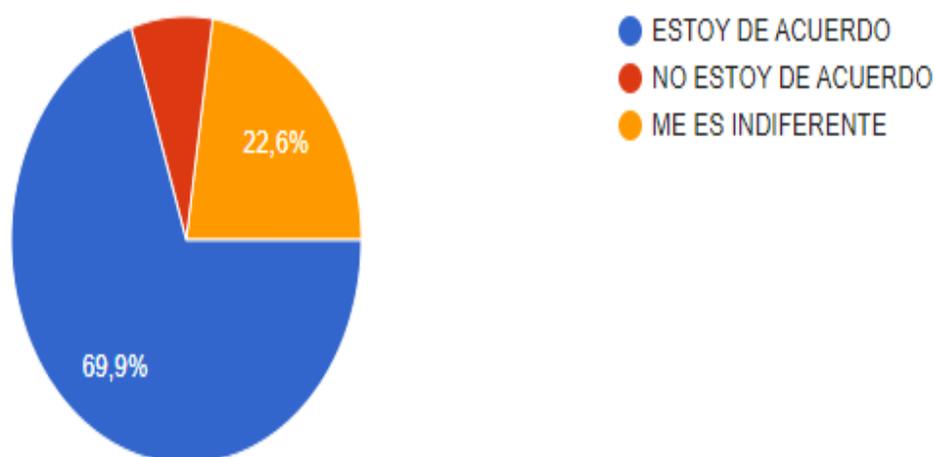
Como se mencionó anteriormente, los clientes potenciales no sólo se encuentran dentro de Villa Club, sino también en las urbanizaciones aledañas, que por cercanía y calidad buscaran la academia Illyo Taekwondo.

**13. ¿LE GUSTARÍA QUE LAS CLASES FUERAN DIVIDIDAS POR EDADES Y DEPENDIENDO LA EDAD SE LE ASIGNE UN HORARIO AL PRACTICANTE?**

**Gráfico 13**

Respuesta 13 de la encuesta

389 respuestas



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Por lo general las clases se deben dividir por edades, de esta forma existe una mejor eficacia en el aprendizaje del practicante y en la enseñanza que se le dé sobre el taekwondo, en la encuesta se nota que la mayoría de los participantes de la encuesta están de acuerdo con tomar la medida de asignarle un horario acorde a la edad con un 69.9% de aceptación y un 22.6 % de negación con la propuesta que plantea la pregunta también existe un 7.5% que dice que le es indiferente.

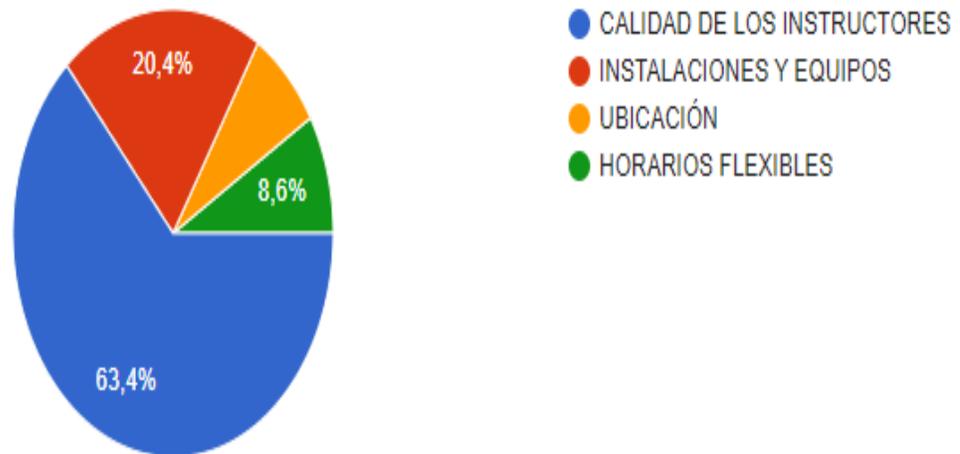
## 14. ¿QUÉ VALORA MÁS EN UNA ACADEMIA DE TAEKWONDO?

### Gráfico 14

Respuesta 14 de la encuesta

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

389 respuestas



En una academia de taekwondo es importante tener un buen equipamiento para la práctica de esta disciplina, se realizó una pregunta acorde los parámetros que se requieren para saber qué es lo que desean las personas en una academia y las respuestas son las siguientes el 63.4% de las personas mencionan que es importante tener calidad de enseñanza en los instructores y un determinado número de participantes de la encuesta señalaron que las instalaciones y equipos también es una de las cosas que prefieren con un 20.4 % ubicación con un 7.5 % y los horarios flexibles con un 8.6%.

## 5.2. Estudio financiero

### 5.2.1. Presupuesto de inversión

El presupuesto de inversión contempla todos los costos iniciales requeridos para la ejecución del proyecto como compra de equipos de oficina, equipos de computación, muebles y enseres, y capital de trabajo.

### 5.2.2. Inversión fija

#### Equipos de entrenamiento

Los equipos de entrenamiento son aquellos que usarán los alumnos durante la práctica de taekwondo, es necesario destacar que este equipo es una inversión de la escuela no estando disponible para la venta con una vida útil promedio de cinco años. Adicional, existen uniformes e implementos que serán adquiridos por los estudiantes de forma individual.

**Tabla 2**

Equipos de entrenamiento

<b>EQUIPOS</b>	<b>DE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>PRECIO</b>	<b>CANT</b>	<b>TOTAL</b>
<b>ENTRENAMIENTO</b>					
Tatami		Plancha	\$ 15.00	40	\$ 600.00
Palchaguis		Pares	\$ 23.00	10	\$ 230.00
Guanteletes		Pares	\$ 15.00	5	\$ 75.00
Escudos	de	Unidad	\$ 35.00	2	\$ 70.00
potencia					
Sacos de pateo		Unidad	\$ 90.00	2	\$ 180.00
Barras paralelas		Unidad	\$ 42.00	3	\$ 126.00
pares					

Cuerdas de saltar	Unidad	\$	3.50	4	\$	14.00
Vayas	Unidad	\$	1.50	10	\$	15.00
Colchonetas	Plancha	\$	68.00	2	\$	136.00
Ligas	Unidad	\$	8.00	6	\$	48.00
Pateadores iraní	Unidad	\$	40.00	5	\$	200.00
Pelotas plásticas x100	Paquete	\$	12.00	2	\$	24.00
Petos	Unidad	\$	25.00	10	\$	250.00
Cabezales con mica	Unidad	\$	48.00	5	\$	240.00
Cronómetros	Unidad	\$	20.00	2	\$	40.00
Silbatos	Unidad	\$	20.00	2	\$	40.00
Platillos x30 und	Paquete	\$	20.00	2	\$	40.00
Conos x10 und	Paquete	\$	25.00	2	\$	50.00
Mancuerdas pequeñas x2	Pares	\$	7.50	4	\$	30.00
Balones medicinales	Unidad	\$	15.00	5	\$	75.00
Espejos	Unidad	\$	65.00	1	\$	65.00
Aros	Unidad	\$	0.50	10	\$	5.00
Cabezales sin mica	Unidad	\$	35.00	10	\$	350.00
<b>TOTAL</b>					<b>\$</b>	<b>2,903.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

### Equipos de oficina

Los equipos de oficina serán utilizados por la parte administrativa para la atención al cliente y proveedores.

