

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE ARTES
MARCIALES Y DEFENSA PERSONAL EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ

JORGE EDUARDO PINZÓN VILLAMIL

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADIMINTRACIÓN DE EMPRESAS
ÁREA DE EMPRENDIMIENTO
BOGOTÁ, D.C.
2008

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE ARTES
MARCIALES Y DEFENSA PERSONAL EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ

JORGE EDUARDO PINZÓN VILLAMIL

Trabajo de grado para optar al título de
Administrador de Empresas

Asesor
JOSÉ AGUSTÍN GÓMEZ MÉNDEZ
Coordinador Área de Emprendimiento

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADIMINTRACIÓN DE EMPRESAS
ÁREA DE EMPRENDIMIENTO
BOGOTÁ, D.C.
2008

El trabajo de grado titulado “Plan de negocios para la creación de una escuela de artes marciales y defensa personal en la ciudad de Bogotá”, presentado por Jorge Eduardo Pinzón Villamil en cumplimiento parcial de los requisitos exigidos para optar por el título de Administrador de Empresas, fue aprobado en Bogotá el día _____ del mes _____ del 2008.

Fecha de sustentación: _____

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Bogotá D.C., 12 de noviembre de 2008

DEDICATORIA

A mis padres, Luis Enrique y Cecilia, por el amor y la educación que me han dado.

A mi hermana, Yamile, a mi familia y a mis amigos, por su paciencia y apoyo constante.

A mí Sifu, José Ricardo, por brindarme su amistad, compartirme su conocimiento e invitarme a recorrer a su lado el camino del Jeet Kune Do.

Y en especial a Dios por darme la vida y permitirme terminar esta fase de mi vida.

En memoria de Sifu Bruce Lee, *“tu inspiración continua guiándonos hacia nuestra propia libración personal”*.

AGRADECIMIENTOS

El autor expresa sus agradecimientos a:

JOSÉ AGUSTÍN GÓMEZ MÉNDEZ, Economista, Profesor y Coordinador del Área de Emprendimiento de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana y asesor del presente trabajo de grado.

JOSÉ RICARDO VARGAS LEÓN, Filósofo, Magíster en Teología y profesor de la Facultad de Filosofía de la Pontificia Universidad Javeriana e instructor certificado en el arte y filosofía del Jeet Kune Do.

LUÍS GUILLERMO CÓRDOBA BLANCAT, Economista, Universidad Javeriana. Especialista en Mercadeo, Universidad EAFIT, Magíster en Educación, Universidad Javeriana.

Las directivas de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas y en particular a las del Programa de Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Javeriana.

Todos aquellos quienes apoyaron la realización del presente trabajo de grado.

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	20
RESUMEN EJECUTIVO	21
1. PROPUESTA DEL PROYECTO	22
1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	22
1.2. JUSTIFICACIÓN	29
1.2.1. Oportunidad de negocios.....	29
1.2.2. Plan de vida.....	30
1.2.3. Académica.....	31
1.2.4. Social.....	31
1.3. OBJETIVOS	32
1.3.1. Objetivo General.....	32
1.3.2. Objetivos Específicos.....	32
2. MARCO REFERENCIAL	33
2.1. MARCO TEORICO	33
2.1.1. ¿Qué es un Plan de Negocios?.....	33
2.1.2. ¿Cuál es la estructura de un Plan de Negocios?.....	33
2.1.3. ¿Para qué sirve un Plan de Negocios?.....	38
2.1.4. ¿Para qué sirve en nuestro tema a desarrollar?.....	38
2.2. MARCO CONCEPTUAL	38
2.2.1. Educación.....	38
2.2.1.1. ¿Qué es educación?.....	38
2.2.1.2. ¿Qué es educación no formal?.....	40
2.2.1.3. ¿Qué es educación informal?.....	40

2.2.2. Artes Marciales y Defensa Personal.....	40
2.2.2.1. ¿Qué son las Artes Marciales?.....	40
2.2.2.2. ¿Qué es la defensa personal?.....	40
2.2.3. Jeet Kune Do: un concepto moderno y revolucionario en las artes marciales.....	42
2.2.3.1. ¿Qué es el Jeet Kune Do?	42
2.2.3.2. Características y beneficios del Jeet Kune Do.....	43
3. METODOLOGÍA.....	44
3.1. Método.....	44
3.2. Tipo de investigación.....	44
3.3. Población.....	45
3.3.1. Población Objetivo.....	45
3.3.2. Método de selección de la muestra probabilística.....	40
3.3.3. Tamaño de la muestra.....	46
3.4. Instrumentos de recolección de información.....	48
3.4.1. Hipótesis.....	48
3.4.2. Herramientas utilizadas para la investigación.....	49
3.4.3. Estructura de los instrumentos de recolección de información.....	50
3.4.3.1. Encuesta.....	50
3.4.3.2. Entrevista en profundidad.....	50
4. PLAN DE NEGOCIOS.....	52
4.1. ANÁLISIS AMPLIADO DEL MERCADO.....	52
4.1.1. Análisis del macroentorno.....	52
4.1.1.1. Análisis cuantitativo.....	52
4.1.1.2. Análisis cualitativo.....	54
4.1.2. Análisis del microentorno.....	55

4.1.2.1.	Análisis del sector.....	55
4.1.2.2.	Análisis del mercado propiamente dicho.....	57
4.1.2.3.	Análisis de la competencia.....	58
4.1.2.4.	Mercado objetivo.....	60
4.1.2.5.	Justificación del mercado objetivo.....	60
4.1.2.6.	Mercado potencial.....	62
4.1.3.	Objetivos.....	62
4.1.3.1.	Cuantitativos.....	62
4.1.3.2.	Cualitativos.....	63
4.1.4.	Análisis del cliente – consumidor.....	63
4.1.5.	Estrategia de Mercadeo.....	75
4.1.5.1.	Estrategia de Producto.....	75
4.1.5.2.	Estrategia de Precio.....	84
4.1.5.3.	Estrategia de Distribución.....	84
4.1.5.4.	Estrategia de Promoción.....	85
4.1.5.5.	Estrategia de Comunicación.....	85
4.1.5.6.	Proyección de ventas.....	86
4.2.	ANÁLISIS TÉCNICO.....	93
4.2.1.	Proceso del servicio de la escuela.....	93
4.2.2.	Esquema de servicio y ruta de relación.....	96
4.2.3.	Descripción del proceso pedagógico.....	97
4.2.4.	Localización del negocio.....	99
4.2.5.	Equipo y recursos.....	103
4.3.	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	104
4.3.1.	Estrategia Organizacional.....	104
4.3.1.1.	Análisis DOFA.....	104
4.3.1.2.	Enfoque estratégico.....	105
4.3.2.	Estructura Organizacional.....	108
4.3.2.1.	Misión.....	108
4.3.2.2.	Visión.....	108

4.3.2.3.	Recurso Humano.....	108
4.3.2.4.	Organigrama.....	109
4.3.3.	Constitución Empresa y Aspectos Legales.....	113
4.3.3.1.	Tipo de sociedad.....	113
4.3.3.2.	Legislación vigente y normas.....	113
4.4.	ANÁLISIS ECONÓMICO.....	115
4.4.1.	Presupuesto de inversión en activos fijos.....	115
4.4.2.	Presupuesto de gastos pre operativos.....	116
4.4.3.	Presupuesto de ingresos.....	116
4.4.4.	Presupuesto de gastos de personal.....	117
4.4.5.	Depreciaciones y amortizaciones.....	118
4.4.6.	Presupuesto de costos indirectos de fabricación.....	121
4.4.7.	Presupuesto de consumo de recursos o materia prima.....	121
4.4.8.	Presupuesto de costo de ventas.....	123
4.4.9.	Presupuesto de gastos de administración y ventas.....	123
4.5.	ANÁLISIS FINANCIERO.....	124
4.5.1.	Estado de resultados.....	124
4.5.2.	Balance general.....	125
4.5.3.	Flujo de efectivo.....	126
4.5.4.	Flujo neto del proyecto.....	128
4.5.5.	Indicadores financieros.....	131
	CONCLUSIONES.....	135
	RECOMENDACIONES.....	138
	BIBLIOGRAFÍA.....	141
	ANEXOS.....	143

LISTA DE TABLAS

	pág.
TABLA 1. Metodología.....	44
TABLA 2. Principales indicadores macroeconómicos de Colombia.....	50
TABLA 3. Distribución de estratos en Bogotá e ingreso per cápita.....	59
TABLA 4. Distribución del gasto promedio por estrato en Bogotá.....	62
TABLA 5. Precios de los servicios.....	84
TABLA 6. Proyección de ventas programa JKD GROUP.....	86
TABLA 7. Proyección de ventas programa JKD ELITE.....	89
TABLA 8. Proyección de ventas programa WSD.....	91
TABLA 9. Cronograma de horarios.....	101
TABLA 10. Matriz DOFA.....	104
TABLA 11. Presupuesto de inversión en activos fijos.....	115
TABLA 12. Presupuesto de gastos pre operativos.....	116
TABLA 13. Proyección de ventas en pesos.....	116
TABLA 14. Presupuesto de gastos de personal.....	117
TABLA 15. Prestaciones sociales.....	117
TABLA 16. Depreciación acumulada.....	118
TABLA 17. Amortización préstamo.....	119
TABLA 18. Presupuesto de costos indirectos de fabricación.....	121
TABLA 19. Presupuesto de consumo de recursos.....	121
TABLA 20. Presupuesto de costo de ventas.....	123
TABLA 21. Presupuesto de gastos de administración y ventas.....	123
TABLA 22. Estado de resultados.....	124
TABLA 23. Balance general.....	125
TABLA 24. Flujo de efectivo.....	127
TABLA 25. Flujo neto del proyecto.....	128
TABLA 26. Indicadores financieros.....	131

LISTA DE GRÁFICAS

	pág.
GRÁFICA 1. Sexo de los encuestados.....	64
GRÁFICA 2. Ocupación de los encuestados.....	65
GRÁFICA 3. Actividad física.....	65
GRÁFICA 4. Frecuencia con la que se realiza la actividad física o deporte.....	66
GRÁFICA 5. Preferencia por hábitos saludables.....	67
GRÁFICA 6. Percepciones sobre seguridad.....	67
GRÁFICA 7. Actitudes y preferencias en referencia a su formación.....	68
GRÁFICA 8. Percepciones sobre las artes marciales.....	63
GRÁFICA 9. Idea con la que asocia el término artes marciales.....	70
GRÁFICA 10. Principales Beneficios de practicar artes marciales.....	71
GRÁFICA 11. Intención de tomar clases de artes marciales.....	72
GRÁFICA 12. Criterios relevantes en la decisión de tomar clases de artes marciales.....	72
GRÁFICA 13. Que esperaría encontrar en una academia de artes marciales.....	73
GRÁFICA 14. Tiempo a invertir en clases de artes marciales.....	74
GRÁFICA 15. Dinero a invertir en clases de artes marciales.....	74
GRÁFICA 16. Flujo neto del proyecto.....	130

LISTA DE FIGURAS

	pág.
FIGURA 1. Logotipo Institucional.....	77
FIGURA 2. Logotipo programa WSD.....	80
FIGURA 3. Matriz de Expansión de productos.....	82
FIGURA 4. Mapa de proyección internacional a nivel regional.....	83
FIGURA 5. Diagrama del proceso de servicio.....	95
FIGURA 6. Esquema de servicio y ruta de relación.....	96
FIGURA 7. Mapa de localización del negocio.....	100
FIGURA 8. Distribución espacial de la escuela por sedes.....	102
FIGURA 9. Cadena de valor.....	107
FIGURA 10. Organigrama.....	109

LISTA DE ANEXOS

	pág.
ANEXO A. Historia de las artes marciales.....	144
ANEXO B. Biografía de Bruce Lee.....	147
ANEXO C. Que es el Jeet Kune Do.....	147
ANEXO D. Historia del Jeet Kune Do en Colombia.....	164
ANEXO E. Lista de academias de artes marciales en Bogotá.....	167
ANEXO F. Lista de sitios web de artes marciales en Colombia.....	174
ANEXO G. Instrumentos de recolección de información.....	178
ANEXO H. Lista de entrevistados en profundidad.....	188
ANEXO I. Obligaciones, regulaciones locales, trámites y permisos requeridos.....	189
ANEXO J. Proyecto Educativo Institucional.....	203

INTRODUCCIÓN

“Es bien sabido por todos que en las últimas décadas, no sólo para Colombia, sino para Latinoamérica, la situación en diversos órdenes ha sido bastante complicada. La coyuntura de varias crisis sumadas a problemas estructurales, como el incremento acelerado de la población en las ciudades, la violencia, el desempleo, la incertidumbre económica y el irrespeto de los valores y tradiciones que sostenían la sociedad ha provocado que, cada vez, más personas vivan en medio de la desesperanza y la angustia por la carencia de motivación y sentidos de vida edificados sobre una recia personalidad. En una situación tal se hace necesario una recuperación de lo mejor que como cultura tenemos y somos, al mismo tiempo, se requiere de una apropiación urgente de las nuevas perspectivas de formación en pro de la calidad y la excelencia humana a niveles tanto personales como profesionales, a través de diversas prácticas pedagógicas fruto del saber milenario de la humanidad.

Estamos en un momento de cambios que deben realizarse en el ser humano, de dentro hacia fuera. Cada uno puede crecer sin límite, salir de la mediocridad y avanzar creativamente con pasos firmes y optimistas en medio de esta incertidumbre, de tal suerte que entre todos los colombianos comprometidos con este proceso, podamos hacer realidad el sueño de una nueva nación.”¹

El presente proyecto que busca la creación de una academia de artes marciales y defensa personal tendrá como ideal, contribuir en la formación de mejores seres humanos, favoreciendo la construcción y el desarrollo de una mejor sociedad.

¹ Introducción realizada por: José Ricardo Vargas León, Licenciado en Filosofía, Magister en Teología, Pontificia Universidad Javeriana. Instructor certificado en el arte del Jeet Kune Do por Jerry Poteet, estudiante original de Bruce Lee y autoridad mundial en el arte.

RESUMEN EJECUTIVO

Jeet Kune Do Colombia Ltda., se establecerá en Bogotá, Colombia, con el propósito de prestar servicios de enseñanza, específicamente ofrecerá programas formación y entrenamiento en artes marciales y defensa personal.

El proyecto de crear una escuela de artes marciales y defensa personal, es un reto personal por incursionar un nuevo concepto de artes marciales en el país, constituyéndose como una alternativa para brindar soluciones integrales ante el incremento de la necesidad de nuevas prácticas y actividades en pro del bienestar. También posibilitará sumir y afrontar desde un enfoque integral, problemáticas como el estrés, la obesidad, el sedentarismo y la violencia, fenómenos sociales que aumentan diariamente en el país.

La oportunidad es clara, teniendo en cuenta que en Bogotá esta el único instructor certificado y avalado en Colombia y Suramérica para enseñar el arte del Jeet Kune Do, lo que abre un abanico y un horizonte de oportunidades a nivel nacional e internacional, que no se pueden dejar pasar.

La escuela ofrecerá inicialmente tres programas de entrenamiento: clases grupales de Jeet Kune Do, clases personalizadas de Jeet Kune Do y cursos especializados de defensa personal para mujeres. La escuela desarrollará sus actividades en dos sedes ubicadas estratégicamente al norte de la ciudad.

Jeet Kune Do Colombia Ltda., requiere una inversión total de \$20.000.000. La rentabilidad del proyecto, en un análisis a cinco años, es del 42,18%. El valor presente neto es de \$18.902.418, a una tasa de descuento del 30%.

1. PROPUESTA DEL PROYECTO

1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Desde hace varias décadas han existido en Colombia empresas dedicadas a la enseñanza de las artes marciales². Los antecedentes de las artes marciales y la defensa personal en Colombia datan de la década de 1960 a 1970, cuando al país llegaron extranjeros provenientes de países orientales como Japón, China y Corea, algunos de estos en calidad de diplomáticos, otros provenientes de los EE.UU. y de países europeos, algunos de ellos en el ámbito de establecer relaciones de negocios, como también, otros llegaron con la tarea de realizar un intercambio cultural. Algunos de estos visitantes extranjeros, traían consigo conocimientos en diferentes artes marciales como Karate y Taekwondo, entre los más populares y conocidos, que rápidamente tuvieron gran acogida en el país. Pero también fue importante la labor y voluntad de algunos pocos colombianos, que tuvieron la oportunidad de viajar al exterior, y contaron con la posibilidad de formarse y capacitarse en estas disciplinas.

Este conocimiento rápidamente se transformaría en una nueva tendencia que seduciría y sería la pasión de multitudes, gracias a un factor decisivo y clave en el crecimiento de este mercado en Colombia, y que fue indiscutiblemente, el fenómeno de expansión del entretenimiento proveniente de Hollywood en los EE.UU., a través de sus series televisivas, largometrajes, traducciones y adaptaciones de producciones de otras partes del mundo en donde las artes marciales «hasta ese momento desconocidas en el país» eran temas centrales o la tendencia del momento, y que origino a finales de los años ochenta e inicios de los noventa, un crecimiento vertiginoso de la práctica de las artes marciales en Colombia.

² Ver Marco Teórico: Artes Marciales. Ver Anexo 1. Historia de las Artes Marciales.

En el desarrollo de esta actividad en Colombia, y específicamente en la ciudad de Bogotá, se crearon algunas academias de artes marciales en medio de la informalidad, situación que aún perdura en la actualidad, generando conflictos y una imagen negativa de la actividad. El reto está en proyectar las artes marciales mediante procesos de formación integral bien estructurados, dirigidos y orientados por profesionales, respaldados internacionalmente y enfocados a promover el desarrollo personal de mejores seres humanos.

Es significativo como han ido cambiando las motivaciones de las personas que se acercan a las academias donde se enseñan artes marciales. Hasta hace algunos años, los intereses eran bastante variados: bajar de peso, hacer algo de gimnasia, pertenecer a un grupo deportivo, y fundamentalmente aprender las técnicas y filosofía del arte marcial y a defenderse.

Las artes marciales se practican por diferentes razones que incluyen la seguridad, la salud, el desarrollo personal, la disciplina mental, la forja del carácter y la autoconfianza, genera una condición espiritual que valora al otro, además mejoran los umbrales y potencian habilidades y cualidades a nivel físico, emocional y psicológico. Estos beneficios son una gran alternativa y oportunidad, para asumir y enfrentar algunos de los problemas latentes que afronta la sociedad colombiana, como los son: el sedentarismo, la obesidad y la violencia e inseguridad.