**Tabla 3**

Equipos de oficina

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
Teléfono celular	Unidad	1	\$200,00	\$200.00
Teléfono convencional	Unidad	1	\$10,00	\$10.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$210.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Equipos de computación**

Los equipos de computación serán utilizados por la parte administrativa para el registro y control de información de la academia, estudiantes, contabilidad y demás.

**Tabla 4**

Equipos de computación

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
Laptop	Unidad	1	600,00	\$600.00
Impresora	Unidad	1	\$200,00	\$200.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$800.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Muebles y enseres**

Los muebles estarán en las instalaciones para el uso de los empleados, estudiantes, instructores y padres de familia.

**Tabla 5**

Muebles y enseres

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor total</b>
Botiquín	Unidad	1	\$25,00	\$25.00
Escritorio	Unidad	1	\$80,00	\$80.00
Silla de oficina	Unidad	1	\$35,00	\$35.00
Extintor	Unidad	1	\$40,00	\$40.00
Sillas	Unidad	2	\$25,00	\$50.00
Archivadores	Unidad	5	\$5,00	\$25.00
Banca de madera	Unidad	2	\$50,00	\$100.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$355.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

En resumen, la inversión fija requerida para la puesta en marcha de la academia de taekwondo sería la siguiente:

**Tabla 6**

Inversión fija

<b>Rubro</b>	<b>Valor total</b>
Equipo de entrenamiento	\$2903.00
Equipo de oficina	\$210.00
Equipos de computación	\$800.00
Muebles y enseres	\$355.00
<b>Total</b>	<b>\$4268.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Depreciación**

Se aplicará el cálculo de depreciación a todos los activos fijos de la académica con el respectivo porcentaje y vida útil bajo la siguiente formula.

Depreciación: Valor de activo fijo / vida útil

Equipo de entrenamiento: 20% - 5 años

Equipo de oficina: 10% - 10 años

Equipos de computación: 33% - 3 años

Muebles y enseres: 10% - 10 años

**Tabla 7**

Depreciación de activos fijos

<b>Rubro</b>	<b>Valor total</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Dep. Acum.</b>	<b>Valor final</b>
Eq. de entrenamiento	\$2,903.00	\$580.60	\$580.60	\$580.60	\$580.60	\$580.60	\$2,903.0	\$0.00
Equipo de oficina	\$210.00	\$21.00	\$21.00	\$21.00	\$21.00	\$21.00	\$105.00	\$105.00
Equipos de comp.	\$800.00	\$266.67	\$266.67	\$266.67			\$800.00	\$0.00
Muebles y enseres	\$355.00	\$35.50	\$35.50	\$35.50	\$35.50	\$35.50	\$177.50	\$177.50
<b>Total</b>		\$903.77	\$903.77	\$903.77	\$637.10		\$3,985.5	\$282.50
	\$4,268.00					\$637.10		

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

### **Capital de trabajo**

El capital de trabajo es el valor monetario que permitirá cubrir los gastos necesarios para ejecutar las operaciones en la académica, estimando un período

concreto de dos meses para contar con los recursos necesarios provenientes de los ingresos de los servicios de enseñanza. Adicionalmente, se considera un valor de reserva o imprevistos de \$150,00 ante cualquier eventualidad. A continuación, se detallan cada uno de los componentes del capital de trabajo.

### **Gastos operativos**

Los gastos operativos están relacionados con los servicios de enseñanza de taekwondo de la empresa comprendidos en salarios, materiales para ascensos y uniformes; sin embargo, para la proyección del capital de trabajo solo se considerará los salarios durante los dos primeros meses de operaciones y uniformes.

Salarios: el salario operativo lo recibe el traductor y el asistente técnico, se plantea el detalle del primer año considerando todos los beneficios sociales de ley.

**Tabla 8**

Gastos de salarios operativos

<b>Cargo</b>	<b>Salario acordado</b>	<b>IESS Empleado (9.45%)</b>	<b>IESS Empleador (11.15%)</b>	<b>Salario por recibir por Empleado</b>	<b>Salario por pagar por Empleador</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Total Empleado Anual</b>	<b>Total Empleador Anual</b>
<b>Instructor</b>	\$ 600.00	\$56.70	\$66.90	\$543.30	\$666.90	\$600.00	\$460.00	\$7,579.60	\$9,062.80
<b>Asistente técnico</b>	\$500.00	\$ 47.25	\$55.75	\$452.75	\$555.75	\$500.00	\$460.00	\$6,393.00	\$ 7,629.00
<b>TOTAL</b>	1,100.00	\$103.95	\$122.65	\$996.05	\$1,222.65	\$1,100.00	\$920.00	\$13.972,60	\$ 16.691,80

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Uniformes: los estudiantes que deban participar en las clases deberán hacer uso del respectivo uniforme: blanco, colores, poomsae y dobok que pueden variar acorde a la talla, pero se ha detallado un promedio. Esto es considerado una inversión puesto que se obtendrá una ganancia de la venta al público.

**Tabla 9**

Insumos de uniforme

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Uniforme blanco básico	40	\$ 30.00	\$1,200.00
Uniforme de colores	40	\$ 30.00	\$1,200.00
Uniforme poomsae	40	\$ 30.00	\$1,200.00
Uniforme Dobok	40	\$ 30.00	\$1,200.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$4,800.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Gastos administrativos:** Se han considerado los gastos en los que incurre la academia para el inicio de sus operaciones como gastos de constitución, patentes, instalaciones y adecuación del espacio. Así mismo, es necesario incluir gastos de sueldos a nivel administrativo, suministros de oficina, suministros de limpieza y servicios básicos.