“El sedentarismo es una problemática de índole mundial...la Organización Mundial de la Salud estima que sólo un 12% de los adultos bogotanos práctica algún tipo de actividad física mientras el 64 % de las personas entre 18 y 64 años no lo hace, aumentando así el porcentaje de muertes asociadas al sedentarismo.”³

“Según un estudio adelantado el año pasado en la Universidad Nacional mostró que el 82,4% de los estudiantes no realizaba ningún tipo de ejercicio. A esta encuesta que se hizo entre 2.204 estudiantes se une otra similar que se llevó a cabo, el mismo año, en la Universidad Jorge Tadeo Lozano de Bogotá que reveló

³ <http://www.bogota.gov.co/histo.php?idh=15353&patron=1>

que el porcentaje de sedentarios llega a 88. Resultados similares a los estudios de la Nacional y la Tadeo Lozano se presentaron en la Universidad de Pamplona y en las Unidades Tecnológicas de Santander. En la primera solo el 1,98% hace ejercicio y en la segunda, el 2,7%. Las consecuencias de este sedentarismo juvenil son sobrepeso u obesidad, disminución en la elasticidad muscular, dolores lumbares y de cuello, taponamiento de arterias, aumento de colesterol malo, mala digestión y posibilidades de que en la edad adulta tengan diabetes, cáncer de colon e hipertensión.”⁴

“Actualmente el sobrepeso y la obesidad son la epidemia del siglo XXI. No es solamente un problema estético, no es simplemente pesarse en una balanza, sino es un trastorno que altera la calidad y la esperanza de vida de quienes la padecen. Se calcula que en el mundo actual cerca del 30% de la población está afectada en diferentes grados de severidad. Es por esto que esta alteración despierta mucho interés en nuestros días, porque además de los problemas y riesgos para la salud, se asocian factores estéticos y sociales que pueden generar múltiples alteraciones en el individuo.”⁵

Según un estudio realizado por el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) con la colaboración de Profamilia, sobre la problemática del sobrepeso y la obesidad en Bogotá: “los bogotanos cuentan con problemas de sobrepeso y obesidad...los que están en el rango de edad de 18 a 64 años tienen un 35.1% frente a la tasa país que es del 32.3%. En materia de obesidad el problema es significativo ya que el 13.5% de los bogotanos entre los 18 a 64 años son obesos, frente al 13.7% que corresponde a la tasa promedio del país. La encuesta también fijó los patrones de actividad física de los 18 a los 64 años. El 25.2 % de los bogotanos ejercer la caminata como medio de transporte. El 27.7 % de los capitalinos realizan actividad física en el trabajo mientras que el 18.8% lo hace en

⁴ <http://www.colombiaaprende.edu.co/html/home/1592/article-81727.html>

⁵ <http://www.vivirsinobesidad.com/contenidos/home.htm>

el país. Y el 19.5% de la población bogotana realiza la actividad física en el hogar mientras que el 21.4 % lo hace en el país.”⁶

Los expertos concluyen que los hombres y mujeres entre el rango de 18 a 64 años no poseen hábitos de vida saludables, proponen motivar e incentivar la práctica de deportes y actividades que promuevan la actividad física.

Otro motivo por el cual se practican las artes marciales, es por la posibilidad que ofrecen de adquirir conocimientos de defensa personal que sirvan como preparación ante situaciones de agresión o violencia, situaciones que se volvieron algo cotidiano, del diario vivir, quizás, como “consecuencia de más de 40 años de conflicto armado en el país, en donde nos acostumbramos a ver masacres, miles de personas en situaciones de desplazamiento o personas privadas de su libertad por más de 15 años, pero aún más crítico es que veamos el robo de la cartera o la violencia interpersonal como problemáticas que deben pasar a un segundo plano”.

Que la violencia ha ido ganando espacio en nuestras vidas no es algo que pueda pasar desapercibido. Existe en muchas formas. “La verbal, se advierte en la mayoría de los medios de comunicación, tanto radiales como televisivos, donde muchos locutores han perdido las normas básicas de la comunicación y parecería ser que si no insultan y agreden tanto al entrevistado como a la persona que está del otro lado del receptor o entre ellos mismos, no están haciendo periodismo. Lamentablemente, en casi toda la población sin importar el nivel social, la agresión verbal es cotidiana”. “Desde los centros de poder se ejerce la mentira como algo natural, e instauran la violencia en la población como parte ineludible de hacer política”. Pero indiscutiblemente la forma más directa de violencia es la física, un ejemplo de esto son las lesiones personales y el hurto a personas, tan común en nuestro medio. Las lesiones personales y el hurto a personas⁷, son los delitos más

⁶ <http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-100233.html>

⁷ El hurto es la conducta ilícita de apropiarse de cosa mueble ajena con el fin de obtener para sí o para otro, sustrayéndola del lugar en que se encuentra sin consentimiento de la persona que la posee”. El delito de hurto se transforma en robo cuando se agrega fuerza en las cosas o violencia

frecuentes en la ciudad, entre Enero y Abril de 2007 el delito de hurto a personas presentó una pequeña reducción del -5,6%. Sin embargo, durante el 2006 se presentó un incremento del 6,6%. Este es quizá el delito de mayor incidencia en la ciudad, contando con 12,660 casos. En algunas localidades de Bogotá existen altos índices de hurto a personas, 40% para la localidad de Chapinero y 38% para la localidad de Usaquén.⁸

Indiscutiblemente la violencia es una problemática real, que afecta a diferentes grupos de una sociedad, reflejo de esto es la violencia basada en el género. El género femenino es considerado uno de los más frágiles, debido a la condición física, factores sociales, entre otros, por lo que se constituyen en víctimas potenciales de agresiones y todo tipo de abusos.⁹

La violencia contra las mujeres es una realidad que ha ido aumentando considerablemente, lo cual obliga a reflexionar sobre este tema de manera profunda. Según la OMS (Organización Mundial de La Salud)¹⁰, la violencia en contra de las mujeres crece cada día, aproximadamente el 20% de toda la población femenina del mundo durante el transcurso de su vida ha sido víctima de algún tipo de agresión sexual. "Un estudio llevado a cabo en 71 países por la Organización

física en las personas. "El empleo de la violencia debe ser un medio para conseguir o asegurar el apoderamiento.

⁸ Policía Metropolitana. Centro de Investigaciones Criminológicas.

⁹ La agresión es una acción violenta ejercida en términos verbales, físicos y/o psicológicos contra los intereses o la integridad de otra persona. Cada agresión tiene una finalidad y una modalidad diferente de otra. La agresión puede llevarse a cabo en un lugar público, en la calle, en un parque, en el hogar o en el lugar de trabajo, por mencionar algunos. Este tipo de acciones violentas puede realizarse contra la propiedad o contra la persona. Entre las agresiones contra la propiedad pueden destacarse el comúnmente llamado "raponazo" y el "atracó". El "raponazo" es la sustracción rápida, mediante un estirón, de un objeto de valor o que se supone contiene objetos valiosos (bolsa, maletín, billetera, etc.) en un lugar público. El "atracó" es una acción delictiva llevada a cabo con violencia y a mano armada. Las agresiones realizadas contra la persona pueden subdividirse en verbales o físicas. Las agresiones verbales consisten en intimidaciones, presiones, críticas, frases malintencionadas con objeto de ofender, coacciones psicológicas y chantajes de naturaleza emocional. Se consideran agresiones físicas el acto de cortar el paso, las persecuciones, los actos violentos, los libidinosos, la violación o acceso carnal violento, y el homicidio.

¹⁰ La Organización Mundial de la Salud, en su Informe Mundial sobre la Violencia y la Salud, define la violencia como: "El uso deliberado de la fuerza física o el poder, ya sea en grado de amenaza o efectivo, contra uno mismo, otra persona o un grupo o comunidad, que cause o tenga muchas probabilidades de causar lesiones, muerte, daños psicológicos, trastornos del desarrollo o privaciones.

Mundial de la Salud reveló que la violencia dentro de la pareja afectó del 23 al 49 por ciento de las mujeres en la mayoría de los lugares contemplados en el estudio”.

En su informe de 2007 sobre “Violencia sexual en Colombia”, Profamilia examinó y analizó la información contenida en 41.344 encuestas hechas a niñas y mujeres entre los 13 y los 49 años de edad del país, que han sido violadas y que pertenecen a todos los estratos socioeconómicos, en áreas rurales y urbanas. El estudio realizado por Profamilia arrojó los siguientes datos y estadísticas de violencia contra la mujer:

“En el 76% de los casos los agresores eran personas conocidas. El 6% habían sido violadas, una o más veces. El 12% de las mujeres que alguna vez han estado casadas o unidas han sido violadas por su esposo o compañero, la mayor proporción de agredidas está entre los 30 y 44 años. Las afectadas reportaron, en su mayoría, haber sufrido empujones (91,5%), golpes con la mano (69,3%), golpes con objetos (25,2%), mordeduras (9,1%), patadas (31,9%), amenazas con armas (23,1%), ataques con armas (10,8%) y estrangulamiento (16,5%), además de maltrato verbal y psicológico.”

Estadísticas de Medicina Legal, correspondientes a lesiones por maltrato de pareja reportadas durante el segundo trimestre del año 2007 en Colombia, indican que del total de afectados, 11.890 eran mujeres frente a 1.191 hombres. En la ciudad de Bogotá, de 4.275 afectados, 3.802 fueron mujeres en frente a 473 hombres.¹¹

¹¹ CRNV (Centro de Referencia Nacional sobre Violencia). Estadísticas lesiones por maltrato de pareja, según rango de edad y sexo. Colombia Enero a Abril 2007. Instituto Nacional de Medicina Legal y Ciencias Forenses. Bogotá, 2007.

La violencia física es una realidad generalizada, diaria, que experimentan las mujeres en todos los países del mundo. Sus efectos son devastadores para ellas dado que impacta: su vida, su salud, su trabajo y el bienestar de sus familias”.¹²

De las problemáticas y realidades anteriormente expuestas, surge la necesidad de afrontarlas y asumirlas. En primera instancia se requiere revisar y adoptar nuevas perspectivas de formación que promuevan el desarrollo personal, como es el caso de las artes marciales, prácticas que son el fruto y vestigio del saber milenario de la humanidad, consolidándose como un espacio de formación integral que posibilita el desarrollo de destrezas, habilidades y hábitos que trascienden a la vida cotidiana. Las artes marciales se constituyen como una herramienta que posibilita alcanzar un desempeño óptimo y sostenible a nivel personal y profesional, brindando experiencias prácticas y reales orientadas a enriquecer todas las dimensiones del ser humano. En algunos casos de extrema necesidad las artes marciales sirven para asumir y afrontar situaciones de riesgo reales e inesperadas en donde la seguridad e integridad de las personas puede estar en peligro. Las artes marciales son una propuesta y una invitación que pretende ser una alternativa para “aprender a valorar el tiempo libre como creador, como motor energético y como una posibilidad de trascender lo establecido en la agenda”. En nuestra cultura, cada día aumenta la preocupación por alcanzar niveles óptimos de bienestar y calidad de vida. Por esta razón, y como escenario y herramienta para aprovechar los espacios de tiempo libre, la práctica de las artes marciales se presentan como un una propuesta que dinamiza el desarrollo integral del ser humano y de la sociedad, en definitiva de lo que se trata el entrenamiento de un arte marcial es de poder transferir a la vida cotidiana hábitos y valores que mejoren el bienestar y la calidad de vida de sus practicantes, formando mejores seres humanos.

¹² Programa de 14 puntos para la prevención de la violencia contra las mujeres en el ámbito familiar. Amnistía Internacional. Índice AI: ACT 77/012/2006
<http://web.amnesty.org/actforwomen/index-esl>

¿Será posible, desarrollar un plan de negocios que permita la creación de una escuela de artes marciales y defensa personal en la ciudad de Bogotá, como alternativa para afrontar y brindar soluciones integrales a las problemáticas anteriormente expuestas?

1.2. JUSTIFICACIÓN

1.2.1. Oportunidad de negocios

Existen unas necesidades latentes en el mercado, en primera instancia el aprovechar el tiempo libre como espacio de desarrollo y crecimiento personal, pero también como la oportunidad para convertirse en una herramienta para afrontar las problemáticas mencionadas anteriormente. Existe un gran potencial al crear una empresa que desarrolle un nuevo concepto e imagen de las artes marciales. Un factor y pilar estratégico del proyecto es que se encuentra respaldado por el conocimiento y la experiencia del único instructor en Colombia, con linaje legítimo, respaldo y aval internacional para promover y transmitir el nuevo concepto de arte marcial a implementar, lo cual proyecta la institución como epicentro del desarrollo de este nuevo concepto de artes marciales en el país. La institución se caracterizará por brindar en todos sus servicios un enfoque integral, enmarcado en la experiencia y el conocimiento de profesionales en áreas como: pedagogía, psicología, entrenamiento físico, filosofía y administración. Esta interdisciplinariedad permitirá desarrollar un proyecto formativo de alto impacto. El proyecto inicialmente se desarrollaría en la ciudad de Bogotá, con proyecciones de expansión a nivel nacional. El grupo poblacional al cual estará dirigida la oferta de la escuela serán hombres y mujeres, entres los 18 y 40 años, de estratos 3, 4 y 5, que deseen aprender tácticas y movimientos simples, prácticos y efectivos de defensa personal aplicables en la vida real, enmarcados en un proceso de formación integral. La escuela tiene un componente de innovación enmarcado en matizado por los servicios que brindara, como el programa especializado en defensa personal para mujeres.

1.2.2. Plan de vida

Desde muy joven el autor practica artes marciales, estas disciplinas han sido un motor en su desarrollo y en su proceso de formación, en su caso no son un hobby, ni un deporte, ni tampoco una simple practica física, son más que eso, son una filosofía de vida, que ha tenido un impacto a nivel físico, mental y espiritual. Durante estos años de entrenamiento, el autor siempre ha tenido la afinidad y el gusto por la defensa personal, nunca se sintió cómodo, practicando o preparándose para un torneo, cuando asistía a estos eventos se sentía limitado por las reglas de los estilos y de del evento mismo. Competir por medallas nunca fue su anhelo, siempre estuvo motivado y orientado a prepararse para afrontar situaciones reales, por esta razón el autor continuó investigando y probando diferentes sistemas y estilos, hasta que conoció, a quien es hoy su instructor, y quien lo introdujo en el arte del Jeet Kune Do¹³, concepto desarrollado por el legendario Bruce Lee¹⁴.

Durante estos años de práctica, el autor ha tenido la oportunidad de conocer diferentes estilos de artes marciales, y a diferentes expertos y practicantes de estas disciplinas. Pero al conocer el arte y la filosofía del Jeet Kune Do, sintió que había encontrado eso que había anhelado durante tanto tiempo. El Jeet Kune Do, se convirtió en una filosofía de vida. Se transformo en su camino de autoconocimiento, a través de explorar la ciencia del combate, pero no el deportivo, sino el combate real. El proyecto de crear una escuela de artes marciales y defensa personal, es un reto personal por incursionar un nuevo concepto de artes marciales en el país, teniendo en cuenta que en Bogotá esta el único instructor certificado y avalado en Colombia y Suramérica para enseñar Jeet Kune Do, lo que abre un abanico y un horizonte de oportunidades a nivel nacional e internacional, que no se pueden dejar pasar.

¹³ Ver Marco Teórico, Jeet Kune Do

¹⁴ Ver Anexo 1. Biografía de Bruce Lee.

1.2.3. Académica

La creación de una empresa pretende alcanzar tres objetivos fundamentales: rentabilidad, crecimiento y perdurabilidad en el tiempo, sin embargo no resulta tan sencillo concentrar los esfuerzos y recursos necesarios para lograr estos objetivos, es por eso que se hace indispensable realizar innovaciones en el desarrollo de las actividades de la empresa. Como empresa dedicada a las artes marciales y la defensa personal, esta desarrolla una actividad económica, que se encuentra enmarcada en el sector de la educación no formal, por tal razón es importante diseñar un plan de negocios que permita analizar previamente todas las variables que entran en juego en la estructuración del negocio para su posterior puesta en marcha. Para realizar esta labor se utilizarán los conceptos y herramientas, aprendidos y utilizados durante el transcurso de la carrera, aplicando conocimientos en diferentes áreas y disciplinas que acompañan la gestión y la administración de las empresas.

1.2.4. Social

El proyecto es una apuesta y un compromiso por contribuir en la construcción y el progreso de una mejor sociedad formando mejores seres humanos. Para asumir este compromiso, se pretende promover el desarrollo integral a nivel físico, mental y espiritual, para lo cual se han diseñado una serie de programas de formación y entrenamiento que se presentan y surgen como alternativas de crecimiento y desarrollo personal, proponiendo y brindando herramientas que permiten afrontar y asumir eficazmente los desafíos y las problemáticas que crecen día a día, y que están presentes en la cotidianidad. Para cumplir con este reto, el proyecto a través de sus programas pretende alcanzar los siguientes objetivos sociales: promover valores humanos, impulsar una cultura de la no violencia y la salud integral, trabajar por el desarrollo integral, favorecer seguridad y estabilidad emocional.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de negocios dirigido a la creación de una escuela de artes marciales y defensa personal en la ciudad de Bogotá.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar el estudio de mercado y el análisis técnico
- Hacer el estudio técnico y operativo
- Realizar el análisis administrativo
- Hacer el estudio financiero

2. MARCO REFERENCIAL

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. ¿Qué es un Plan de negocios?

Es un documento que en forma ordenada y sistemática detalla aspectos operacionales y financieros de una empresa. Se le compara y relaciona como a una guía de viajero, puesto que permite planear previamente hacia donde quiere ir la empresa o negocio, donde se encuentra actualmente y cuanto le faltaría para alcanzar las metas que se habían establecido.¹⁵

2.1.2. ¿Cuál es la estructura de un Plan de Negocios?

Los modelos de plan de negocios de base que se van a utilizar serán los desarrollados por Rodrigo Varela¹⁶, y por los estructurados por los profesores José Agustín Gómez Méndez¹⁷ y Luis Guillermo Córdoba Blancat¹⁸. Los componentes que se desarrollarán en el documento incluyen: resumen ejecutivo, análisis del mercado, análisis técnico, análisis administrativo, análisis financiero.

A. Resumen Ejecutivo

El resumen ejecutivo debe servir para captar el interés de los potenciales inversores. Por este motivo, debería contener los aspectos más relevantes del

¹⁵ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Formato Único Plan de Negocios*. Cátedra CEINFI. <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=1712&idcompany=16>

¹⁶ VARELA, Rodrigo. *Innovación Empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresa*. Segunda Edición. Pearson Educación, Bogotá, D.C. 2001.

¹⁷ Profesor Investigador y Coordinador Área de Emprendimiento, Departamento de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Pontificia Universidad Javeriana.

¹⁸ Profesor de cátedra, Departamento de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Pontificia Universidad Javeriana.

plan de negocio resumidos de la forma más breve y concisa posible (2-3 hojas). En todo momento, se debe conseguir motivar al destinatario a continuar leyendo el plan con un alto grado de entusiasmo y curiosidad.

En la estructura del resumen ejecutivo se debe incluir el concepto del negocio, el potencial de mercado en cifras, la localización de la empresa o el proyecto, los objetivos del proyecto o empresa. Se debe describir en forma concreta los objetivos que se persiguen con la puesta en operación del proyecto, actividades económicas a las que se dedicará, la función social que cumplirá, las necesidades del mercado a satisfacer, mercado objetivo. Resaltar por qué el proyecto es un triunfador (las ventajas competitivas y la propuesta de valor del proyecto o de la empresa), el nivel de inversión requerida, cuál es el monto total requerido de la inversión.

B. Análisis de Mercado¹⁹

Investigación de Mercados:

- **Análisis del Sector:** se realiza un diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos.
- **Análisis del mercado:** se analiza el mercado objetivo a impactar, se establece una estimación del mercado potencial (consumo aparente, consumo per cápita, magnitud de la necesidad, otro); estimación del segmento o nicho de mercado en el que se va a trabajar, analizando su tamaño y el crecimiento que tiene.
- **Análisis del Consumidor o del cliente:** se realiza un estudio sobre el perfil del consumidor, se estipula la localización del segmento en que se

¹⁹ KOTLER, Philip y AMSTRONG, Gary. *Fundamentos de Marketing*. Pearson Educación, México, 2003. Capítulo 5.

va a trabajar, se evalúan los elementos que inciden e influyen en la compra, cual sería aceptación del producto mediante opiniones de clientes que han mostrado interés y los que no han mostrado interés. Se identifican los factores que puedan afectar el consumo, que tendencias de consumo existen actualmente en el mercado objetivo.

- **Análisis de la competencia:** identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras; relación de agremiaciones existentes; costo de mi producto o servicio; análisis de productos sustitutos; análisis de precios de venta de mi producto o servicio y de la competencia; imagen de la competencia ante los clientes; segmento al cual está dirigida la competencia; posición de mi producto o servicio frente a la competencia.

Estrategia de Mercadeo²⁰

- **Concepto del producto o servicio:** se realiza una descripción básica del producto o servicio, de las especificaciones o características, de su aplicación y la forma de uso, utilización o aplicación. También se presenta hace referencia al diseño, calidad, empaque y embalaje, y se exponen las fortalezas y debilidades del producto o servicio frente a la competencia.
- **Mezcla de Mercadeo:** la mezcla de mercadeo está compuesto por las diferentes estrategias que se desarrollaran para lanzar el producto al mercado. Existen 4 estrategias a trabajar: Producto, Precio, Plaza, Promoción.
- **Proyección de ventas:** realizar una proyección de ventas estimadas a tres años.²¹

²⁰ KOTLER, Philip y AMSTRONG, Gary. *Fundamentos de Marketing*. Pearson Educación, México, 2003. Capítulo 2.

C. Análisis técnico y operativo

- **Descripción del proceso:** Relacionar y describir el proceso en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción del servicio.
- **Localización del negocio:** ubicación geográfica en donde se establecerá el negocio, distribución de la planta en donde se desarrollara el negocio.
- **Necesidades y requerimientos:** descripción de equipos y maquinas, capacidad instalada requerida.

D. Análisis administrativo²²

- **Estrategia Organizacional:** se plantean las directrices estratégicas (misión y visión), se realiza el análisis DOFA (relación e impacto de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que se identifican en el producto). También se identifican y relacionan los organismos de apoyo que son las entidades tanto privadas como oficiales que apoyarían el proyecto.
- **Estructura Organizacional:** se describe la estructura organizacional a nivel directivo, administrativo y operativo. De igual manera se debe

²¹ JOHNSTON, Mark - MARSHALL, Greg. Administración de Ventas, McGraw Hill Interamericana, México, 2.004.

²² DAFT, Richard L. Teoría y Diseño Organizacional, Thomson ITP internacional, México, 2005. Capítulo 6. Fundamentos de la Estructura de la Organización.

JOHNSON, Gerry. - SCHOLLES, Kevan. Direccionamiento Estratégico. Prentice Hall, 5ª Edición, Capítulo 5.

relacionar la conformación de la Junta Directiva, incluyendo la participación de cada uno de los miembros (Organigrama).

- **Constitución Empresa y Aspectos Legales:** Se especifica el tipo de sociedad que se conformaría, cual es su estado legal actual (Estatutos). En este punto se tiene en cuenta la legislación vigente en referencia a normas, tramites, registros que regulen la actividad económica y que permitan proteger el producto o servicio.

E. Análisis financiero²³

Lo primero que se define es cuánto va a costar poner en marcha la empresa y llevar a cabo una buena gestión. Después, cómo y de dónde saldrán los recursos.

- **Sistema de financiamiento:** capital de trabajo que se requiere para montar el negocio, inversiones previstas en bienes de capital, necesidades de capital para crecer al ritmo que lo demandan las ventas, fuentes de financiación que se consideran necesarias (capital propio, socios inversionistas, endeudamiento).
- **Flujo de caja y estados financieros:** flujo de caja, balance general, estados de resultados, presupuestos de producción (costos), presupuesto de nómina, presupuesto de gastos administrativos, presupuesto de ingresos. Proyecciones a tres años: mes a mes el primer año y los otros dos totalizados. Flujo de caja con período de pagos descontados.

²³ VAN HORNE, James. Administración financiera. Décima edición. Prentice Hall, 1997, (capítulos 26-27).

ROSILLO, Jorge. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión: Para empresas manufacturas y de servicios. Cengage Learning, Inc. Bogotá, 2008.

VÉLEZ PAREJA, Ignacio. Decisiones de Inversión: Enfocado a la valoración de Empresas. Cuarta Edición. Centro Editorial Javeriano, Bogotá, 2004.

- **Evaluación del proyecto:** TIR, VPN. Punto de equilibrio, relación costo / beneficio y recuperación de la inversión.

2.1.3. ¿Para qué sirve un Plan de Negocios?

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.

2.1.4. ¿Para qué sirve en el tema a desarrollar?

Elaborar un plan de negocios para un proyecto enfocado en la educación y formación, a través de crear una empresa dedicada a las artes marciales y la defensa personal, permitirá estructurar adecuadamente el proyecto, establecer el mercado al cual irá dirigida la oferta, estructurar una propuesta seria y viable, determinar los riesgos y dificultades, identificar los factores que intervienen en la puesta en marcha del proyecto y se constituiría en una ventaja competitiva y herramienta fundamental para comunicarse con posibles inversionistas.

2.2. MARCO CONCEPTUAL

2.2.1. Educación

2.2.1.1. ¿Qué es educación?²⁴

²⁴ <http://www.conocimientosweb.net/portal/article660.html>

“La educación (del latín "educare", guiar y "educere", extraer) puede definirse como: El proceso bidireccional mediante el cual se transmiten conocimientos, valores, costumbres y formas de actuar. La educación no sólo se produce a través de la palabra, está presente en todas nuestras acciones, sentimientos y actitudes. También se llama educación al resultado de este proceso, que se materializa en la serie de habilidades, conocimientos, actitudes y valores adquiridos. Generalmente, cuando hablamos de educación, lo primero en lo que pensamos es en la escuela”.

2.2.1.2. ¿Qué es educación no formal? ²⁵

“La educación no formal es la que se ofrece con el objeto de complementar, actualizar, suplir conocimientos y formar, en aspectos académicos o laborales sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en art. 11 de la Ley General de Educación.

Esta educación ofrece programas de formación, complementación, actualización o supletorios de duración variable, en los siguientes campos: Laboral, Académico, Preparación para la validación de niveles y grados propios de la educación formal, Participación ciudadana y comunitaria.

Como requisito fundamental, según el Decreto 0114 de Educación, los programas ofrecidos deberán tener la flexibilidad necesaria que permita su permanente adecuación a las necesidades nacionales, regionales y locales y a la competitividad.

Así mismo, las instituciones de educación no formal podrán ofrecer programas de educación informal que tienen como objetivo ofrecer oportunidades para adquirir, perfeccionar, renovar o profundizar conocimientos, habilidades, técnicas y prácticas.

²⁵ http://www.bogota.gov.co/portel/libreria/php/frame_detalle.php?patron=01.01030305&h_id=15811

Con relación a los títulos, estas instituciones expedirán certificados de aptitud ocupacional a las personas que cursen y culminen satisfactoriamente cualquiera de los programas que ofrecen”.

2.2.1.3. ¿Qué es educación informal? ²⁶

Se considera educación informal todo conocimiento libre y espontáneamente adquirido, proveniente de personas, entidades, medios masivos de comunicación, medios impresos, tradiciones, costumbres, comportamientos sociales y otros comportamientos no estructurados. No conduce a título.

2.2.2. Artes Marciales y Defensa Personal

2.2.2.1. ¿Qué son las artes marciales?

“El surgimiento de las artes marciales se relaciona con la necesidad ancestral del hombre no solo de defenderse, sino de desarrollar su cuerpo y su mente. El ser humano tiene por naturaleza el instinto de preservar tanto su propia vida, como la de aquellos que lo rodean, por esta razón es que desde tiempos ancestrales nació la necesidad de desarrollar actividades físicas que cumplieran con este fin”. Las artes marciales son sistemas de técnicas codificados y ejercicios físicos y mentales, desarrollados como un medio eficaz de defensa personal a través de armas o usando las extremidades y diferentes partes del cuerpo como herramientas combativas.

2.2.2.2. ¿Qué es la defensa personal?

La defensa personal en diario vivir del ser humano tiene su razón de ser: aprender a defenderse, aprender a evitar una agresión, defensa legal, técnicas de defensa física, lo que se debería hacer si sufrimos una agresión, medidas de prevención y seguridad aplicadas a la cotidianidad y la vida diaria, fomentar el espíritu combativo, entrenamiento y preparación psicológica. La defensa personal en la en

²⁶ <http://www.universia.net.co/que-estudiar/glosario/educacion-informal.html>

el ser humano tiene como propósito proponer un espacio de desarrollo personal mediante el entrenamiento de la mente y cuerpo.

La actividad de la defensa personal es muy intensa físicamente, lo que hace que la practicante no sólo obtenga una excelente condición física, sino también posibilita desarrollar y alcanzar un estado físico atlético en óptimas condiciones, acompañado de una figura atlética y saludable –adquiridas de forma natural– constituyéndose en valor agregado o plus de la práctica de este tipo de actividades.

El ser humano desarrolla la capacidad de defenderse mediante el entrenamiento y la preparación a nivel mental, generando y construyendo un pensamiento táctico que permita prever y evadir cualquier situación hostil a la que se pudiese ver enfrentado. La preparación y entrenamiento de la dimensión mental es muy importante, dado que el ámbito psicológico es clave para afrontar, evaluar y asimilar situaciones críticas o de riesgo. “La mejor defensa contra un ataque por sorpresa es no ser sorprendido”. En otras palabras, el mítico actor y maestro de las artes marciales Bruce Lee, siempre enfatizó: “un artista marcial debe siempre ser consciente de su entorno. Debe entrenarse para ser cauto y estar alerta todo el tiempo. Nunca deberá encontrarse desprevenido ante un posible ataque”.²⁷

Aproximarse al estudio de la defensa personal es el primer paso hacia el conocimiento y la estima del ser humano hacia sí mismo. Significa haber comprendido los propios límites, el problema y el peligro de las agresiones y la necesidad de elegir una solución positiva y determinante. Conocer las técnicas de autodefensa no quiere decir volverse violento y agresivo, sino enriquecerse con nuevos conocimientos, nuevas tácticas para afrontar las situaciones difíciles y peligrosas brindando una alternativa para vivir más serena y tranquilamente.

²⁷ LEE, Bruce Lee y UYEHARA, M. *El Método de Combate de Bruce Lee. Técnicas de Defensa Personal*. Editorial Eyras, Pág. 7.

2.2.3. JEET KUNE DO: un concepto moderno y revolucionario en las artes marciales

2.2.3.1. ¿Qué es el Jeet Kune Do?

Jeet Kune Do es un término proveniente del chino cantones y cuya traducción dialéctica significa «el camino de interceptar el golpe». Es decir: «evitar que el ataque del contrario entre en efecto». Jeet Kune Do (JKD) es el método de combate desarrollado por el legendario Bruce Lee, entre la década de 1960 y 1970.

Este moderno y revolucionario concepto en las artes marciales, asume la tradición milenaria y la enriquece con los aportes de la ciencia y la vida moderna. Oriente y Occidente se funden. El Jeet Kune Do es su más fina esencia es un concepto de defensa personal, directo y práctico, científicamente desarrollado, se caracteriza por la simplicidad, expresada en la economía de movimientos, que da como resultado la eficacia en el combate real.

En el Jeet Kune Do no hay bloqueos o movimientos pasivos. Los movimientos son una combinación de defensa-ataque basados en la simplicidad y efectividad. Fluidos movimientos y una súbita velocidad explosiva fluyen en una sistemática, coordinada y espontánea secuencia de movimientos. El Jeet Kune Do no es un "deporte" marcial enmarcado en reglas y limitaciones. El Jeet Kune Do fue desarrollado por Bruce Lee para ser un sistema de combate efectivo en la vida real, no tiene que ver con ganar competiciones. En situaciones de la vida real, la defensa personal no es un juego ni un deporte. En otras palabras, el objetivo es ser contundente, lo importante no es si los movimientos se ven estéticos o no. No se practican coreografías, formas o modelos de combates imaginarios y preconcebidos. Esto sería inútil y limitante, dado que el combate real por naturaleza es impredecible. Desarrolla destrezas y habilidades que trascienden a la vida diaria y que permiten responder espontánea y naturalmente ante situaciones reales e inesperadas.

2.2.3.2. Características y beneficios del Jeet Kune Do

Cada movimiento cargado de energía lleva un mensaje, una enseñanza, que por supuesto en conjunto forman toda una filosofía. En el Jeet Kune Do el individuo es lo más importante, no está aprisionado y limitado por un estilo, doctrina o técnica. El objetivo principal es la expresión auténtica, honesta y sincera del individuo. Es un camino hacia la liberación personal. La libertad del cuerpo, la mente y el espíritu consiste en despojarse de todo aquello que se convierte en lastre y que imposibilita responder adecuada y eficazmente en cualquier circunstancia. Los apegos, de todo orden, nos esclavizan e inmovilizan.

La práctica del Jeet Kune Do no se reduce a mera actividad física, por el contrario, además de esta incluye un componente de actividad intelectual, pero aun más importante es el aspecto relacionado con la actividad del espíritu, que mueve a la voluntad a trabajar por la integración de la dimensión física y la mental.

En el arte del Jeet Kune Do se constituye en un concepto no clásico en artes marciales, no hay cinturones, hay niveles que se evidencian por el dominio de los movimientos en virtud del tiempo y dedicación del practicante. Tampoco hay atuendo oficial, para su práctica se requiere ropa cómoda y, sobre todo, pasión.

Desarrolla destrezas y habilidades que trascienden a la vida cotidiana y que permiten responder espontánea y naturalmente ante situaciones reales e inesperadas. El JKD se constituye como una herramienta que posibilita alcanzar un desempeño óptimo y sostenible a nivel personal y profesional. El JKD brinda experiencias prácticas y reales orientadas a enriquecer todas las dimensiones del ser humano.

3. METODOLOGÍA

3.1. Método

TABLA 1. METODOLOGÍA

Objetivo específico	Actividades	Asignaturas	Fuentes de la información	Herramientas a emplear
Realizar el estudio de mercado	Revisión de fuentes de información primaria y secundaria Aplicación de Encuestas Realizar Entrevistas	Estadística Principios de Mercadeo Gerencia de Mercadeo Comportamiento del consumidor e Investigación de mercados	Potenciales consumidores Cámara de Comercio Páginas amarillas de Publicar Superintendencia de vigilancia y seguridad privada Superintendencia de Industria y Comercio Visitas a instituciones que sean competencia	Encuestas Entrevistas en profundidad Investigación exploratoria Observación directa o etnográfica

3.2. Tipo de investigación

La investigación a realizar será de tipo descriptiva. Este tipo de estudio se pretende “reseñar las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio”²⁸. “La investigación descriptiva se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental”.

²⁸ Bernal, Cesar Augusto. Metodología de la investigación. Pearson Educación,, México, 2006, pág.112

El tipo de investigación realizada fue de carácter descriptivo para lo cual se realizaron encuestas en las cuales se evaluaron: hábitos, frecuencias, preferencias, comportamientos y gustos. Estas encuestas se aplicaron de manera presencial y por medio de correo electrónico. También se realizaron entrevistas en profundidad con expertos y profesionales en el tema, mediante las cuales se pretendía identificar y caracterizar experiencias, opiniones y percepciones en relación al tema de estudio. Por último mediante el método etnográfico se realizaron observaciones en varias academias de artes marciales y se recolectaron datos sobre historia, experiencia en la instrucción, precios, calidad de la instrucción, infraestructura, comportamientos de los practicantes, entre otras.

3.3. Población

3.3.1. Población Objetivo

La población objetivo serán 355.900 personas, representadas por hombres y mujeres entre los 20 y 34 años de edad de las localidades de Chapinero, Usaquén y Suba, que podrían adoptar la práctica de las artes marciales como una alternativa saludable en pro de su seguridad personal y su desarrollo a nivel físico, mental y espiritual.

3.3.2. Método de selección de la muestra probabilística

El tamaño de la muestra se estimó mediante el método de muestreo aleatorio simple²⁹, mediante la metodología de hallar el tamaño de la muestra para población finita cuando se estima la proporción.

3.3.3. Tamaño de la muestra

Para estimar el tamaño de la muestra se utilizará la metodología de hallar el tamaño de la muestra para población finita cuando se estima la proporción. “Esta metodología se utiliza para pronósticos de productos o servicios cuyo consumo no tiene una alta frecuencia por persona o elemento; es decir, se trata de bienes duraderos, vivienda, automóvil o servicios, diversiones ocasionales, viajes, o para recoger la opinión sobre un producto o un servicio. Se necesita estimar un valor de la proporción p para calcular el tamaño de la muestra, lo cual puede hacerse a través de estudios similares o mediante una prueba piloto de 30 encuestas. Definido el valor p , el investigador procede a fijar el nivel de confianza (Z) y el porcentaje de error (E) en relación con p , y se aplica la siguiente fórmula³⁰:

²⁹ Es la extracción de una muestra de una población finita, en el que el proceso de extracción es tal que garantiza a cada uno de los elementos de la población la misma oportunidad de ser incluidos en dicha muestra. Esta condición garantiza la representatividad de la muestra porque si en la población un determinado porcentaje de individuos presenta la característica A, la extracción aleatoria garantiza matemáticamente que por término medio se obtendrá el mismo porcentaje de datos muestrales con esa característica.