**Gastos de constitución:** incluye los costos relacionados a la constitución de la empresa y los honorarios del abogado encargado del proceso.

**Gastos patentes:** incluye las tasas a pagar por las patentes municipales y permisos de funcionamiento.

**Garantía de arrendamiento:** valor otorgado al arrendatario del local como garantía de pago.

**Gastos de instalación:** pagos por servicios de adecuación del lugar con los equipos, muebles y enseres.

**Tabla 10**

## Gastos de constitución e instalación

<b>Rubro</b>	<b>Valor total</b>
Gastos de Constitución	\$400.00
Patentes y Marcas	\$20.00
Garantías de alquiler	\$250.00
Gastos de Instalación y adecuación	\$250.00
<b>Total</b>	<b>\$920.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Gastos Sueldo: corresponde al pago del sueldo del administrador que se encargará del registro de información de estudiantes, servicio al cliente y registro de pagos contables.

**Tabla 11**

Gastos de sueldo administrativo

<b>Cargo</b>	<b>Salario acordado</b>	<b>IESS Empleado (9.45%)</b>	<b>IESS Empleador (11.15%)</b>	<b>Salario por recibir por Empleado</b>	<b>Salario por pagar por Empleador</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Total Empleado Anual</b>	<b>Total Empleador Anual</b>
<b>Asistente administrativo</b>	\$500.00	\$ 47.25	\$55.75	\$452.75	\$555.75	\$500.00	\$460.00	\$6,393.00	\$ 7,629.00
<b>TOTAL</b>	\$500.00	47.25	\$55.75	\$452.75	\$555.75	\$500.00	\$460.00	\$6,393.00	\$ 7,629.00

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Servicios básicos: este gasto incluye los servicios de agua potable, energía eléctrica, internet y teléfono.

**Tabla 12**

## Servicios básicos

<b>Servicios básicos</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Agua potable	\$ 6.00	\$ 72.00
Energía eléctrica	\$ 25.00	\$ 300.00
Telefonía + Internet	\$ 30.00	\$ 360.00
<b>Total</b>	<b>\$ 61.00</b>	<b>\$ 732.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Suministros de oficina: insumos necesarios para la realización de tareas en el área administrativa con compras de frecuencia variada.

**Tabla 13**

## Gastos de suministro de oficina

<b>RUBRO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>CANT.</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Papel bond	paquete	trimestral	2	\$ 2.00	\$ 16.00
Esferos	docena	semestral	1	\$ 1.50	\$ 3.00
Lápices	docena	semestral	1	\$ 1.50	\$ 3.00
Borrador	docena	semestral	1	\$ 1.50	\$ 3.00
Clips	paquete	trimestral	1	\$ 1.00	\$ 4.00
Cinta	paquete	trimestral	1	\$ 1.00	\$ 4.00
Marcador permanente	media docena	semestral	1	\$ 5.00	\$ 10.00
Perforadora	unidad	semestral	1	\$ 2.00	\$ 4.00
saca grapas	unidad	semestral	1	\$ 1.50	\$ 3.00
Grapadora	unidad	semestral	1	\$ 1.50	\$ 3.00
Corrector	unidad	trimestral	1	\$ 0.40	\$ 1.60
Sello	unidad	trimestral	1	\$ 1.50	\$ 6.00
Tinta para sellos	unidad	trimestral	1	\$ 1.25	\$ 5.00
Recibos	paquete	trimestral	1	\$ 1.75	\$ 7.00

<b>Total</b>	<b>\$ 72.60</b>
--------------	-----------------

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Suministro de limpieza: se incluyeron todos los implementos de limpieza necesarios para la academia.

**Tabla 14**

Gastos de suministro de limpieza

<b>RUBRO</b>	<b>UNIDA D</b>	<b>FREC.</b>	<b>CANT</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escoba	Unidad	Anual	1	\$ 1.00	\$ 1.00
Trapeador	Unidad	Anual	1	\$ 1.00	\$ 1.00
Jabón liquido	Unidad	Mensua l	5	\$ 1.50	\$ 90.00
Toallas de papel	Paquete	Mensua l	5	\$ 1.50	\$ 90.00
Desinfectant e	Unidad	Mensua l	1	\$ 1.00	\$ 12.00
Papal higiénico	Paquete	Mensua l	5	\$ 1.50	\$ 90.00
Cepillo de limpieza	Unidad	Anual	1	\$ 1.00	\$ 1.00
Recogedor de basura	Unidad	Anual	1	\$ 1.00	\$ 1.00
Ambientales	Unidad	Mensua l	4	\$ 3.00	\$ 144.00
<b>Total</b>					<b>\$ 430.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

A continuación, se resumen todos los gastos administrativos considerando los rubros antes mencionados:

**Tabla 15**

Resumen de gastos de administrativos

<b>Rubro</b>	<b>Valor bimensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Gastos de constitución e instalación	\$920.00	\$920.00
Gastos Sueldos	\$1111.50	\$ 7,569.00
Suministros de oficina	\$23.40	\$ 72.60
Servicios básicos	\$61.00	\$ 732.00
Suministros de limpieza	\$71.67	\$ 430.00
<b>Total</b>	<b>\$2,187.57</b>	<b>\$9,723.60</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Gastos de venta**

Los gastos de venta representan los gastos de publicidad necesarios para que la empresa promocióne sus servicios a la comunidad y potenciales clientes soliciten información para las inscripciones de forma trimestral. Del mismo modo, se da a conocer a través de los medios digitales las actividades de la empresa.

**Tabla 16**

Gastos de venta

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	<b>VALOR TRIMESTRAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Marketing digital	\$ 60.00	\$240.00
Volantes	\$ 20.00	\$ 80.00
Letrero	\$ 40.00	\$ 160.00
Banner	\$ 15.00	\$ 60.00
Tarjeta de presentación	\$ 15.00	\$ 60.00
Honorarios de publicidad y diseño	\$ 300.00	\$ 1,200.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 450.00</b>	<b>\$1,800.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

En resumen, el capital de trabajo de necesario para arrancar las actividades considerando una proyección de los dos primeros meses.

**Tabla 17**

Capital de trabajo (dos primeros meses)

<b>Rubro</b>	<b>Valor bimensual</b>
Gastos operativos	\$7245.30
Gastos administrativos	\$2,187.57
Gastos de Ventas	\$450.00
Imprevistos	\$150.00
<b>Total</b>	<b>\$10,032.87</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

### **Inversión inicial**

La inversión inicial es el valor monetario necesario para iniciar el proyecto con la finalidad de que los flujos de efectivos permitan recuperar el capital invertido. A continuación, se presenta el valor total de la inversión inicial de \$14,300.87, compuesto por \$4268.00 de inversión fija que representa el 30% de la inversión y \$10,032.87 de capital de trabajo considerando los dos primeros meses de operaciones con una representación del 70%.