³⁰ Rosillo, Jorge. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Para empresas manufactureras y de servicios. Cengage Learning Editores. Pág. 51-53

$$n = \frac{Z^2 \alpha / 2 P Q N}{s^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

n = tamaño de la muestra necesaria.

$Z_{\alpha/2}$ = margen de confiabilidad o número de unidades de desviación estándar en la distribución normal que producirá el nivel deseado de confianza (para una confianza de 95% o un $\alpha = 0,05$, $Z = 1,96$)

ϵ = 0,05 o 5% (error o diferencia máxima entre la media muestral y la media de la población que se está dispuesto a aceptar con el nivel de confianza que se ha definido.

P = probabilidad de que el evento ocurra 0,73 o 73%

Q = probabilidad de que el evento no ocurra: $1-P = 1-0,73 = 0,27$ O 27%

N = tamaño de la población: 355.900 personas

$$n = \frac{Z^2 \alpha / 2 P Q N}{s^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

$$n = 355.900 * (1.96)^2 * 0.05 * 0.95 / (0.05)^2 * (355.900 - 1) + (1.96)^2 * 0.05 * 0.95$$

$$n = 64943,2084 / 889,929976$$

$$n = 72,9756387 \sim 73 \text{ encuestas}$$

3.4. Instrumentos de recolección de información

3.4.1. Hipótesis

- Existe en Colombia un perfil de personas deseosas de tomar clases de artes marciales y defensa personal.
- Hay una tendencia clara en el consumidor Colombiano por la práctica de las artes marciales.
- Existe una oportunidad de negocio en la actividad de las artes marciales y defensa personal basada en un nuevo y revolucionario concepto.
- Las personas no poseen hábitos saludables
- Teniendo en cuenta los índices de violencia, los problemas de obesidad y sedentarismo, sería rentable implementar un proyecto que brinde herramientas integrales para afrontar estas realidades.
- Existen programas o proyectos especializados e integrales en el país, que incluyan herramientas que generen seguridad y confianza, enmarcados en un espacio de formación y desarrollo personal.
- Las personas se encuentran preparadas para afrontar y asumir situaciones imprevisibles y reales en su cotidianidad, que ponen en riesgo su integridad y sus objetos personales.
- Las personas están poseen habilidades y destrezas para defenderse no solo por la calle, sino también en casa, en el coche, en la oficina, en una cabina telefónica, en un baño, en un ascensor y en otros espacios cerrados

y abiertos Existen herramientas integrales que mitiguen o afronten esta necesidad latente, brindando capacidad y seguridad.

- Las personas invierten en su seguridad y en su salud.
- Las personas invierten en su desarrollo y realización personal.
- Las artes marciales son violentas.
- Las artes marciales están encasilladas como una actividad dirigida solo al género masculino.
- Las artes marciales promueven el desarrollo integral.
- Las artes marciales constituyen una herramienta pedagógica para formar mejores seres humanos.
- Las artes marciales se constituyen en una inversión en pro de la salud y la calidad de vida.
- El mercado de las artes está en crecimiento.
- Las artes marciales están pasando por un proceso de cambio y evolución.

3.4.2. Herramientas utilizadas para la investigación

Las herramientas que se utilizaron para realizar el pertinente estudio fueron: la encuesta “que se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas. Se aplicaron entrevistas “técnicas orientadas a establecer contacto directo con las personas que se consideren fuente de información. A diferencia de la encuesta, que se ciñe a un cuestionario, la entrevista, si bien puede soportarse en un cuestionario flexible, tiene como propósito obtener información espontánea y abierta. Durante

la misma, puede profundizarse la información de interés para el estudio”. La observación directa “permite obtener información, directa y confiable, y se aplica a estudios de comportamiento de las personas”. Como técnica de recolección de información, la internet fue una herramienta utilizada en el estudio.³¹

3.4.3. Estructura de los instrumentos de recolección de información³²

3.4.3.1. Encuesta

Las encuestas realizadas a los consumidores fueron estructuradas de la siguiente manera: en primera instancia se realizan unas preguntas de tipo demográfico (género, ocupación), luego se indaga sobre hábitos y preferencias frente a la actividad física, seguido de una exploración sobre percepciones sobre las artes marciales y por último evalúa la decisión de tomar clases de artes marciales, acompañado de preguntas para identificar criterios de decisión, preferencias de servicios, disposición de tiempo y sobre el valor de inversión en clases de artes marciales.

3.4.3.2. Entrevista en profundidad

Las entrevistas realizadas a expertos y profesionales en la actividad de las artes marciales fueron estructuradas de la siguiente manera: en primera instancia se realizan unas preguntas de tipo demográfico (nombre, género, último nivel de estudios, ocupación, profesión), luego se indago sobre la relación con las artes

³¹Bernal, Cesar Augusto. Metodología de la investigación. Pearson Educación,, México, 2006, pág.177

³² Ver anexos. Instrumentos de recolección de información.

marciales (experiencia, tradición, linaje, entre otros). A continuación se realizó una exploración sobre la institución que dirige o en la que trabaja (alquilado o propio, número de estudiantes, edades, géneros, valor mensualidad, etc.). Por último se realizaron una serie de preguntas relacionadas con la percepción y opinión frente a la situación actual del mercado de las artes marciales.

4. PLAN DE NEGOCIOS

4.1. ANÁLISIS AMPLIADO DEL MERCADO

4.1.1. Análisis del macroentorno

4.1.1.1. Análisis cuantitativo

TABLA 2. PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS DE COLOMBIA ³³

	2005	2006	2007	2008PY
PRODUCTO INTERNO BRUTO [PIB]				
¿MILES DE MILLONES	279.334	311.426	353.898	366.847
% CRECIMIENTO REAL	4,7	6,8	7,5	4,75
US\$ MILLONES	122.300	139.105	175.653	182.079
US\$ PER CÁPITA	2.966	3.323	4.134	4.234
POBLACIÓN		357	811	100
MILLONES DE HABITANTES	41,2	41,9	42,5	43,0
INFLACIÓN (%)				
IPC VAR DIC-DIC	4,85	4,4	5,7	7
IPP VAR DIC-DIC	2,1	1,9	1,3	2,1
TASAS DE INTERÉS (PROM.AÑO)				
TASA DE INTERVENCIÓN BANCO DE LA REPÚBLICA	6,0	7,5	9,5	10,0
DTF 90 DÍAS	6,4	6,8	7,3	10
CONSUMO	23,8	20,1	24,0	27,0
PREFERENCIAL	10,8	9,8	12,0	14,0
TASA DE CAMBIO (FIN AÑO)				
DICIEMBRE (\$/US\$)	2.284	2.239	2.015	1.850
DEVALUACIÓN (%)	-3,6	-2	-10	-8,2
ITCR DICIEMBRE (1994=100)	103	104	94	-1,5
BALANZA DE PAGOS				
BALANZA COMERCIAL (US\$ MILL.)	734	-989	-2.313	-2.800
EXPORTACIONES (US\$ MILL., FOB)	20.646	24.500	25.725	26.500
IMPORTACIONES (US\$ MILL., FOB)	19.913	25.489	28.038	32.600
BALAZA COMERCIAL (% DEL PIB)	0,7	-0,7	-1,3	-1,5
CUENTA CORRIENTE (US\$ MILL.)	-946	-1.500	-1.600	-6.000
CUENTA CORRIENTE (% DEL PIB)	-0,8	-1,1	-0,9	-3,3
RESERVAS INTERN. NETAS (US\$ MILL.)	14.933	14.100	20.700	25.000
DÉFICIT FISCAL (% DEL PIB)				
CONSOLIDADO (METODOLOGÍA FM)	-1,5	-1,3	-0,8	-1,6
TASA DE DESEMPLEO URBANO [%]	12,2	11,5	11,2	11,0

³³ Fuente: Revista Dinero, Edición septiembre 12 de 2008, pág.331

Análisis situación económica

Podemos observar que la situación económica y el ambiente de los negocios son alentadores, a nivel nación los indicadores actuales nos muestran una tendencia de estabilidad macroeconómica. A nivel del Producto Interno Bruto, podemos ver que el país mantiene sus índices de crecimiento, debido a los últimos acontecimientos de nivel internacional, como la crisis económica de los Estados Unidos, la subida del precio del petróleo y las relaciones políticas con países vecinos como Venezuela, Ecuador y Nicaragua, han contribuido a resentir un poco el vertiginoso crecimiento del PIB que se venía observando en los últimos años, para el año 2008 se proyecta un PIB del 4,75%, según el DANE, el PIB del primer trimestre del 2008 fue de 4,1%. También hay que resaltar el crecimiento del PIB per cápita, el cual ha aumentado considerablemente, logrando un incremento aproximado del 29,5% entre el periodo 2005 a 2008. Los índices en los precios han aumentado, al igual que las tasas de interés, lo cual ha frenado un poco el consumo y el acceso al crédito. Las perspectivas macroeconómicas son buenas, reflejo de ello es la disminución en la tasa de desempleo, pasando del 12,2 en el 2005 a llegar una cifra cercana al 11% para el año 2008, esto permite generar seguridad en los consumidores, aumentando la oferta por bienes y servicios creando un ambiente propicio para el desarrollo de la industria. También han incrementado las reservas internacionales en una cifra aproximada del 40,27%, estando cercanas a los \$25.000 millones de dólares.

Las calificadoras de riesgo como S&P, Moody's y Fitch, concluyen que el cambio en el Outlook del país y la recuperación observada en la economía colombiana durante los últimos años se refleja en diversas variables. Se da porque Colombia presenta mejores perspectivas de crecimiento económico las cuales en gran medida son el resultado de los avances y esfuerzos por generar seguridad interna dentro del país, según Proexport: "las mejores perspectivas de crecimiento se deben en gran parte a los importantes y continuos avances de la seguridad interna del país, los cuales a su vez contribuyeron a incrementar la confianza de la

población y a un crecimiento de la inversión privada, lo que favoreció el índice de inversión sobre PIB por encima del 21% y el incremento de la inversión extranjera directa”.

Otros fenómenos a tener en cuenta son: la estabilización de la tasa de cambio, la estabilización de los precios internacionales del petróleo, entre otros, lo cual trasmite seguridad en los mercados y reduce la incertidumbre financiera vivida meses atrás. Otro factor importante para haber logrado la estabilidad macroeconómica, ha sido el esfuerzo y el compromiso del gobierno por generar crecimiento y apoyo al desarrollo industrial, mediante la promoción de Colombia como un destino de inversión atractivo y con grandes oportunidades de desarrollo y crecimiento. Este incremento en la inversión extranjera, también ha estado ligado e influenciado por los resultados de la política de seguridad democrática desarrollada por el gobierno, lo cual ha generado un ambiente seguro para invertir y desarrollar negocios en el país.

4.1.1.2. Análisis cualitativo

Una de las claves para generar desarrollo en país es indiscutiblemente el espíritu empresarial³⁴. El espíritu empresarial no es un proceso de capacitación a través de cursos con lo cual se promueve la creación de empresas, con el supuesto de que esto es lo que permitirá el desarrollo del país. Si bien con la creación de empresas se crea riqueza y puestos de trabajo, no podemos ser miopes y tener una visión tan limitada, para que esto se consolide como una realidad se tener en cuenta los desafíos que nos plantea la globalización, no tener presente esto sería seguir un camino hacia la extinción temprana.

El espíritu empresarial es mucho más que lo dicho anteriormente, es mucho más que la competencia y el riesgo que supone crear una empresa propia: “el espíritu empresarial es un sueño de reto, desarrollo e independencia inmerso en el fondo

³⁴ Según Jeffrey Timmons, es una forma de pensar, razonar y actuar, enmarcada en la obsesión por la oportunidad, con un enfoque holístico y con un liderazgo muy bien balanceado.

de todos los seres humanos; es un proceso humano que tiene su propio desarrollo en cada persona que decide asimilarlo y hacerlo su guía, su motor, su fuerza impulsora. El espíritu empresarial es vida, es belleza, es progreso. Desarrollémoslo, dejemos poseernos por él y estaremos en capacidad de producir los cambios y de lograr los objetivos que buscamos”.³⁵

Existe un ambiente propicio para el emprendimiento, teniendo en cuenta que existe una diversidad de oportunidades para acceder a programas de capacitación y formación para estructurar una idea de negocio, también se pueden encontrar varias entidades que ofrecen acceso al crédito para proyectos nuevos, emprendedores y Pymes. Entre los programas de capacitación y financiación para el emprendimiento podemos encontrar los siguientes:

Bogotá Emprende de la alcaldía Mayor de Bogotá (Secretaría Distrital de Desarrollo Económico) y la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), Programa Jóvenes con Empresa de el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Fundación Corona. A nivel de financiamiento se pueden encontrar entidades como el Fondo Emprender creado por el Gobierno Nacional a través del SENA. La Fundación BAVARIA a través del programa “Destapa Futuro”. Otras entidades que apoyan el emprendimiento empresarial son: BANCOLDEX, el Banco Agrario – Línea de Microcréditos, Coomeva, Banca de Oportunidades, Fondo Nacional de Garantías.

4.1.2. Análisis del microentorno

4.1.2.1. Análisis del sector

³⁵ Varela, Rodrigo. Innovación Empresarial, Arte y Ciencia de la creación de empresas. Prentice Hall. Segunda Edición, pág. 8-9

El proyecto está enmarcado en el sector de la educación, en la categoría de educación no formal, específicamente a la educación informal, en donde se encuentran clasificadas las escuelas de artes marciales y defensa personal.³⁶

Según las cifras obtenidas del DANE, sector de la educación ha crecido durante los últimos años, esto se puede ver a través del incremento del PIB del sector educación (servicios de enseñanza) en un 43,92% entre el año 2.000 y 2.006, pasando de \$10.187.627 millones de pesos a 18.166.332 millones de pesos. A nivel de producción y generación del ingreso, el sector incremento sus cifras para el mismo periodo en un 43,38%, siendo la producción en el año 2000 de \$11.905.073 millones de pesos y en 2006 de \$21.027.973 millones de pesos. El consumo intermedio creció entre 2.000 (\$1.717.446) y 2.006 (\$6.573.482) en 50,19%. El consumo final de los hogares en educación no definida mediante niveles o educación no formal, aumento en un 56,26%, pasando de \$287.804 millones de pesos a \$658.052 millones de pesos. Es importante también conocer cuál es la asignación del gasto por ingreso en el país de acuerdo con el perfil del consumidor. Según un estudio realizado por RADDAR S.A. y por McCann – Erickson Colombia y Research Services International³⁷, el nivel de la asignación de gasto para consumo en educación por perfil es el siguiente: para el nivel bajo es del 3,32%, para el nivel medio es del 5,36% y para el nivel alto es del 5,44%. En Diciembre de 2006 el colombiano promedio consumió \$349.682 pesos mensuales, de los cuales el 4, 87% (\$17.034) fueron para educación. El tamaño del mercado en millones de pesos de la educación para el año 1.999 era de \$4.249.291 y para el año 2.006 llegó a \$9.020.646. Los niveles medio y alto tienen el 83%, del mercado de la educación por nivel de consumo. Bogotá cuenta con el 27,9% del mercado de la educación a nivel nacional. En Diciembre de 2006 el colombiano promedio consumió \$349.682 pesos mensuales, de los cuales \$3.772 fueron para educación superior y no formal. Esto significa el 0,010171 de su

³⁶

³⁷ Estudio sobre el consumidor colombiano. Análisis de comportamiento de consumo en 2005 y 2006 y forward para 2007.

consumo mensual (pocket share). El tamaño del mercado en millones de pesos de la educación superior y no formal para el año 1.999 era de \$927.070 y para el año 2.006 llegó a \$1.988.289, alcanzando un crecimiento del 53,37% durante este periodo. Bogotá cuenta con el 36.8%, del mercado de la educación no formal a nivel nacional. El consumo per cápita en Bogotá para la categoría de educación superior y no formal nivel para el año 2.006 fue de \$8.884 pesos.

4.1.2.2. Análisis del mercado propiamente dicho

Según la Cámara de Comercio de Bogotá, las empresas (personas naturales, personas jurídicas y establecimientos de comercio) que tienen como actividad económica las Artes Marciales y la Defensa Personal, se encuentran agrupadas en la categoría de Educación, específicamente en Educación no formal registradas como Escuelas de Artes Marciales y Defensa Personal mediante el Código CIIU, Rev. 3 A.C. * M806010.

La actividad de las artes marciales en la ciudad de Bogotá se encuentra en crecimiento, esta es la percepción que tienen los expertos y profesionales dedicados a esta actividad que fueron entrevistados previamente. También se coincide en que la actividad está en proceso de cambio y evolución. Lo cual propone un ambiente propicio para lanzar un nuevo concepto, adaptado a los cambios, exigencias y tendencias del mercado y del consumidor colombiano cada día más selectivo y experto.

Otro factor importante identificado mediante la exploración realizada a través de las entrevistas, fue conocer la opinión de los expertos y profesionales en las artes marciales en relación a la si la actividad de las artes marciales es rentable, en lo cual se concluyó, que si es rentable, pero esta se genera en primera instancia con respaldo internacional, formación profesional y experiencia, esto permitirá forjar un nombre, imagen y reputación que conllevará a generar rentabilidad como actividad económica.

Existen una serie de situaciones críticas en la actividad, en primera instancia existe la necesidad de un gremio que reúna y regule esta actividad de manera seria y profesional a nivel local y nacional. Esta es una realidad que impacta negativamente a esta actividad, dado que no existe un ente que funcione como un guía, como un referente de información y muchas veces como regulador de la actividad, que tristemente, día tras día se ve afectada por problemas de engaños y “piratería”, en la que han caído inmersos muchas personas, generando desconfianza en el consumidor. Otro factor importante en la actividad, son los estigmas y paradigmas frente a la práctica de las artes marciales, como etiquetándolas como practicas violentas y agresivas.

El mercado de las artes marciales en el país, y en nuestra ciudad en proceso de crecimiento, esto también influenciado por la necesidad de encontrar espacios de formación y desarrollo integral, preocupación por el bienestar y la seguridad a todo nivel. El mercado es atractivo, razón por la cual existen esfuerzos del mercado del entretenimiento y de los medios de comunicación nacionales e internacionales, por promover la práctica de las artes marciales, a través de producciones cinematográficas, series, programas y especiales que buscan mostrar diferentes facetas de las artes marciales como: la historia, tradición, desarrollo, los beneficios y los usos y aplicaciones.

4.1.2.3. Análisis de la competencia

La competencia para el proyecto de crear una escuela de artes marciales y defensa personal, son todas las demás escuelas, academias, institutos, gimnasios y establecimientos que ofrecen cualquier tipo de actividad relacionada con artes marciales, dado que una persona puede tomar la decisión de practicar diferentes estilos, sistemas o métodos de artes marciales en diferentes escenarios o espacios de la ciudad.

Hay que tener en cuenta, que las motivaciones que poseen las personas son diversas y diferentes, al momento de iniciar una práctica de arte marcial, la clave

está en la propuesta y el concepto que se va a ofrecer, lo cual genera indiscutiblemente, diferenciación y distinción, destacándose entre las demás, teniendo una ventaja competitiva enmarcada en un nuevo concepto dentro de la práctica de las artes marciales, proponiéndose como una nueva alternativa, diferente y novedosa en la ciudad de Bogotá.

En Bogotá hay en promedio 45 escuelas de artes marciales y defensa personal³⁸. Sin embargo, sólo algunas poseen respaldo internacional, sumado con la calidad en la instrucción marcial y tradición, además de contar con la infraestructura apropiada.

Mediante una exploración telefónica, por internet y presencial en las principales escuelas de artes marciales de Bogotá, se estableció que los precios promedio de la mensualidad por las clases de artes marciales están entre el rango de \$100.000 a \$160.000 pesos, para un valor promedio de \$130.000 pesos. Este valor varía en relación con el sector de ubicación de la escuela, el número de clases y la tradición de la escuela.

Mediante la aplicación de 10 entrevistas en profundidad con directores de prestigiosas escuelas de artes marciales de la ciudad de Bogotá, se pudo identificar algunos patrones que caracterizan el desarrollo de esta actividad. En promedio las academias poseen un número de 60 estudiantes, algunas de estas academias tienen varias sedes en la ciudad, y unas pocas cuentan con sucursales en otras ciudades. En la gran mayoría de los casos, el lugar donde se enseña es alquilado, una situación en la que los entrevistados coincidieron en resaltar la gran influencia de los costos fijos en el desarrollo y sostenibilidad de las academias. Por esta razón el proyecto a implementar inicialmente desarrollara sus actividades mediante una alianza estratégica con el club deportivo y social de Ecopetrol, estableciendo un convenio para el alquiler de las instalaciones del club. Esta estrategia permitirá asegurar y garantizar a los clientes servicios como: gimnasio,

³⁸ Anexo. Lista de Escuelas de Artes Marciales en la ciudad de Bogotá.

vestieres y parqueadero vigilado, además de solucionar el problema de los costos fijos.

Otras actividades basadas en las artes marciales pueden ser competencia relativa o sustituta para el proyecto. Mediante una exploración a través de observación directa y de entrevistas con expertos y profesionales encargados de dirigir en los gimnasios Bodytech las clases grupales de Body Combat, una práctica en la cual se combinan movimientos de artes marciales con música, enmarcado en una serie de rutinas y coreografías previamente preparadas. Los entrevistados aseguraron que esta práctica tiene un enfoque netamente fitness y no marcial. A diferencia del concepto de arte marcial, que se va a desarrollar en el proyecto, que se caracteriza especializarse en defensa personal, enmarcado en un proceso de desarrollo integral a nivel físico, mental y espiritual.

4.1.2.4. Mercado objetivo

La población total de la ciudad de Bogotá es de 7.456.799 personas. El mercado objetivo del proyecto serán 355.900 personas, representadas en hombres y mujeres entre los 20 y 34 años, de las localidades de Chapinero (38.900), Usaquén (111.000) y Suba (206.000).³⁹

4.1.2.5. Justificación del mercado objetivo

En este rango de edad se encuentra una gran proporción de la población. Además es la población a la cual el servicio a implementar sería más atractivo, por sus estilos de vida y sus gustos y preferencias. “Los mayores consumidores de cultura diversión y esparcimiento y también educación, son los individuos comprendidos entre los 18 y los 24 años”⁴⁰. Las localidades escogidas de Bogotá, fueron seleccionadas a partir de varios factores: el índice de calidad de vida es superior al

³⁹ Fichas Técnicas de las localidades de Chapinero, Usaquén y Suba. <http://www.bogota.gov.co>
Perfil económico y empresarial de las localidades de Chapinero, Usaquén y Suba. Cámara de Comercio de Bogotá. <http://www.bogota.gov.co>

⁴⁰ Estudio sobre el consumidor colombiano. Análisis de comportamiento de consumo en 2005 y 2006 y forward para 2007. RADDADR S.A. - McCann – Erickson Colombia y Research Services International

promedio de la ciudad 84,4%, para Chapinero 96,7% y para Usaquén 93,8%. La localidad de Chapinero cuenta con el 93,8% de su población enmarcada en entre los estratos 3 al 6, y la localidad de Usaquén tiene al 93.1%.⁴¹ Un factor determinante para segmentar fue el estrato y el ingreso per cápita, estas localidades se encuentran entre los índices más altos, por encima del promedio de la ciudad.⁴² Otro factor relevante para ofrecer el servicio y sus beneficios a estos grupos poblacionales es los múltiples usos del servicio, es en referencia que brinda conocimientos, habilidades y herramientas para afrontar realidades como lo es el tema de seguridad personal, teniendo en cuenta que en estas localidades existen altos índices de delincuencia y hurto a personas, 40% para la localidad de Chapinero y 38% para la localidad de Usaquén.⁴³

TABLA 3. DISTRIBUCIÓN DE ESTRATOS EN BOGOTÁ E INGRESO PER CÁPITA

Estratos de Bogotá*	Ingreso per cápita	Porcentaje
1 (Bajo - bajo)	Menos de un SML**	9,3
2 (Bajo)	Entre 1 y 3 SML	42,7
3 (Medio - bajo)	Entre 3 y 5 SML	30,2
4 (Medio)	Entre 5 y 8 SML	9,1
5 (Medio - alto)	Entre 8 y 16 SML	3,7
6 (Alto)	Más de 16 SML	1,7

Distribución de los estratos en Bogotá

**Salario Mínimos Legales Mensuales

Según un informe del DANE, el gasto promedio mensual de los hogares por estrato en Bogotá es el siguiente:⁴⁴

⁴¹ Perfil económico y empresarial Localidad Chapinero y Usaquén. Dirección de Estudios e Investigaciones. Cámara de Comercio de Bogotá, Diciembre de 2006.

⁴²http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacingeneralbogot/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIM2-3079212.html

⁴³ Participación delitos de mayor impacto en Chapinero 2005. Policía Metropolitana. Centro de Investigaciones Criminológicas.

⁴⁴http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacingeneralbogot/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDIM2-3079212.html

TABLA 4. DISTRIBUCIÓN DEL GASTO PROMEDIO POR ESTRATO EN BOGOTÁ

Estratos de Bogotá*	Gasto promedio
1	791.400
2	1.055.499
3	1.800.037
4	3.840.140
5 – 6	6.375.228

4.1.2.6. Mercado potencial

Población objetivo localidades Usaquén, Chapinero y Suba = 355.900 personas

Valor Clases Artes Marciales = \$125.000 pesos mensuales

Mercado potencial = 355.900 personas * \$125.000 valor mensualidad
= \$44.487.500.000 millones de pesos

4.1.3. Objetivos

4.1.3.1. Cuantitativos

- Alcanzar el 0,0201% del mercado potencial (equivalente a 80 estudiantes) para el quinto año en el programa JKD GROUP, recibiendo ingresos por \$176.319.369
- Alcanzar el 0,0051% del mercado potencial (equivalente a 20 estudiantes) para el quinto año en el programa JKD ELITE, recibiendo ingresos por \$35.263.874
- Alcanzar el 0,0063% del mercado potencial (equivalente a 25 estudiantes) para el quinto año en el programa WSD, recibiendo ingresos por \$7.346.640

4.1.3.2. Cualitativos

Lograr un posicionamiento y reconocimiento de la institución por su excelencia en la instrucción marcial y por la calidad de sus servicios a nivel local y nacional.

4.1.4. Análisis del consumidor - cliente

Para determinar el mercado meta se realizó una segmentación de mercado teniendo en cuenta variables demográficas, geográficas y psicográficas. Demográficas por que el servicio estará dirigido a personas entre los 20 y 35 años de edad. A nivel geográfico la oferta estará dirigida a ciertas localidades de la ciudad de Bogotá. La segmentación también será de tipo psicográfica la cual consiste en dividir un mercado en diferentes grupos con base en el estilo de vida de los potenciales consumidores. El segmento de mercado serán los hombres y mujeres, de las localidades de Suba, Chapinero y Usaquén de la ciudad de Bogotá. Estos clientes estarán caracterizados por su gusto y afinidad hacia las nuevas alternativas de formación, que les permitan adaptarse a sus dinámicas cotidianas y a su ritmo de vida acelerado, esta característica los transforma en consumidores muy selectivos frente a los productos o servicios que deseen consumir. Fácilmente se vuelven consumidores habituales cuando algo les gusta son altamente versátiles, cuando hacen actividades simultáneas: actividades físicas, vida familiar, universidad, trabajo, actividades extracurriculares, etc.

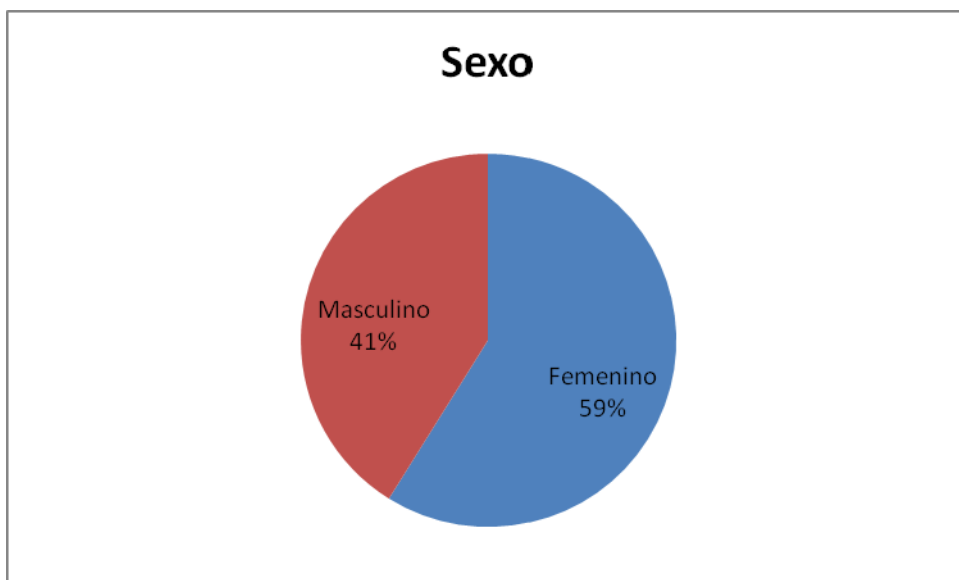
El cliente o consumidor se caracteriza por tener un estilo de vida moderno y dinámico. La práctica del Jeet Kune Do se presenta como una alternativa novedosa con un enfoque holístico (mente-cuerpo-espíritu), que se plantea como una propuesta frente a problemas propios que se generan por la productividad en la que se vive en la actualidad, la cual genera entre algunas consecuencias la renuncia en muchos casos al aprovechamiento del tiempo libre, sedentarismo, malos hábitos de vida, por mencionar algunos. El segmento al cual está dirigida la propuesta se caracteriza por su deseo de aprender nuevos conocimientos y vivir

nuevas experiencias que les permitan una mayor interacción con los demás y que promuevan su desarrollo integral como ser humano.

Para caracterizar el cliente se realizaron una serie de encuestas dirigidas a identificar variables como: estilos de vida, gustos, comportamientos, hábitos, preferencias, actitudes y percepciones de los clientes a los que va dirigido el proyecto.

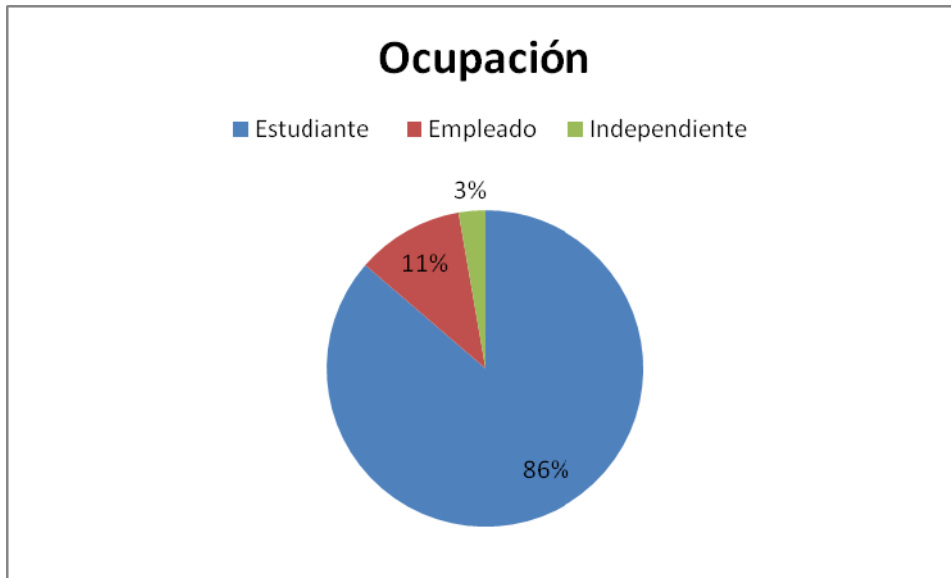
Las encuestas fueron aplicadas personas entre los 20 y 35 años de edad, los resultados y el análisis obtenido de esta investigación fueron los siguientes:

GRÁFICA 1. SEXO DE LOS ENCUESTADOS



Se puede observar claramente que la mayoría de los encuestados fueron mujeres en un 59%, y en el 41% fueron hombres. Este es un esfuerzo por promover y motivar el proyecto en el género femenino, incrementando su presencia en la práctica de las artes marciales.

GRÁFICA 2. OCUPACIÓN DE LOS ENCUESTADOS



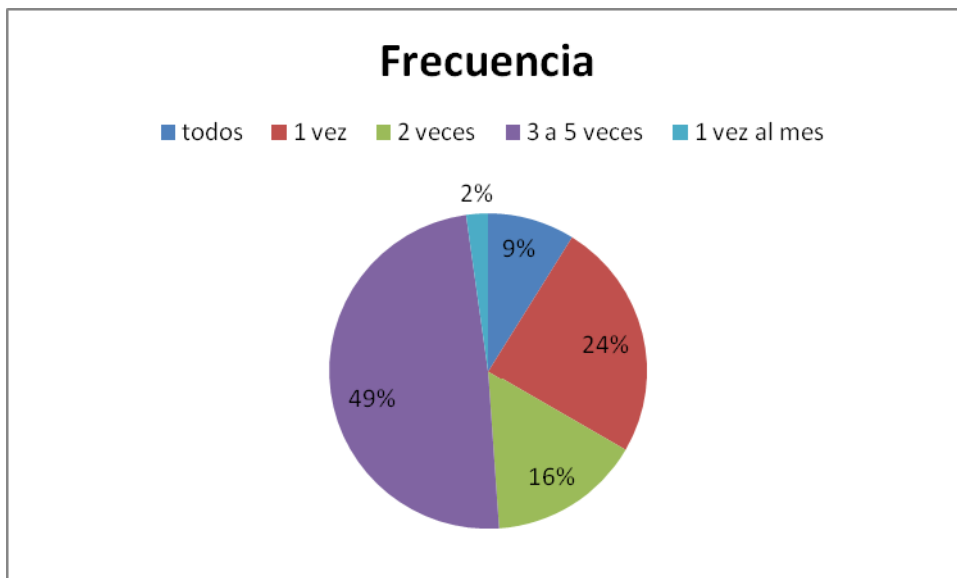
Se puede observar claramente que la mayoría de los encuestados son estudiantes en un 86%, y en el 11% empleados y en un 3% independientes. Este fue resultado de aplicar el instrumento en jóvenes y ejecutivos.

GRÁFICA 3. ACTIVIDAD FÍSICA



En esta pregunta se indago por si las personas tiene como hábito alguna actividad fisica o deporte. El resultado fue que el 56% de los encuestados si realiza actividad fisica, pero es preocupante el alto indice de inactividad fisica 44% teniendo en cuenta las cifras de sedentarismo, inactividad fisica y obesidad, ya expuestos y reflejados anteriormente en el planteamiento del problema.

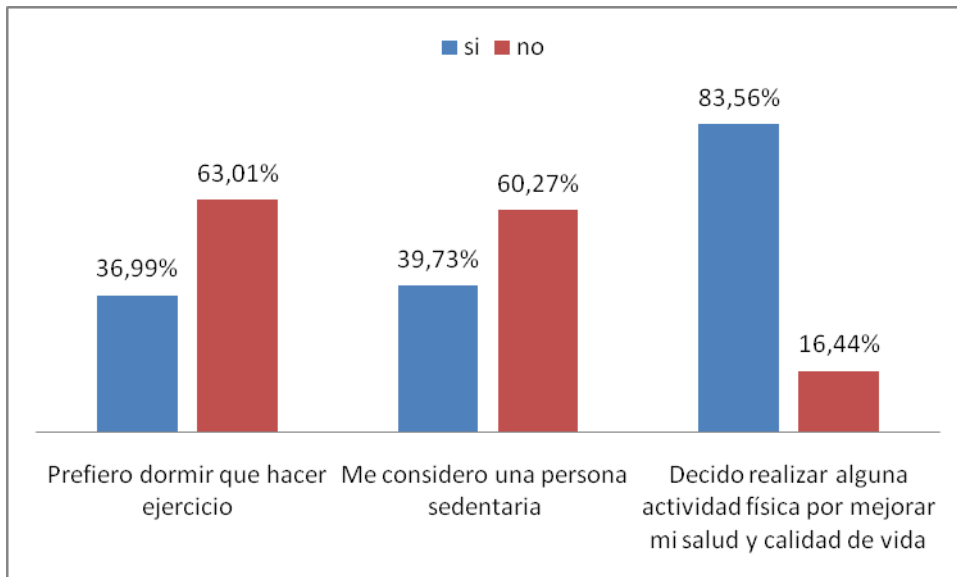
GRÁFICA 4. FRECUENCIA CON LA QUE SE REALIZA LA ACTIVIDAD FÍSICA O DEPORTE



El 49% de los que realizan actividad física lo hacen con una frecuencia de 3 a 5 veces por semana, 24% lo hacen 1 vez por semana, mientras el 16% lo realizan 2 veces por semana y tan solo un 9% realiza actividad física todos los días.