**Tabla 18**

Inversión inicial

<b>Rubro</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión fija	\$4268.00	30%
Capital de trabajo	\$10,032.87	70%
<b>Total</b>	<b>\$14,300.87</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

## Financiamiento

El financiamiento requerido para que la academia de taekwondo inicie sus operaciones se obtendrá de dos fuentes, recursos propios y un préstamo bancario que permita cumplir la totalidad de inversión inicial.

**Tabla 19**

Financiamiento

Rubro	Valor
Capital propio	\$2300.87
Inversión inicial	\$14,300.87
<b>Total Préstamo Bancario</b>	<b>\$12,000.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

Considerando el programa Joven Emprendedor de BanEcuador, se plantea la siguiente tabla de amortización para cubrir el préstamo en un período de un año de tipo pequeña y mediana empresa.

Monto de préstamo: \$12000.00

Tasa nominal: 9.76

Tasa efectiva: 10.21

Plazo: 24 meses

Cuota fija: mensual

**Tabla 20**

Tabla de amortización

Periodo	Saldo	Capital	Interés	Cuota
<b>0</b>	12000			
<b>1</b>	11545.19	454.81	97.6	552.41
<b>2</b>	11086.68	458.51	93.9	552.41
<b>3</b>	10624.44	462.24	90.17	552.41
<b>4</b>	10158.44	466	86.41	552.41
<b>5</b>	9688.65	469.79	82.62	552.41

<b>6</b>	9215.04	473.61	78.8	552.41
<b>7</b>	8737.58	477.46	74.95	552.41
<b>8</b>	8256.24	481.35	71.07	552.41
<b>9</b>	7770.98	485.26	67.15	552.41
<b>10</b>	7281.77	489.21	63.2	552.41
<b>11</b>	6788.58	493.19	59.23	552.41
<b>12</b>	6291.39	497.2	55.21	552.41
<b>13</b>	5790.15	501.24	51.17	552.41
<b>14</b>	5284.83	505.32	47.09	552.41
<b>15</b>	4775.4	509.43	42.98	552.41
<b>16</b>	4261.83	513.57	38.84	552.41
<b>17</b>	3744.08	517.75	34.66	552.41
<b>18</b>	3222.12	521.96	30.45	552.41
<b>19</b>	2695.92	526.2	26.21	552.41
<b>20</b>	2165.43	530.48	21.93	552.41
<b>21</b>	1630.64	534.8	17.61	552.41
<b>22</b>	1091.49	539.15	13.26	552.41
<b>23</b>	547.95	543.53	8.88	552.41
<b>24</b>	0	547.95	4.46	552.41

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

### **Proyección de ingresos**

Los ingresos son aquellos que permiten visualizar el flujo de efectivo con el paso de los años por conceptos de venta de bienes o prestación de servicios. En este contexto, los ingresos de la academia de taekwondo provienen de las inscripciones de los estudiantes, mensualidades, venta de implementos y exámenes para ascensos.

### **Ingresos por inscripciones**

La prestación de servicio de enseñanza de taekwondo será la fuente principal de ingresos de la academia, por lo que para la obtención de dicho ingreso se ha calculado en base a la capacidad media del proyecto un total de

40 alumnos para clases en tres horarios diferentes y niveles; se espera un incremento anual de diez alumnos a partir del segundo año y su aumento se proyecta en base a las estrategias publicitarias que tenga la empresa. A continuación, se presentan los ingresos por concepto de matrícula \$15 que se pagan por única vez y mensualidad de \$50.

**Tabla 21**

Ingresos por inscripciones

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Alumnos	40	50	60	70	80
Matricula	\$ 600.00	\$ 750.00	\$ 900.00	\$ 1,050.00	\$ 1,200.00
Mensualidad	\$ 24,000.00	\$ 30,000.00	\$ 36,000.00	\$ 42,000.00	\$ 48,000.00
Total	\$ 24,600.00	\$ 30,750.00	\$ 36,900.00	\$ 43,050.00	\$ 49,200.00

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

## **Ingresos por toma de exámenes y ascensos**

Para los ascensos de los estudiantes se realizará un examen para la obtención de cinturones siendo nivel básico a los cuatro meses, intermedio a los seis meses y avanzado de al cumplir el año; del mismo modo, para el ascenso de cinturón negro sea académico, nacional o internacional tiene un costo al público entre \$ 150 \$ 250 y \$ 300 respectivamente que será cancelado por los estudiantes posterior a un período definido de entrenamiento por lo que no se ha detallado en la proyección inicial. Se ha considerado la capacidad de 40 estudiantes en la academia en un periodo anual.

**Tabla 22**

Toma de exámenes para ascenso anual

Descripción	Periodo de tiempo	Costo	Precio PVP	Utilidad unitaria	Costo anual	Ingreso anual
Examen básico	3-4 meses	\$10	\$ 60.00	\$ 50.00	\$ 400.00	\$ 2,400.00
Examen intermedio	6-7 meses	\$10	\$ 75.00	\$ 65.00	\$ 400.00	\$ 3,000.00
Examen avanzado	Anual	\$10	\$ 90.00	\$ 80.00	\$ 400.00	\$ 3,600.00
Examen de cinturón negro Académico	Anual	\$ 50	\$ 150.00	\$ 100.00	\$ 2,000.00	\$ 6,000.00
Examen de cinturón negro Nacional	Anual	\$ 140	\$ 250.00	\$ 110.00	\$ 5,600.00	\$ 10,000.00
Examen de cinturón negro kukkiwon	Anual	\$ 170	\$ 300.00	\$ 130.00	\$ 6,800.00	\$ 12,000.00
<b>Total</b>					<b>\$ 15,600.00</b>	<b>\$ 37,000.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Tabla 23**

Ingresos por toma de exámenes

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Alumnos</b>	40	50	60	70	80
<b>Ingreso de Exámenes</b>	\$ 37,000.00	\$ 46,250.00	\$ 55,500.00	\$ 64,750.00	\$ 74,000.00
<b>Total</b>	\$ 37,000.00	\$ 46,250.00	\$ 55,500.00	\$ 64,750.00	\$ 74,000.00

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Ingresos por venta de uniformes**

Los uniformes serán adquiridos a un proveedor para su venta dentro de la academia de diferentes tallas y tipos, se ha planteado un promedio considerando la variación de precio y que al menos cada estudiante compre un uniforme.