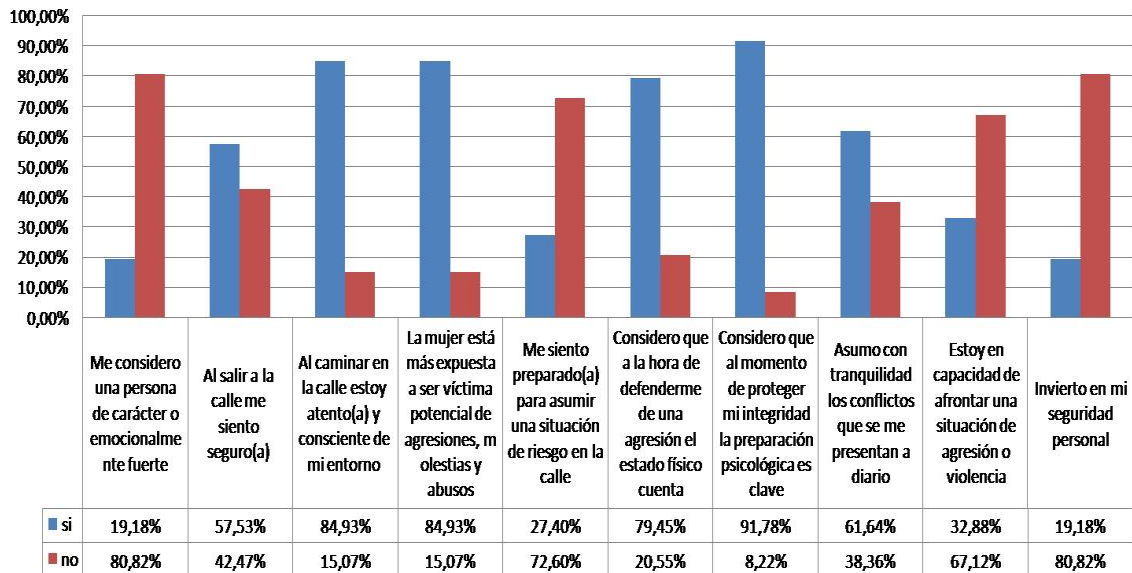
Luego a través de una serie de afirmaciones se continuó indagando si los encuestados poseen hábitos de vida saludables.

GRÁFICA 5. PREFERENCIA POR HÁBITOS SALUDABLES



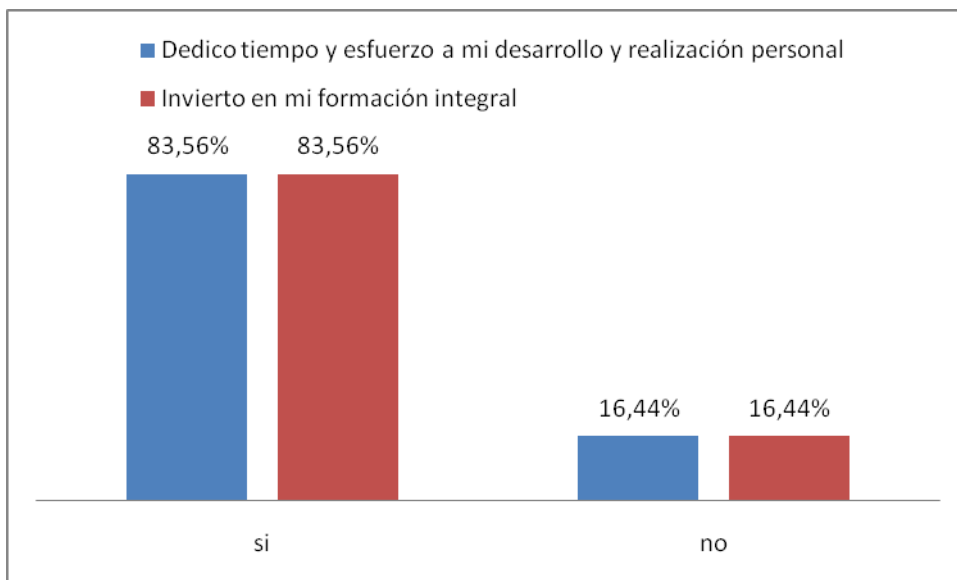
Existe una preferencia marcada en los encuestados por realizar actividad física en pro de la salud y mejorar la calidad de vida, situación que genera una oportunidad clara para el proyecto.

GRÁFICA 6. PERCEPCIONES SOBRE SEGURIDAD



En referencia a las percepciones de los encuestados en referencia a su seguridad, se puede observar que existe una sensación de inseguridad en su entorno, más influyente en las mujeres. Los resultados permiten deducir que existe una necesidad orientada a salvaguardar la integridad, dado que las personas no invierten en su seguridad personal, además existe una carencia de conocimientos y destrezas para asumir una posible situación de riesgo o agresión, coincidiendo en que para afrontar estas situaciones, se debe tener una preparación a nivel físico y psicológico, que permita asumirlas de manera segura y eficaz. Estos resultados reflejan oportunidades de negocio que pueden ser cubiertas por los servicios que ofrecerá la escuela.

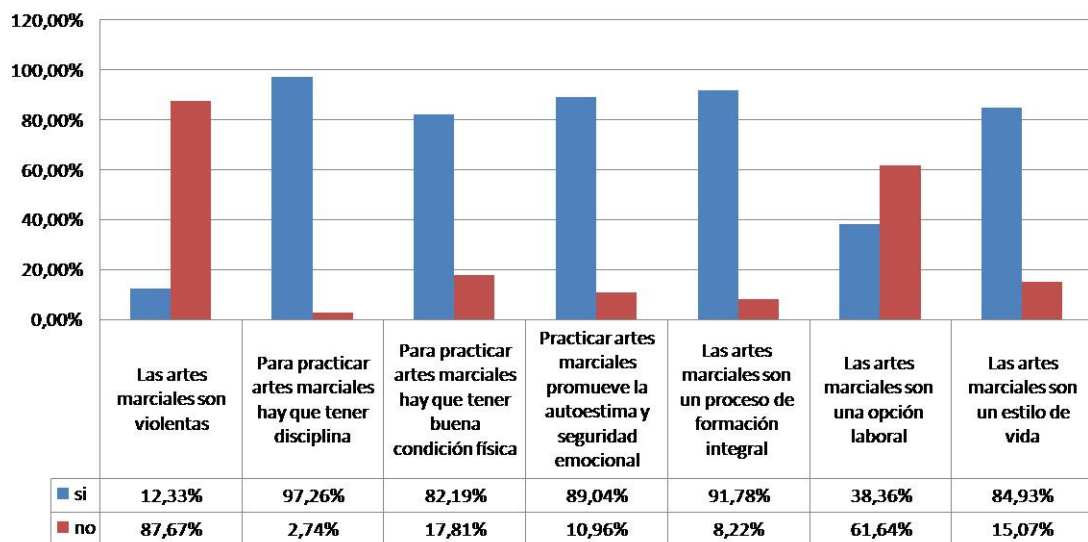
GRÁFICA 7. ACTITUDES Y PREFERENCIAS EN REFERENCIA A SU FORMACIÓN



Las cifras permiten inferir que el consumidor está orientado a invertir tiempo, dinero y esfuerzos en procesos que promuevan su desarrollo y realización personal.

El siguiente paso fue explorar la percepción que tienen las personas sobre las artes marciales, para lo cual se postularon unas afirmaciones generales que estaban orientadas a identificar las opiniones y actitudes frente al tema de estudio.

GRÁFICA 8. PERCEPCIONES SOBRE LAS ARTES MARCIALES

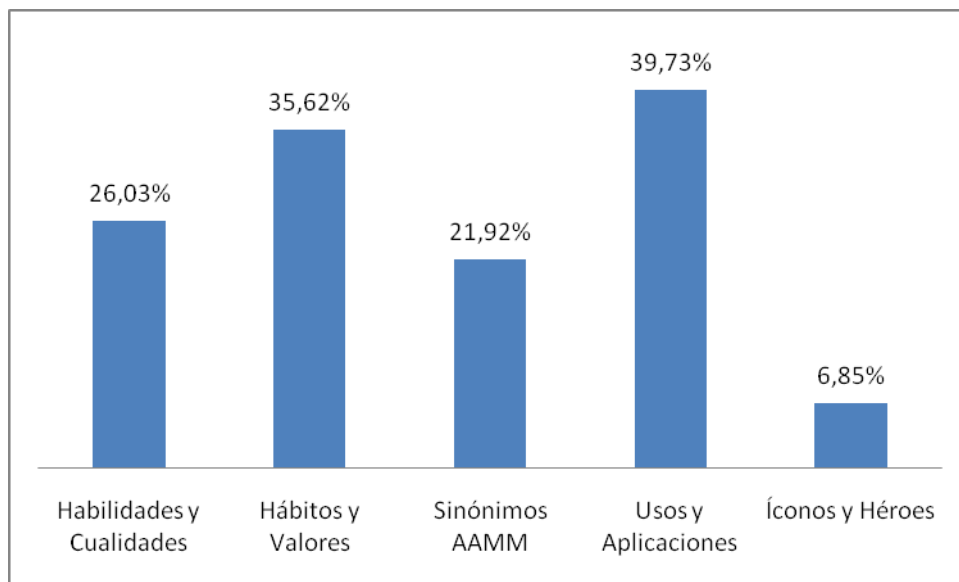


Las percepciones que tienen las personas sobre las artes marciales son diversas, en primera instancia en un alto grado, el 87,67% de las personas encuestadas las considera como un estilo de vida, 91,78% las ve como un proceso de formación integral que genera beneficios de alto impacto, dado que satisfacen necesidades latentes de las personas como lo son la autoestima y la seguridad emocional. La percepción de las personas también se encuentra orientada a pensar que para la práctica de las artes marciales, previamente se necesita disciplina y una condición física óptima, pero esto es un paradigma, dado que al desarrollar la práctica de un arte marcial se pretende generar esos hábitos en el proceso. También fue importante identificar que no se les considera como una práctica violenta, estigma y paradigma muy común en la actividad, quizás por ignorancia o simplemente porque nunca han practicado un arte marcial. La violencia y agresividad está a la base de la naturaleza del ser humano, a través de las artes marciales se pretende canalizarlas mediante técnicas, movimientos, hábitos, valores, prácticas, que permitan alcanzar la armonía de las personas con su entorno, posibilitando asumir los conflictos y situaciones que a diario se presentan en la cotidianidad con

respeto y responsabilidad, un buen comienzo para erradicar la violencia presente en nuestra sociedad.

Se le solicito a los encuestados plasmar las ideas y conceptos con los que comúnmente asocian el término artes marciales. Dado que los conceptos e ideas fueron diversos, se precedió a ordenarlos por categorías obteniendo los siguientes resultados:

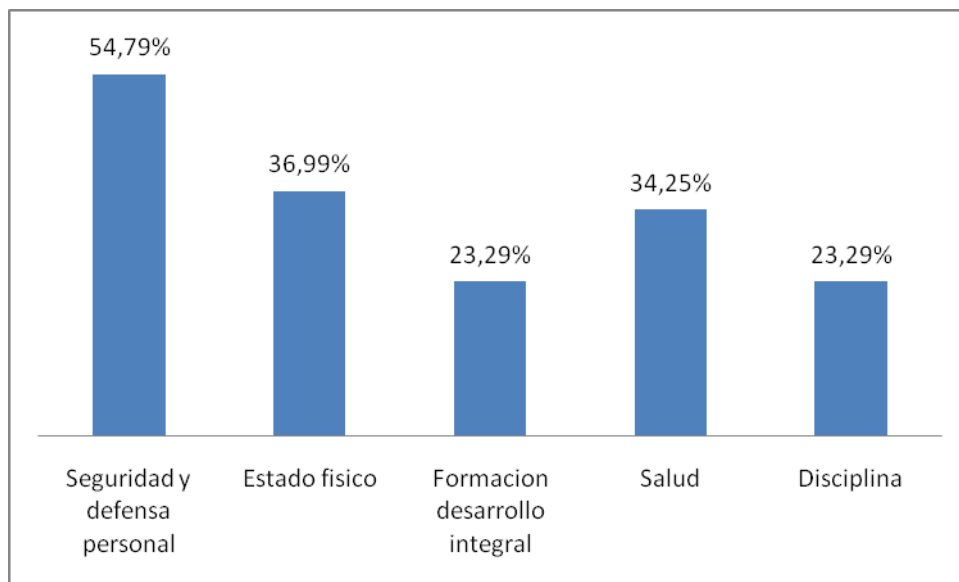
GRÁFICA 9. IDEA CON LA QUE ASOCIA EL TÉRMINO ARTES MARCIALES



El 39,73% de las personas encuestadas asocio el término en la categoría de usos y aplicaciones, que hace referencia a defensa personal y seguridad. En segundo lugar el término fue ligado particularmente a hábitos y valores de la práctica como: disciplina, honor, responsabilidad, esfuerzo, dedicación, preparación, entusiasmo, estilo y filosofía de vida). El tercer lugar fue vincular el término con habilidades y cualidades propias de la práctica como: fuerza, coordinación, disciplina, armonía, concentración, elasticidad, carácter, fuerza interior, estado o condición física). Seguidamente se relaciono el término de artes marciales con algunos sinónimos como: lucha, pelea, patadas, combate, conflicto, kung fu, karate. Por último también hubo un espacio para asociar el término con exponentes de estas

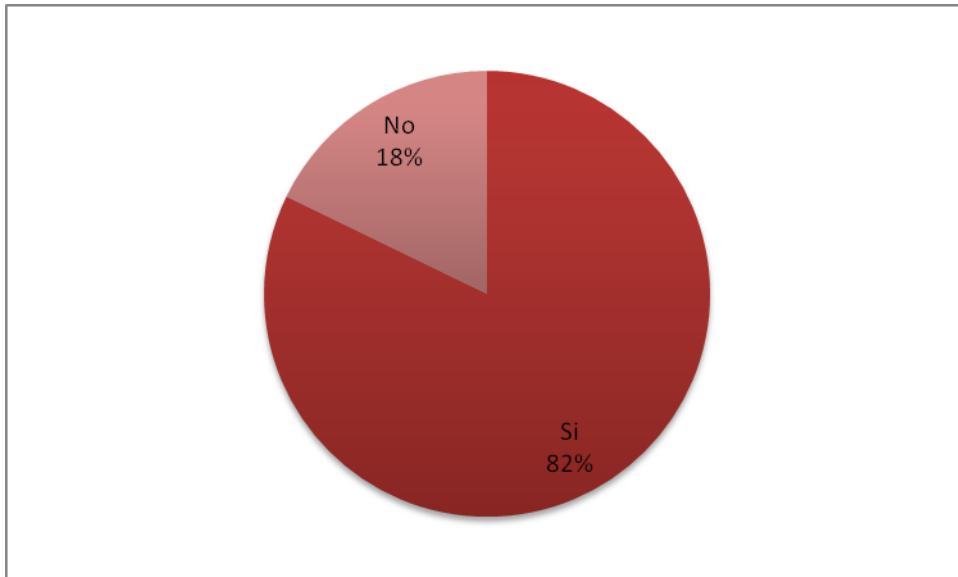
disciplinas: Bruce Lee, quien muchas fue el referente para muchos de los que hoy practican y enseñan artes marciales, además fue un icono y héroe que genero la pasión por estas disciplinas. Los resultados obtenidos muestran un consumidor potencial bien informado, dado que las asociaciones que realizaron al término de artes marciales están muy relacionadas con los objetivos, beneficios y elementos que caracterizan a las artes marciales.

GRÁFICA 10. PRINCIPALES BENEFICIOS DE PRACTICAR ARTES MARCIALES



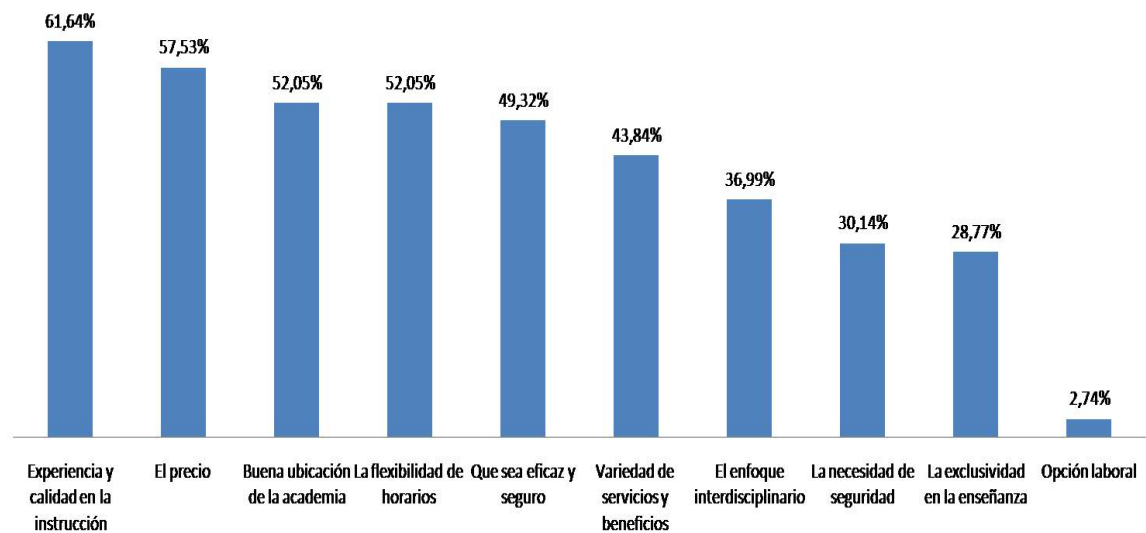
De un sin número de beneficios, los que obtuvieron los porcentajes más altos fueron en primera instancia seguridad y defensa personal con un 54,79%, condición física 36,99%, salud 34,25%, formación integral y disciplina con un 23,29%. Estas respuestas son coherentes con los beneficios expuestos por los profesionales y expertos en artes marciales que fueron entrevistados a la par de la realización de estas encuestas.