**Tabla 24**

Ventas de uniforme

<b>Descripción</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Precio PVP</b>	<b>Utilidad</b>	<b>Ingreso anual</b>
Uniforme blanco	40	\$ 30.00	\$45.00	\$15	\$1800.00
Uniforme de colores	40	\$ 30.00	\$45.00	\$15	\$1800.00
Uniforme poomsae	40	\$ 30.00	\$45.00	\$15	\$1800.00
Uniforme Dobok	40	\$ 30.00	\$45.00	\$15	\$1800.00
<b>TOTAL</b>					<b>\$7,200.00</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Tabla 25**

Ingresos por venta de uniformes

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Alumnos</b>	40	50	60	70	80
<b>Ingreso de uniformes</b>	\$7,200.00	\$9,000.00	\$10,800.00	\$12,600.00	\$14,400.00
<b>Total</b>	\$7,200.00	\$9,000.00	\$10,800.00	\$12,600.00	\$14,400.00

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Tabla 26**

Resumen de ingresos

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Alumnos</b>	40	50	60	70	80
<b>Ingresos estudiantes</b>	\$ 24,600.00	\$ 30,750.00	\$ 36,900.00	\$ 43,050.00	\$ 49,200.00
<b>Ingreso de Exámenes</b>	\$ 37,000.00	\$ 46,250.00	\$ 55,500.00	\$ 64,750.00	\$ 74,000.00
<b>Ingreso de uniformes</b>	\$7,200.00	\$9,000.00	\$10,800.00	\$12,600.00	\$14,400.00
<b>Total</b>	\$68,800.00	\$86,000.00	\$103,200.00	\$120,400.00	\$137,600.00

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

**Proyección de gastos**

Los gastos son todos aquellos desembolsos que debe realizar la academia para la utilización de bienes y servicios requeridos para la realización de sus actividades siendo proyectados a cinco años, que constituye los gastos operativos que incurren directamente en la prestación del servicio; gastos administrativos que corresponden a los sueldos, gastos iniciales, suministros, servicios básicos y arriendo del lugar; gastos de venta para la promoción de los servicios; y los gastos financieros por el préstamo realizado para financiar el inicio de las operaciones.

**Tabla 27**

Proyección de gastos

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Gastos operativos</b>					
Sueldos operativos	\$ 16,571.80	\$ 17,400.39	\$ 18,270.41	\$ 19,183.93	\$ 20,143.13
Insumos uniformes	\$ 4,800.00	\$ 6,000.00	\$ 7,200.00	\$ 8,400.00	\$ 9,600.00
Gastos de certificación	\$ 15,600.00	\$ 19,500.00	\$ 23,400.00	\$ 27,300.00	\$ 31,200.00
<b>Gastos administrativos</b>					
Gastos iniciales	\$ 920.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos administrativos	\$ 7,569.00	\$ 8,250.21	\$ 8,992.73	\$ 9,802.07	\$ 10,684.26
Suministros de oficina	\$ 72.60	\$ 76.23	\$ 80.04	\$ 84.04	\$ 88.25
Suministros de limpieza	\$732.00	\$ 768.60	\$ 807.03	\$ 847.38	\$ 889.75
Gastos de arriendo	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00
Servicios básicos	\$ 430.00	\$ 451.50	\$ 474.08	\$ 497.78	\$ 522.67
<b>Gasto de ventas</b>					
Gasto de publicidad	\$ 1,800.00	\$ 1,962.00	\$ 2,138.58	\$ 2,331.05	\$ 2,540.85
<b>Gastos financieros</b>					
Pago de préstamos	\$ 6,628.92	\$ 6,628.92	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total, Gastos</b>	<b>\$ 57,524.32</b>	<b>\$ 63,437.85</b>	<b>\$ 63,762.86</b>	<b>\$ 70,846.26</b>	<b>\$78,068.90</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

## **Flujo de efectivo**

El flujo de efectivo proyectado muestra las entradas y salidas en un período determinado de cinco años, determinando cómo se financiará la empresa con recursos propios y externos considerando el préstamo bancario. El análisis permitió destacar que durante los cinco años se proyecta un flujo de efectivo positivo teniendo un mayor incremento en la utilidad a partir del tercer año, posterior al pago del préstamo.

**Tabla 28**

## Flujo de efectivo

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos	\$ 68,800.00	\$ 86,000.00	\$ 103,200.00	\$ 120,400.00	\$ 137,600.00
Costos operativos	\$ 36,971.80	\$ 42,900.39	\$ 48,870.41	\$ 54,883.93	\$ 60,943.13
Costos adm.	\$ 12,123.60	\$ 11,946.54	\$ 12,753.88	\$ 13,631.28	\$ 14,584.93
Costos de ventas	\$ 1,800.00	\$ 1,962.00	\$ 2,138.58	\$ 2,331.05	\$ 2,540.85
Gastos de financ.	\$ 6,628.92	\$ 6,628.92	\$ -	\$ -	\$ -
Deprecia.	\$ 903.77	\$ 903.77	\$ 903.77	\$ 637.10	\$ 637.10
Utilidad antes de part. e imp.	\$ 10,371.91	\$ 21,658.38	\$ 38,533.37	\$ 48,916.64	\$ 58,894.00
15% part. trabajadores	\$ 1,555.79	\$ 3,248.76	\$ 5,780.00	\$ 7,337.50	\$ 8,834.10
Utilidad antes del imp.	\$ 8,816.12	\$ 18,409.62	\$ 32,753.36	\$ 41,579.14	\$ 50,059.90
Impuesto a la renta 25%	\$ 2,204.03	\$ 4,602.41	\$ 8,188.34	\$ 10,394.79	\$ 12,514.98
Utilidad neta	\$ 6,612.09	\$ 13,807.22	\$ 24,565.02	\$ 31,184.36	\$ 37,544.93
Deprecia.	\$ 903.77	\$ 903.77	\$ 903.77	\$ 637.10	\$ 637.10
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$ 7,51.86</b>	<b>\$ 14,710.99</b>	<b>\$ 25,468.79</b>	<b>\$ 31,821.46</b>	<b>\$ 38,182.03</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

## Estados financieros

Los estados financieros resumen la información proveniente de las cuentas contables y las clasifica según los principios contables para conocer la situación actual de la organización.

### Balance inicial

El balance general inicial detalla los activos, pasivos y patrimonio con los que cuenta la empresa al momento de iniciar sus operaciones. Se presenta el total de activos con los que contará la academia, las deudas con terceros que corresponde al préstamo con la entidad bancaria y el capital como aporte propio para financiar el proyecto.

#### Tabla 29

##### Balance General Inicial

<b>Activos</b>	
Activos corrientes	
Caja - Bancos	\$ 10,032.87
Activos no corrientes	
Propiedad planta y equipo	\$ 4,268.00
<b>Total activo</b>	<b>\$ 14,300.87</b>
<b>Pasivos</b>	
Pasivo no corrientes	
Préstamos bancarios	\$ 12,000.00
<b>Total pasivo</b>	<b>\$ 12,000.00</b>
<b>Patrimonio neto</b>	
Capital social	\$ 2,300.87
<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ 2,300.87</b>
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>\$ 14,300.87</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

## Estado de resultados

El estado de resultados es un informe detallado que permite proyectar el comportamiento de los ingresos y gastos de una empresa, para lo cual se han considerado los primeros cinco años de operaciones.

**Tabla 30**

Estado de resultados

Ventas	\$	68,800.00
Gastos de operación	\$	36,971.80
Gastos administrativos	\$	12,123.60
Gastos de venta	\$	1,800.00
Gastos financieros	\$	6,628.92
Depreciación	\$	903.77
Utilidad antes de partic. e IR	\$	10,371.91
15% Partic. Trabajadores	\$	1,555.79
Utilidad antes del IR	\$	8,816.12
Impuesto a la renta	\$	2,204.03
Utilidad del ejercicio	\$	6,612.09
5% Reserva legal	\$	330.60
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$</b>	<b>6,942.70</b>

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

## Índices financieros

Los indicadores financieros exponen el rendimiento del proyecto a través de criterios rentabilidad y gestión de operaciones, dado que el primer año la capacidad de endeudamiento y liquidez de la empresa serán relativamente bajas al tener que pagar el préstamo e iniciar sus operaciones, no se ha considerado en el análisis.

## Ratios de rentabilidad

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{patrimonio neto}}$$

$$ROE = \frac{6,942.70}{2,300.87} = 3.02 \text{ (302\%)}$$

Un ROE de 302% representa un valor alto que sugiere que la empresa en su primer año generará una utilidad neta significativa en relación con el capital propio inicial. Esto permite señalar una eficiencia en el uso de capital; no obstante, también indica una dependencia al financiarse a través de deuda durante los primeros años.

$$\text{Rentabilidad sobre los activos (ROA)} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{total de activos}}$$

$$ROA = \frac{6,942.70}{14,300.87} = 0.49 \text{ (49\%)}$$

Un ROA de 49% representa una utilidad neta de \$0,49 por cada 41 de activos, sugiriendo que la empresa en su primer año tendrá una adecuada gestión de activos que generan ganancias, siendo un proyecto rentable.

### **Ratios de gestión de operaciones**

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas totales}}{\text{total de activos}}$$

$$\text{Rotación de activos} = \frac{68,800.00}{14,300.87} = 4.81$$

Una rotación de activos de 4.81 indica que la empresa generará \$4,81 en ventas por cada \$1 de activos, siendo un indicador de eficiencia operativa al tener una alta rotación de activos.

En resumen, durante el primer año la empresa tendrá rentabilidad operativa y sobre el patrimonio; no obstante, dependerá de la deuda adquirida del préstamo para un financiamiento de operaciones.

## Análisis de sensibilidad

En base a la proyección de flujos de efectivo proyectados y la inversión inicial se calcula el análisis de sensibilidad para comprobar la rentabilidad del proyecto considerando un escenario pesimista, conservador (proyectado) y optimista.

TIR (Tasa Interna de Retorno): la tasa de descuento convierte al valor presente neto (VAN) de los flujos de efectivo proyectados en los 5 años sean igual a cero.

VAN (Valor Actual Neto): es el valor de los flujos de efectivo proyectados menos la inversión inicial.

PIR (Período de Recuperación de la Inversión): es el tiempo de recuperación de la inversión inicial.

**Tabla 31**

Análisis de sensibilidad

Proyección	Inversión inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	\$ 14,300.87	\$ 7,515.86	\$ 14,710.99	\$ 25,468.79	\$ 31,821.46	\$ 38,182.03
Indicador	Escenario pesimista (-20%)		Escenario conservador		Escenario optimista (+20%)	
<b>VAN (10%)</b>	\$44,846.77		\$59,308.66		\$70,878.17	
<b>TIR</b>	78.84%		95.02%		107.17%	
<b>PIR</b>	2 años		2 años		2 años	

Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

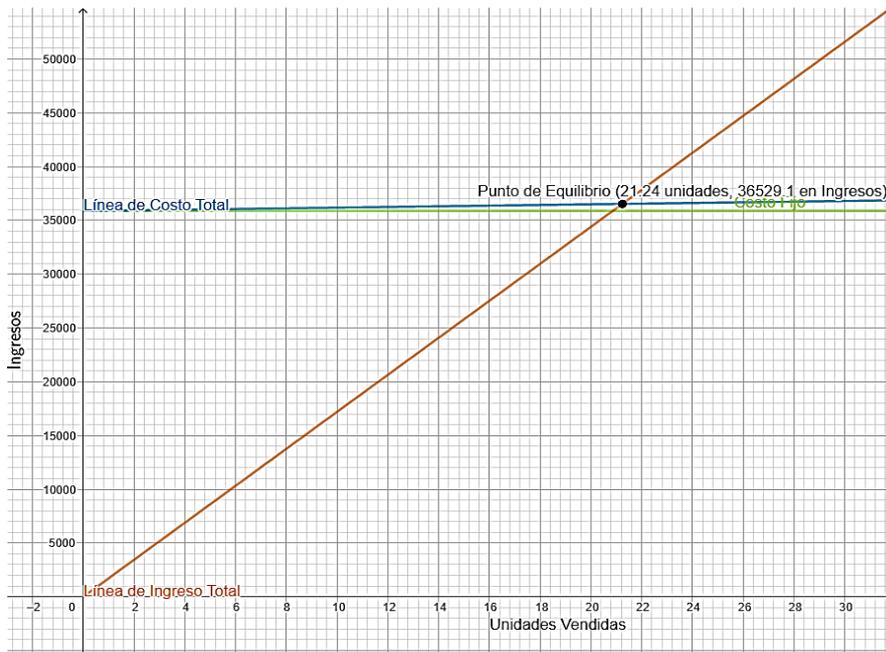
## Punto de equilibrio

El punto de equilibrio determina el nivel de actividad que debe tener la empresa para no llegar a tener pérdidas ni ganancias; para el análisis se

consideraran los costos fijos \$35,873.49, costos variables \$1,234.60 (Unitario \$30.87) y ventas proyectadas \$68,800.00. Dando como resultado que el punto de equilibrio monetario de la empresa es \$36529.10 en ingresos y en unidades (estudiantes) 21-22; de esta forma la empresa no gana ni pierde.