GRÁFICA 11. INTENCIÓN DE TOMAR CLASES DE ARTES MARCIALES



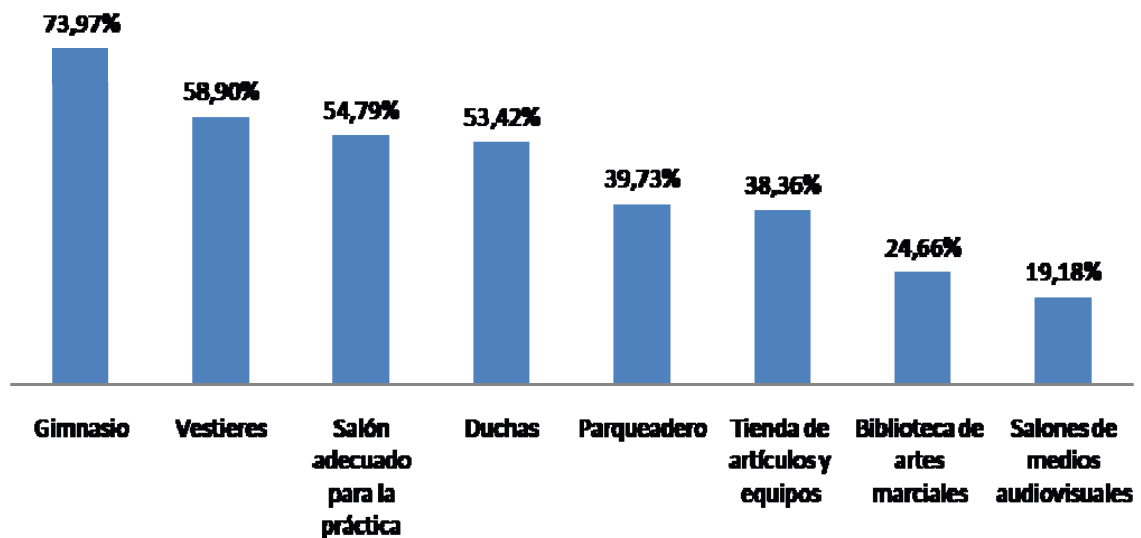
El 82% de los encuestados tendría la intención de tomar clases de artes marciales, lo que demuestra un alto grado de interés por el proyecto por parte de los consumidores potenciales.

GRÁFICA 12. CRITERIOS RELEVANTES EN LA DECISIÓN DE TOMAR CLASES DE ARTES MARCIALES



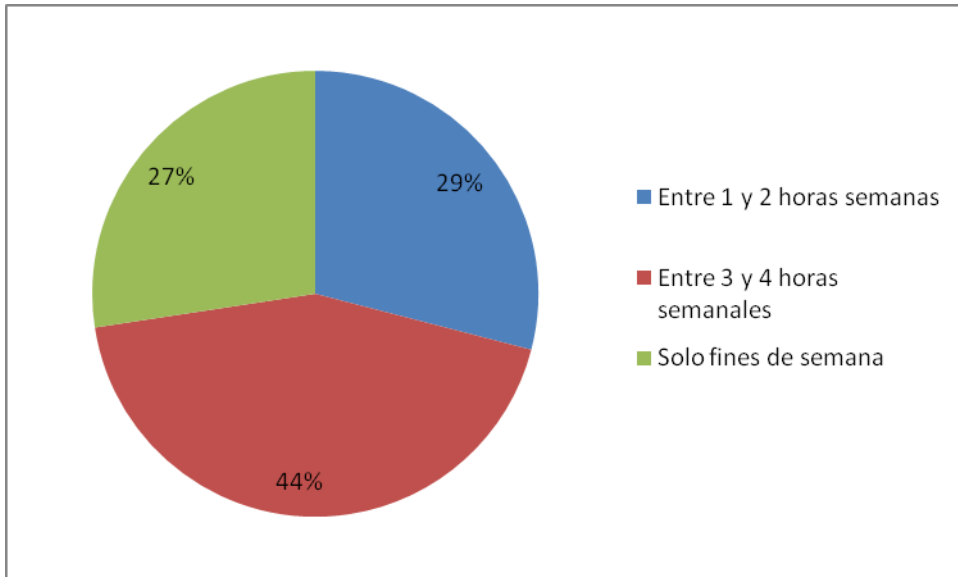
Las cifras permiten identificar un consumidor bien informado y experto al momento de tomar la decisión por invertir en procesos de formación, dado que valora en un 61,64% la experiencia y la calidad en la instrucción como factor clave, esto es una ventaja competitiva del proyecto dado el perfil y experiencia de los instructores, en segunda medida aparece el precio con un 57,53%, variable a tener en cuenta al momento de definir las tarifas de los servicios. La ubicación con un 52,05% se constituye en un factor clave de éxito, teniendo en cuenta la relación costo-tiempo-beneficio para los consumidores.

GRÁFICA 13. QUE ESPERARÍA ENCONTRAR EN UNA ACADEMIA DE ARTES MARCIALES



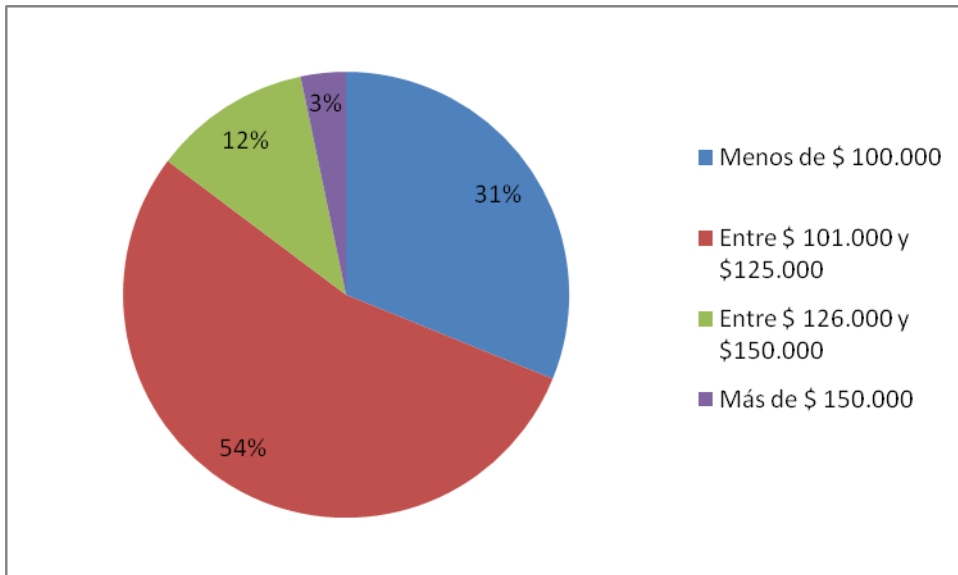
Los resultados obtenidos permiten identificar las variables claves al momento de escoger el lugar donde implementara el proyecto, definiendo la infraestructura necesaria y los recursos necesarios.

GRÁFICA 14. TIEMPO A INVERTIR EN CLASES DE ARTES MARCIALES



Estas preferencias del consumidor en referencia al tiempo que estarían dispuestos a invertir para practicar artes marciales, permitirán establecer la estructura de los horarios y definir la capacidad instalada.

GRÁFICA 15. DINERO A INVERTIR EN CLASES DE ARTES MARCIALES



Más de la mitad de los encuestados 54%, estarían dispuestos a invertir entre \$101.000 y \$125.000, el 31% invertiría menos de \$100.000 y un 12% estaría dispuesto a pagar entre \$126.00 y \$150.000.

4.1.5. Estrategias de mercado

4.1.5.1. Estrategia de Producto

Concepto de producto

Ni en Colombia, ni en la ciudad de Bogotá, más específicamente en el norte de la ciudad, no existe ninguna escuela de artes marciales en donde se enseñe el arte marcial denominado Jeet Kune Do.

La escuela surge como una alternativa para asumir el compromiso de promover el desarrollo a nivel físico, mental y espiritual de las personas desde una perspectiva integral, brindando una serie de programas de formación que se presentan y surgen como alternativas de crecimiento y desarrollo personal.

Posicionamiento

Los servicios de la escuela están sustentados por el conocimiento y la experiencia de un equipo interdisciplinario de profesionales además de contar con respaldo internacional de diferentes organizaciones. La escuela se encuentra en una fase de incubación, que lleva tres años, en los cuales se ha trabajado por promover el Jeet Kune Do, posicionándolo como un nuevo concepto, una nueva alternativa dentro de la oferta de artes marciales tradicionales. Durante los últimos tres años se ha venido trabajando mediante la conformación de grupos privados de entrenamiento, actividad que ha servido de preparación de los futuros instructores de la escuela.

Atributos

La escuela de artes marciales a crear se destacará por la legitimidad del linaje para transmitir el arte, por el respaldo internacional, la excelencia en la instrucción marcial, el perfil, la experiencia y el carisma de sus instructores y por la calidad de sus servicios.

La escuela se proyecta como la única institución avalada internacionalmente en el país, para transmitir el arte del *Jeet Kune Do*, el legado del legendario Bruce Lee. En un futuro pretende consolidarse como epicentro en la instrucción e información del arte para la región de Suramérica.

Beneficios

- **Economía:** a través de tarifas de precios competitivas. Los estudiantes no tendrán que incurrir en gastos adicionales para adquirir algún tipo de indumentaria especial dado que no se necesita se entrenara en ropa cómoda, casual o deportiva.
- **Facilidad:** a través de horarios flexibles el estudiante podrá programar sus entrenamientos de acuerdo a sus necesidades y su ritmo de vida, podrá escoger entre clases personalizadas o grupales.
- **Comodidad:** la escuela le brinda la oportunidad al practicante de programar sus clases vía telefónica y de manera virtual.
- **Exclusividad:** en la instrucción y el conocimiento que recibe el practicante, como en el material bibliográfico y audiovisual al cual tendrá acceso.

Nombre

- **Marca:** Jeet Kune Do Colombia

- **Logotipo:**

FIGURA 1. LOGOTIPO INSTITUCIONAL



- **Slogan:** dedicados a preservar y promover el legado de Bruce Lee

Núcleo técnico del servicio

Los servicios que prestará la escuela son:

- JKD Group: programa de entrenamiento en Jeet Kune Do en clases grupales.
- JKD Elite: programa de entrenamiento en Jeet Kune Do mediante clases personalizadas.
- WSD: cursos especializados en defensa personal para mujeres.

a. Programa de entrenamiento en Jeet Kune Do

Se presenta como la oportunidad de desarrollar un proceso de entrenamiento en Jeet Kune Do. El programa de entrenamiento está diseñado con contenidos programáticos interdisciplinarios que apoyan y enriquecen el desarrollo de destrezas pedagógicas para ser un mejor instructor, contribuyendo e impactando de manera constructiva los grupos humanos con los que entran en contacto en sus respectivos escenarios de vida.

El propósito central del programa de entrenamiento es que el practicante obtenga un conjunto de conocimientos, competencias, habilidades, actitudes y valores que le permitan ejercer como instructor con calidad y con un alto nivel de compromiso; así como la disposición y la capacidad para desarrollar su aprendizaje permanentemente, basándose en la propia experiencia motriz y en el estudio sistemático.

Jeet Kune Do Colombia se propone formar instructores capacitados en: Jeet Kune Do, Pedagogía, Psicología del Desarrollo, Acondicionamiento Físico y Gerencia de Proyectos. Para lograrlo cuenta con un equipo de apoyo interdisciplinario conformado por profesionales en Psicología, Educación, Administración y Entrenamiento Deportivo.

El tipo de certificado de aptitud ocupacional que se expedirá será un diploma de certificación y autorización para impartir instrucción.

b. Curso de defensa personal para mujeres WSD

Ante el incremento de agresiones a mujeres de todo tipo: lesiones, agresiones sexuales, robos, se desarrollará un curso intensivo⁴⁵ - pensando en el tiempo de la mujer - de defensa personal exclusivamente para mujeres basado en diferentes sistemas de combate, sin importar la edad ni la condición física. Las mujeres son un grupo vulnerable debido a factores sociales, culturales y su condición física, entre otros, por lo que son víctimas de agresiones y todo tipo de abusos. Por lo tanto, la preparación debe ser a nivel físico, mental y espiritual para afrontar cualquier intento o agresión en algún momento de la vida. La reacción instintiva que surge de inmediato ante una agresión es la de huir, pero si dicha acción es imposible o difícil de llevar a cabo, sólo quedan dos alternativas: actuar (enfrentamiento físico y psicológico) o dejar hacer (soportar pasivamente la

⁴⁵ “Evento de capacitación o actualización coordinado por un especialista, instructor, capacitador o facilitador, donde los participantes llevan a cabo actividades de aprendizaje a efecto de alcanzar el dominio de conocimientos (conceptos, enunciados, teorías, enfoques metodológicos y prácticas de índole experiencial)”.

violencia). La prevención es un factor determinante frente a esta problemática, dado que posibilita modificar ciertos patrones de conducta en pro de la protección personal, creando conciencia sobre la existencia de situaciones de riesgo y escenarios especiales de peligro.

Por esta realidad y problemática surge la propuesta de desarrollar un producto enfocado a la educación y formación de las mujeres frente a los ataques de violencia a las que se ven enfrentadas en el día a día, en su cotidianidad, y que promueva la prevención de la violencia o que brinde herramientas eficaces para asumir dichas situaciones, a través de un programa integral en *Defensa Personal para Mujeres*. El valor agregado de la propuesta está en que el programa está desarrollado y acompañado por un equipo interdisciplinario de profesionales y diseñado sobre la base del *Jeet Kune Do*, el sistema de defensa personal y la filosofía del legendario *Bruce Lee*, el cual se caracteriza por la *simplicidad y la economía de movimientos* que dan como resultado la *eficacia* en el combate real. Estas características lo constituyen en la mejor opción a la hora de la defensa personal.

El programa de *Defensa Personal para Mujeres* pretende consolidarse se presenta como una herramienta: eficaz, práctica y real. El programa se sustenta estructurado mediante módulos con el objetivo principal de enseñar defensa personal y mejorar la capacidad autodefensiva de los practicantes sin ninguna clase de distracción, restricción, desviación o confusión del objetivo. El programa defensa personal se desarrolla dentro de un enfoque real que se ajuste a las actuales y verdaderas formas de agresión, proporcionando a las practicantes una preparación efectiva para evitar y/o responder adecuadamente ante una intimidación, amenazas, agresión o asalto callejero.

FIGURA 2. LOGOTIPO PROGRAMA WSD



El producto permitirá y posibilitará, conocer a nivel teórico y práctico la problemática actual en cuanto a las agresiones de la mujer, conocer y aplicar las normas de prevención y seguridad, desarrollar habilidades y destrezas para defenderse de los ataques y agresiones más comunes, trabajar por su desarrollo físico, mental (psicológico) y espiritual. Con esto se pretende generar mayor seguridad y confianza, que permita alcanzar un mayor nivel de atención que posibilite actuar con más prudencia y a tener, en todo momento, todos los sentidos en alerta. Para ello es la defensa personal, no es solo una reacción física, sino todo un entrenamiento personal para asumir y afrontar situaciones y conflictos, que a diario, en nuestra situación como seres humanos, nos vemos abocados en forma continua a enfrentar todo tipo de conflictos. Los conflictos pueden estar presentes en cualquier ámbito personal: en la relación de pareja; como esposos y como padres, como docente, en la interacción con los alumnos; como líder, con los miembros del equipo de trabajo o de una comunidad equipo; y en general en las diferentes facetas y roles que se asumen diariamente.

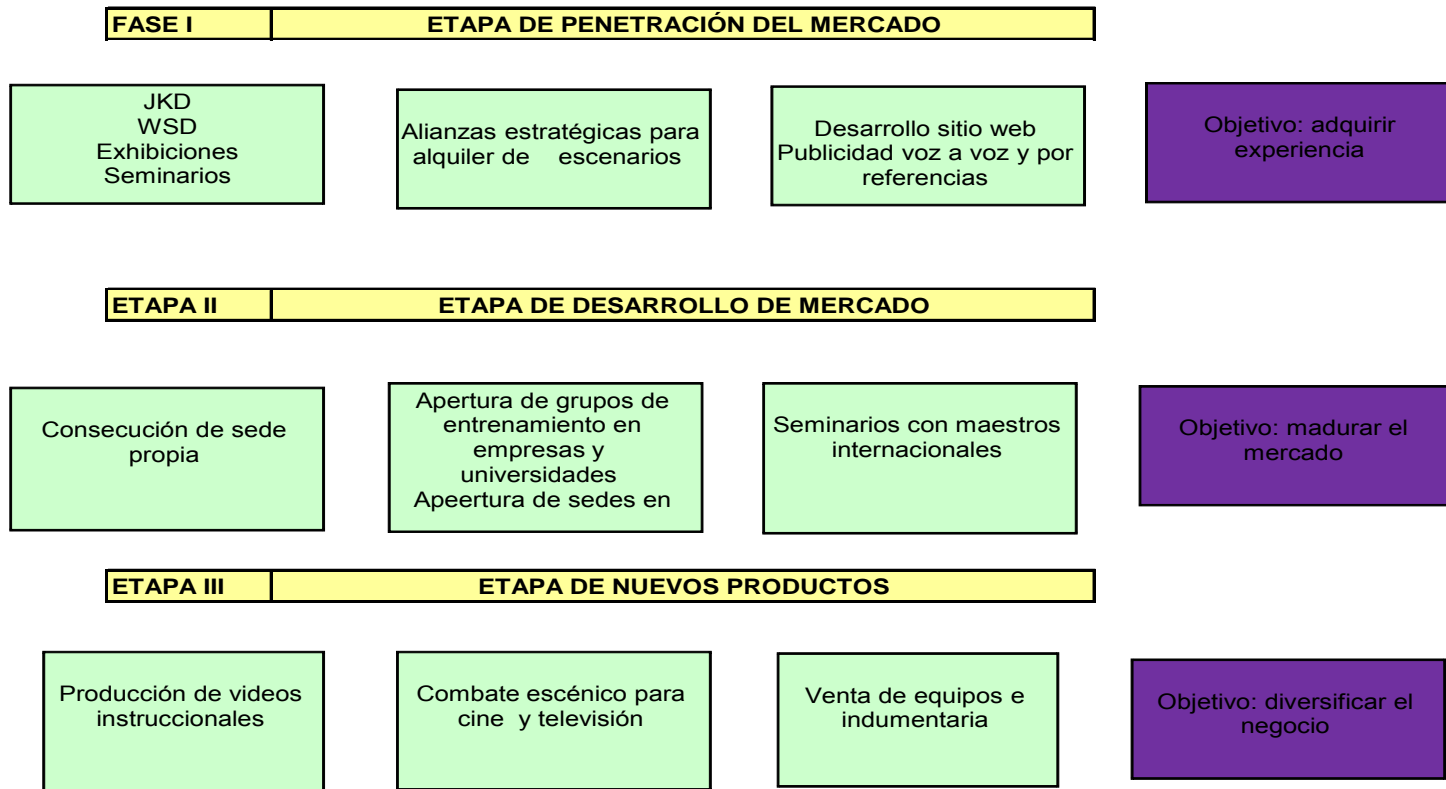
El entrenamiento en Defensa Personal le da a la mujer el conocimiento de la violencia, cómo funciona y cuáles son los factores propicios para que ésta se genere, lo que hace que la puedan prever y evitar, de manera eficaz y segura.