**Figura 1**

Punto de equilibrio



Elaborado por: Mosquera y Salazar, (2024)

## CONCLUSIONES

El análisis del mercado en la urbanización Villa Club para la constitución de la academia de Taekwondo me brinda un entorno favorable, puesto que es una zona que se encuentra en crecimiento demográfico, con una población tipo familiar, a la cual le interesa las actividades recreativas tanto niños como adultos, además de con la capacidad económica para invertir y desarrollar capacidades competitivas y de conducta que es nuestra principal propuesta.

Aunque en el sector se ubican números considerables de academias de diferentes deportes, no existe una satisfacción a esta rama, que es el deporte de contacto.

Tenemos en claro que, con una excelente propuesta de marketing, precios competitivos, una enseñanza especializada, podemos competir con las distintas academias que se ubican en el sector y tener el éxito económico al que estamos proyectados.

La estrategia clave para la creación de una academia de Taekwondo debe estar direccionada hacia la diferenciación en la calidad de la enseñanza y personalización con los estudiantes a ofrecerles clases en las cuales todos puedan participar, así como también clases personalizadas a quienes vean a este deporte como un hábito de vivencia y tenga las ganas de participar en las diferentes competiciones que se realizan a nivel nacional. Esto acompañado con un establecimiento al cual les sea accesible la llegada.

Al estar en un mundo donde existe el dominio tecnológico, el fácil acceso a las redes sociales, se considera viable la presencia de publicidad en Facebook, Instagram, X, tik tok, entre otras. Así realizar videos donde demostremos cómo es la preparación de nuestros alumnos y una entrevista para que puedan transmitir a posibles clientes su excelente estadía durante las sesiones de entrenamiento.

Los recursos que se vayan a utilizar en el área de entrenamiento son de esencial importancia, en gran parte constituyen la imagen del negocio y deberían ser de la mejor calidad para que perduren con el paso del tiempo y la carga de entrenamiento del practicante, los recursos no solo deben ser estéticos como la implementación o los uniformes si no que se debe tener una buena planificación de la operatividad de los recursos financiero, ya que son una parte crucial para el mantenimiento de la academia con el paso de los años.

Se proyecta que en un espacio de 5 años la decisión de invertir en un centro de formación de Taekwondo responda a un crecimiento demográfico y económico en la urbanización Villa Club, sino también la creciente demanda de actividades físicas y deportivas que promueven un estilo de vida saludable en el sector.

En el escenario conservador se puede observar que las proyecciones financieras muestran que la academia alcanzara un nivel sostenible de ingresos a partir del segundo año de operación, el crecimiento moderado en las Inscripciones de alumnos y un control riguroso operativo. Se espera que el margen de utilidad neta aumente progresivamente en un 15% al 20% más al quinto año, este escenario prevé un aumento gradual de la popularidad del Taekwondo en la urbanización Villa Club, lo cual se reflejará en un flujo constante de alumnos y una retención significativa de los existentes.

Mediante el presente trabajo de titulación podemos demostrar la viabilidad y rentabilidad que tiene el proyecto en un margen de 5 años, teniendo en cuenta el tipo de financiamiento.

## RECOMENDACIONES

Finalmente se recomienda que se mantenga un enfoque flexible y proactivo dispuesto a realizar los ajustes necesarios en función de la evolución del mercado y del desempeño de la academia de Taekwondo con el propósito adecuado y una gestión eficiente. La academia en Villa Club tiene potencial de ofrecer no solo un retorno económico favorable, sino también un impacto positivo en la comunidad que trasciende en un ámbito deportivo y marcial.

Mantener una implementación acorde al tipo de entrenamiento que vaya a realizar el practicante, siempre recordando que todo lo que se vaya a utilizar debe ser de la mejor calidad para asegurar el correcto funcionamiento de los recursos para la práctica del deporte, los recursos financieros siempre deben ser la prioridad a mantener ya que de ellos va depender la perdurabilidad del negocio.

La idea de la academia no es solo viable y rentable, sino también tiene el potencial de ser una inversión exitosa en un sector que actualmente se encuentra en expansión.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Añorbe , P. (2017). *TAEKWONDO: ORIGEN Y EVOLUCIÓN*. León: Universidad de León, España.
- Arrieta Zambrano, N. P., & Castillo Hernández, G. O. (Septiembre de 2019). *DISEÑO DE PLAN DE MARKETING PARA INCREMENTAR Y FIDELIZAR* . Obtenido de <https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/3e8e9a27-281b-4f90-87cd-3d9b2562cc92/content>
- Betancur, & et al. (2020). *ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA DE*. Santiago de Cali: FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM.
- Coronel, C. M. (2018). *Plan de marketing para lograr el posicionamiento de la marca Lord Guau-servicios para mascotas ante los clientes actuales y potenciales en la ciudad de Cuenca*. Obtenido de <http://192.188.52.94:8080/bitstream/3317/4196/3/T%02UCSG-PRE-ESP-MD-CM-35.pdf>
- Creswell, J. W. (2014). *Diseño de la investigación*. Estados Unidos: SAGE Publications, Inc.
- Delgado, D. D. (2023). *DIAGNÓSTICO FODA COMO ELEMENTO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIOS DE PRODUCCIÓN DE CACAO CCN51 EN EL TRIUNFO, GUAYAS, ECUADOR*. La Troncal: Revista Compendium: Cuadernos de Economía y Administración.
- Galarza Garrido, N. M. (2016). *Plan de marketing para la línea de baterías Platinum de la empresa ETNA*. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/f707574b-38c4-4fe2-9d8a-19760b935841/content>
- Glofox, A. B. C. (2023, agosto 24). *8 Steps to Creating a Winning Martial Arts Business Plan*. Boutique Fitness and Gym Management Software - Glofox. <https://www.glofox.com/blog/martial-arts-business-plan/>
- Giraldo Torres, H. H. (2021). *Estudio de viabilidad financiera para el control y prevención de la Anemia Infecciosa Equina (AIE) en el Municipio de Ibagué*. Obtenido de <http://uniminuto->

dspace.scimago.es:8080/bitstream/10656/14099/1/Tesis%20Trabajo%20de%20Grado%20de%20la%20AIE.pdf

Hoepker Elbrecht, V. (21 de junio de 2021). *Estudio de Factibilidad para determinar la viabilidad financiera y comercial de tutoriales digitales sobre el adiestramiento canino para la empresa Diamond Dog Academy en Arvada, Colorado para el tercer cuatrimestre del 2021* . Obtenido de [https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/1510/1/TFG\\_Ulatina\\_Vincent\\_Hoepker\\_Elbrecht\\_20150220151.pdf](https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/1510/1/TFG_Ulatina_Vincent_Hoepker_Elbrecht_20150220151.pdf)

INEC. (2023). DAULE .

Ley de Compañías, Ecuador. (2020). *Ley de Compañías*. Quito.

Lavinsky, D. (2024, junio 25). *Simple Business Plan Template for Startups & Small Businesses*. Growththink.

<https://www.growththink.com/products/business-plan-template>

Madera Obando, H. D. (2017). *Plan de negocios para la creación de un centro deportivo de artes marciales para mujeres* [bachelorThesis, Quito: Universidad de las Américas, 2017].

<http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/7802>

*Martial Arts School Business Plan Example – Bplans*. (s. f.-b). Bplans: Free Business Planning Resources and Templates. Recuperado 6 de octubre de 2024, de <https://www.bplans.com/martial-arts-school-business-plan/>

Muñoz Andrade, C. D. (2017). *Plan de negocios para la creación de un centro de alto rendimiento de artes marciales mixtas en la ciudad de Quito* [bachelorThesis, Quito: Universidad de las Américas, 2017].

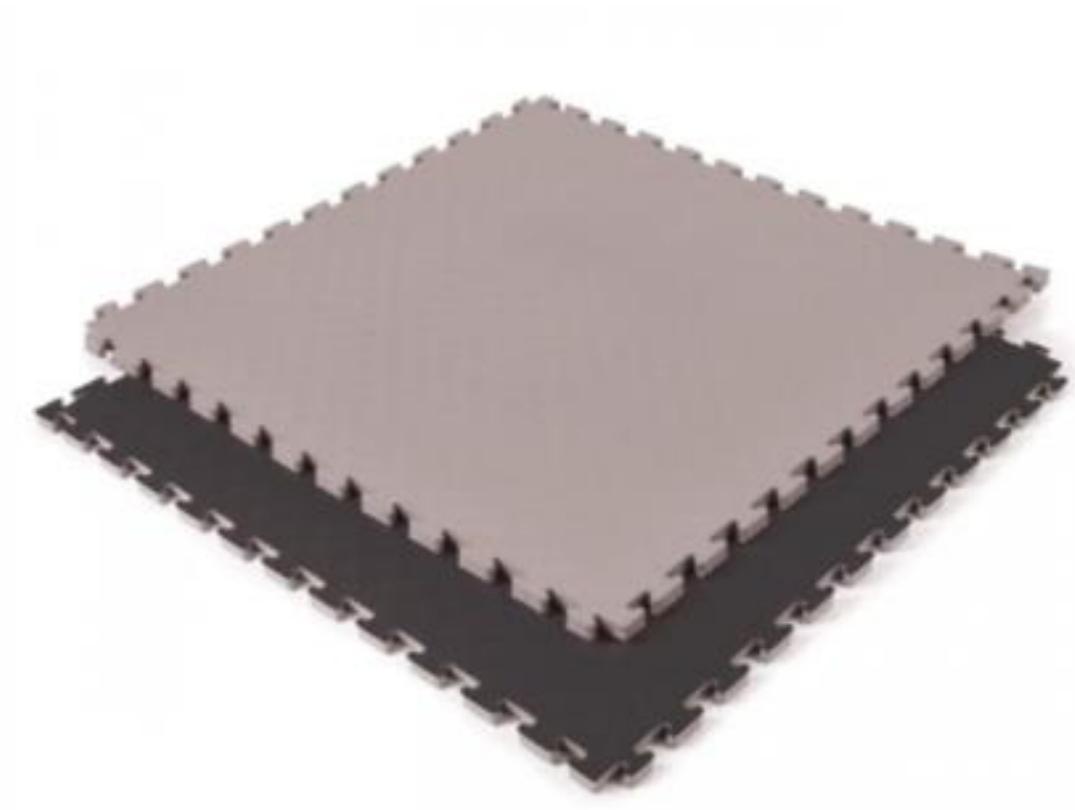
<http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/7848>

Moraga, C. y. (2021). *ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA PARA LA EXPANSIÓN DE LA PESCADERÍA BLACK MARLIN MEDIANTE LA APERTURA DE UN LOCAL*. Chorotega: Universidad Nacional de Costa Rica.

- Padilla, P. (2016). *Fundamentos técnicos de taekwondo en el de empeño competitivo de los deportistas en las categorías juvenil y absoluto de la F.D.T.*
- Pinzón Villamil, J. (2008). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE ARTES*. Bogotá: PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA.
- Ross, S. (2019). *FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS*. Monterrey: Instituto tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Obtenido de file:///C:/Users/Ivan/Downloads/Fundamentos%20de%20Finanzas%20Corporativas.pdf
- Rivera Cárdenas, F. A. (2019). *Plan de negocios para la creación de una escuela de artes marciales especializada en wushu – kung fu* [bachelorThesis, Quito: Universidad de las Américas, 2019].  
<http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/10813>
- San Miguel, P. (2020). *Como hacercer un plan de marketing. Influencer Almuzara*. . Obtenido de [https://books.google.es/books?id=hbD1DwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?id=hbD1DwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Torres Pacheco, K. E. (2018). *Plan de negocios para la creación de una academia de artes marciales para niños de 6 a 12 años con problemas sociales* [bachelorThesis, Quito: Universidad de las Américas, 2018].  
<http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/10130>
- Tigua Coello, R. A. (2021). *VIABILIDAD FINANCIERA EN LOS PROYECTOS DE LA EMPRESA FRACTALES CÍA. LTDA. EN EL PERÍODO 2019-2020*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

# ANEXOS

## Anexos 1: Tatami



## Anexos 2: Palchaguis



**Anexos 3: Guanteletes.**



## Anexos 4: Petos



## Anexos 5: Cascos de protección



## Anexos 6: Pateadores de potencia



## Anexos 7: Doboks



## Anexos 8: Cinturones



## Anexos 9: Mascarillas de mica



## Anexos 10: Barras paralelas



Anexos 11