El curso de defensa personal para mujeres es un programa de entrenamiento para aquellas mujeres interesadas en aprender una actividad realmente efectiva e inteligente de defensa personal, diseñada específicamente de acuerdo a las condiciones y habilidades propias del género femenino.

El objetivo del programa es enseñar a las mujeres a ejecutar técnicas de defensa personal ante diversos tipos de agresiones que le permitan controlar o escapar de las situaciones de riesgo. El entrenamiento está enfocado a generar habilidades para controlar de manera efectiva las situaciones psicológicas y emocionales que se presentan ante una agresión (miedo, nerviosismo, ansiedad, entre otras).

Proceso de crecimiento de productos

FIGURA 3. MATRIZ DE EXPANSIÓN DE PRODUCTOS



Proyección internacional

FIGURA 4. MAPA DE PROYECCIÓN INTERNACIONAL A NIVEL REGIONAL



La oportunidad es clara, teniendo en cuenta que en Bogotá esta el único instructor certificado y avalado en Colombia y Suramérica para enseñar el arte del Jeet Kune Do, lo que abre un abanico y un horizonte de oportunidades a nivel nacional e internacional, que no se pueden dejar pasar.

4.1.5.2. Estrategia de Precio

El costo de impartir las clases de Jeet Kune Do tiene tres componentes:

- El costo del *know how*, conocimiento que se va a transmitir.
- El costo por hora de trabajo del instructor.
- El costo del alquiler del escenario.

Esto origina que los costos estén muy relacionados con el número de estudiantes que se deben tener. Dado que la disponibilidad de tiempo es diferente en los clientes potenciales, se estructuraran dos categorías básicas de servicio con los siguientes precios, los cuales están al nivel de las academias de artes marciales más prestigiosas de la ciudad:

TABLA 5. PRECIOS DE LOS SERVICIOS

Precios por programa			
	JKD GROUP	JKD ELITE	WSD
Año 0	125.000	125.000	\$ 75.000
Año 1	135.000	137.500	\$ 82.500
Año 2	148.500	151.250	\$ 90.750
Año 3	160.380	166.375	\$ 99.825
Año 4	173.210	183.013	\$ 109.808
Año 5	187.067	201.314	\$ 120.788

Los precios de los servicios aumentan anualmente, teniendo en cuenta fenómenos inflacionarios, para el programa de clases grupales JKD GROUP el aumento anual es del 8%, para los programas de JKD ELITE y WSD el aumento será del 10%.

4.1.5.3. Estrategia de Distribución

Inicialmente el canal de ventas y de distribución de los programas JKD GROUP y WSD será través del club deportivo y social de Ecopetrol (Av. Suba No. 100 - 90), institución con la cual se realizará una alianza, para el alquiler de las instalaciones del club, específicamente su salón de aeróbicos. Esta estrategia permitirá asegurar y garantizar a los clientes servicios como: gimnasio, vestieres y parqueadero vigilado, además la sala de aeróbicos posee la infraestructura y recursos propicios para desarrollar los entrenamientos. Para desarrollar el programa de clases personalizadas JKD ELITE, se posee un local (Calle 100 No. 61) que esta adecuado y equipado para desarrollar el entrenamiento. Se determino los lugares en donde se prestarían los servicios, teniendo en cuenta, su excelente y estratégica ubicación, por la facilidades de vías de acceso y el sector que lo circunda.

4.1.5.4. Estrategia de Promoción

Se realizan exhibiciones en el marco de eventos sociales y culturales, además de reportajes en los medios de comunicación para dar a conocer el nuevo concepto en artes marciales. Como un arma estratégica adicional, se darán clases de cortesía, las cuales servirán para que el cliente conozca e identifique las diferencias del Jeet Kune Do en relación con las artes marciales clásicas o tradicionales. Durante las clases de cortesía se enfatizará en que el cliente sienta por sí mismo, los beneficios y las ventajas de practicar el Jeet Kune Do.

4.1.5.5. Estrategia de Comunicación

Para atraer nuevos clientes potenciales, se utilizaran herramientas de comunicación como e-mail marketing, en donde aprovecharan las bases de datos que se han adquirido durante estos años a través de solicitudes y de los datos recogidos en diferentes eventos realizados. También se utilizaran herramientas de comunicación y de publicidad como lo son las redes sociales, ejemplo de esto es la plataforma “Facebook”, mediante la cual se puede establecer contacto y relación con los clientes a través de aplicaciones, que permiten compartir

información. También se utilizarán plataformas gratuitas de información y contacto como “My Space” y se aprovechará la plataforma de videos “You Tube”.

En los primeros años de la escuela, la fuerza de ventas estará conformada por los dos socios gestores. Para este fin se dedicarán días y horas específicas para realizar las clases de cortesía y para las actividades de mercadeo y promoción. Las clases de cortesía son una venta técnica. Por tal razón se establecerá una guía base, en donde se presenten los parámetros y contenidos de estas sesiones.

4.1.5.6. Proyección de Ventas

La tabla que se presenta a continuación es la proyección de ventas en forma mensual para 2009 y en forma anual para 2010 y 2011.

Las fracciones del mercado que *Jeet Kune Do Colombia* va a utilizar para sus proyecciones son extremadamente bajas, inferiores al 1% para los cinco años, las cuales podrían ser superadas en la ejecución real del proyecto.

TABLA 6. PROYECCIÓN DE VENTAS PROGRAMA JKD GROUP

Proyección de ventas JKD GROUP					
	Mercado total(# personas)	Fracción mercado (%)	Volumen ventas (# personas)	Precio (\$)	Volumen ventas (\$)
Mes 1	355900	0,0085%	25	\$ 125.000	\$ 3.125.000
Mes 2	355900	0,0080%	28	\$ 125.000	\$ 3.500.000
Mes 3	355900	0,0080%	28	\$ 125.000	\$ 3.500.000
Mes 4	355900	0,0085%	30	\$ 125.000	\$ 3.750.000
Mes 5	355900	0,0090%	32	\$ 125.000	\$ 4.000.000
Mes 6	355900	0,0095%	34	\$ 125.000	\$ 4.250.000
Mes 7	355900	0,0100%	36	\$ 125.000	\$ 4.500.000
Mes 8	355900	0,0105%	37	\$ 125.000	\$ 4.625.000
Mes 9	355900	0,0110%	39	\$ 125.000	\$ 4.875.000
Mes 10	355900	0,0115%	41	\$ 125.000	\$ 5.125.000
Mes 11	355900	0,0120%	43	\$ 125.000	\$ 5.375.000
Mes 12	355900	0,0125%	44	\$ 125.000	\$ 5.500.000
Total ventas año 0					\$ 52.125.000

Mes 13	363730	0,0130%	47	\$ 135.000	\$ 6.345.000
Mes 14	363730	0,0135%	49	\$ 135.000	\$ 6.615.000
Mes 15	363730	0,0140%	51	\$ 135.000	\$ 6.885.000
Mes 16	363730	0,0145%	53	\$ 135.000	\$ 7.155.000
Mes 17	363730	0,0150%	55	\$ 135.000	\$ 7.425.000
Mes 18	363730	0,0155%	56	\$ 135.000	\$ 7.560.000
Mes 19	363730	0,0160%	58	\$ 135.000	\$ 7.830.000
Mes 20	363730	0,0165%	60	\$ 135.000	\$ 8.100.000
Mes 21	363730	0,0170%	62	\$ 135.000	\$ 8.370.000
Mes 22	363730	0,0175%	64	\$ 135.000	\$ 8.640.000
Mes 23	363730	0,0180%	65	\$ 135.000	\$ 8.775.000
Mes 24	363730	0,0185%	67	\$ 135.000	\$ 9.045.000
Total ventas año 1					\$ 92.745.000

Mes 25	371732	0,0180%	67	\$ 145.800	\$ 9.768.600
Mes 26	371732	0,0180%	67	\$ 145.800	\$ 9.768.600
Mes 27	371732	0,0180%	67	\$ 145.800	\$ 9.768.600
Mes 28	371732	0,0183%	68	\$ 145.800	\$ 9.914.400
Mes 29	371732	0,0183%	68	\$ 145.800	\$ 9.914.400
Mes 30	371732	0,0183%	68	\$ 145.800	\$ 9.914.400
Mes 31	371732	0,0185%	69	\$ 145.800	\$ 10.060.200
Mes 32	371732	0,0185%	69	\$ 145.800	\$ 10.060.200
Mes 33	371732	0,0185%	69	\$ 145.800	\$ 10.060.200
Mes 34	371732	0,0188%	70	\$ 145.800	\$ 10.206.000
Mes 35	371732	0,0188%	70	\$ 145.800	\$ 10.206.000
Mes 36	371732	0,0188%	70	\$ 145.800	\$ 10.206.000
Total ventas año 2					\$ 119.847.600

Mes 37	379910	0,0188%	71	\$ 157.464	\$ 11.179.944
Mes 38	379910	0,0188%	71	\$ 157.464	\$ 11.179.944
Mes 39	379910	0,0188%	71	\$ 157.464	\$ 11.179.944
Mes 40	379910	0,0188%	71	\$ 157.464	\$ 11.179.944
Mes 41	379910	0,0190%	72	\$ 157.464	\$ 11.337.408
Mes 42	379910	0,0190%	72	\$ 157.464	\$ 11.337.408
Mes 43	379910	0,0190%	72	\$ 157.464	\$ 11.337.408
Mes 44	379910	0,0190%	72	\$ 157.464	\$ 11.337.408
Mes 45	379910	0,0193%	73	\$ 157.464	\$ 11.494.872
Mes 46	379910	0,0193%	73	\$ 157.464	\$ 11.494.872
Mes 47	379910	0,0193%	73	\$ 157.464	\$ 11.494.872
Mes 48	379910	0,0193%	73	\$ 157.464	\$ 11.494.872
Total ventas año 3					\$ 136.048.896

Mes 49	388268	0,0190%	74	\$ 170.061	\$ 12.584.523
Mes 50	388268	0,0190%	74	\$ 170.061	\$ 12.584.523
Mes 51	388268	0,0190%	74	\$ 170.061	\$ 12.584.523
Mes 52	388268	0,0190%	74	\$ 170.061	\$ 12.584.523
Mes 53	388268	0,0195%	76	\$ 170.061	\$ 12.924.645
Mes 54	388268	0,0195%	76	\$ 170.061	\$ 12.924.645
Mes 55	388268	0,0195%	76	\$ 170.061	\$ 12.924.645
Mes 56	388268	0,0195%	76	\$ 170.061	\$ 12.924.645
Mes 57	388268	0,0200%	78	\$ 170.061	\$ 13.264.767
Mes 58	388268	0,0195%	78	\$ 170.061	\$ 13.264.767
Mes 59	388268	0,0195%	78	\$ 170.061	\$ 13.264.767
Mes 60	388268	0,0195%	78	\$ 170.061	\$ 13.264.767
Total ventas año 4					\$ 155.095.741

Mes 49	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 50	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 51	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 52	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 53	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 54	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 55	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 56	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 57	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 58	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 59	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Mes 60	396810	0,0201%	80	\$ 183.666	\$ 14.693.281
Total ventas año 5					\$ 176.319.369

TABLA 7. PROYECCIÓN DE VENTAS PROGRAMA JKD ELITE

Proyección de ventas JKD ELITE					
	Mercado total(# personas)	Fracción mercado (%)	Volumen ventas (# personas)	Precio (\$)	Volumen ventas (\$)
Mes 1	355900	0,0015%	5	\$ 100.000	\$ 500.000
Mes 2	355900	0,0015%	5	\$ 100.000	\$ 500.000
Mes 3	355900	0,0015%	5	\$ 100.000	\$ 500.000
Mes 4	355900	0,0015%	5	\$ 100.000	\$ 500.000
Mes 5	355900	0,0018%	6	\$ 100.000	\$ 600.000
Mes 6	355900	0,0018%	6	\$ 100.000	\$ 600.000
Mes 7	355900	0,0018%	6	\$ 100.000	\$ 600.000
Mes 8	355900	0,0018%	6	\$ 100.000	\$ 600.000
Mes 9	355900	0,0020%	7	\$ 100.000	\$ 700.000
Mes 10	355900	0,0020%	7	\$ 100.000	\$ 700.000
Mes 11	355900	0,0020%	7	\$ 100.000	\$ 700.000
Mes 12	355900	0,0020%	7	\$ 100.000	\$ 700.000
Total ventas año 0					\$ 7.200.000

Mes 13	363730	0,0021%	8	\$ 108.000	\$ 864.000
Mes 14	363730	0,0021%	8	\$ 108.000	\$ 864.000
Mes 15	363730	0,0021%	8	\$ 108.000	\$ 864.000
Mes 16	363730	0,0021%	8	\$ 108.000	\$ 864.000
Mes 17	363730	0,0024%	9	\$ 108.000	\$ 972.000
Mes 18	363730	0,0024%	9	\$ 108.000	\$ 972.000
Mes 19	363730	0,0024%	9	\$ 108.000	\$ 972.000
Mes 20	363730	0,0024%	9	\$ 108.000	\$ 972.000
Mes 21	363730	0,0028%	10	\$ 108.000	\$ 1.080.000
Mes 22	363730	0,0028%	10	\$ 108.000	\$ 1.080.000
Mes 23	363730	0,0028%	10	\$ 108.000	\$ 1.080.000
Mes 24	363730	0,0028%	10	\$ 108.000	\$ 1.080.000
Total ventas año 1					\$ 11.664.000

Mes 25	371732	0,0030%	11	\$ 116.640	\$ 1.283.040
Mes 26	371732	0,0030%	11	\$ 116.640	\$ 1.283.040
Mes 27	371732	0,0030%	11	\$ 116.640	\$ 1.283.040
Mes 28	371732	0,0030%	11	\$ 116.640	\$ 1.283.040
Mes 29	371732	0,0033%	12	\$ 116.640	\$ 1.399.680
Mes 30	371732	0,0033%	12	\$ 116.640	\$ 1.399.680
Mes 31	371732	0,0033%	12	\$ 116.640	\$ 1.399.680
Mes 32	371732	0,0033%	12	\$ 116.640	\$ 1.399.680
Mes 33	371732	0,0035%	13	\$ 116.640	\$ 1.516.320
Mes 34	371732	0,0035%	13	\$ 116.640	\$ 1.516.320
Mes 35	371732	0,0035%	13	\$ 116.640	\$ 1.516.320
Mes 36	371732	0,0035%	13	\$ 116.640	\$ 1.516.320
Total ventas año 2					\$ 16.796.160

Mes 37	379910	0,0037%	14	\$ 125.971	\$ 1.763.597
Mes 38	379910	0,0037%	14	\$ 125.971	\$ 1.763.597
Mes 39	379910	0,0037%	14	\$ 125.971	\$ 1.763.597
Mes 40	379910	0,0037%	14	\$ 125.971	\$ 1.763.597
Mes 41	379910	0,0040%	15	\$ 125.971	\$ 1.889.568
Mes 42	379910	0,0040%	15	\$ 125.971	\$ 1.889.568
Mes 43	379910	0,0040%	15	\$ 125.971	\$ 1.889.568
Mes 44	379910	0,0040%	15	\$ 125.971	\$ 1.889.568
Mes 45	379910	0,0042%	16	\$ 125.971	\$ 2.015.539
Mes 46	379910	0,0042%	16	\$ 125.971	\$ 2.015.539
Mes 47	379910	0,0042%	16	\$ 125.971	\$ 2.015.539
Mes 48	379910	0,0042%	16	\$ 125.971	\$ 2.015.539
Total ventas año 3					\$ 22.674.816

Mes 49	388268	0,0045%	17	\$ 136.049	\$ 2.312.831
Mes 50	388268	0,0045%	17	\$ 136.049	\$ 2.312.831
Mes 51	388268	0,0045%	17	\$ 136.049	\$ 2.312.831
Mes 52	388268	0,0045%	17	\$ 136.049	\$ 2.312.831
Mes 53	388268	0,0047%	18	\$ 136.049	\$ 2.448.880
Mes 54	388268	0,0047%	18	\$ 136.049	\$ 2.448.880
Mes 55	388268	0,0047%	18	\$ 136.049	\$ 2.448.880
Mes 56	388268	0,0047%	18	\$ 136.049	\$ 2.448.880
Mes 57	388268	0,0050%	19	\$ 136.049	\$ 2.584.929
Mes 58	388268	0,0050%	19	\$ 136.049	\$ 2.584.929
Mes 59	388268	0,0050%	19	\$ 136.049	\$ 2.584.929
Mes 60	388268	0,0050%	19	\$ 136.049	\$ 2.584.929
Total ventas año 4					\$ 29.386.562

Mes 49	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 50	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 51	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 52	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 53	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 54	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 55	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 56	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 57	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 58	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 59	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Mes 60	396810	0,0051%	20	\$ 146.933	\$ 2.938.656
Total ventas año 5					\$ 35.263.874

TABLA 8. PROYECCIÓN DE VENTAS PROGRAMA WSD

Proyección de ventas WSD					
	Mercado total(# personas)	Fracción mercado (%)	Volumen ventas (# personas)	Precio (\$)	Volumen ventas (\$)
Mes 1	355900	0,0070%	0	\$ 50.000	\$ -
Mes 2	355900	0,0070%	0	\$ 50.000	\$ -
Mes 3	355900	0,0070%	25	\$ 50.000	\$ 1.250.000
Mes 4	355900	0,0070%	0	\$ 50.000	\$ -
Mes 5	355900	0,0070%	0	\$ 50.000	\$ -
Mes 6	355900	0,0070%	25	\$ 50.000	\$ 1.250.000
Mes 7	355900	0,0070%	0	\$ 50.000	\$ -
Mes 8	355900	0,0070%	0	\$ 50.000	\$ -
Mes 9	355900	0,0070%	25	\$ 50.000	\$ 1.250.000
Mes 10	355900	0,0070%	0	\$ 50.000	\$ -
Mes 11	355900	0,0070%	0	\$ 50.000	\$ -
Mes 12	355900	0,0070%	25	\$ 50.000	\$ 1.250.000
Total ventas año 0					\$ 5.000.000

Mes 13	363730	0,0070%	0	\$ 54.000	\$ -
Mes 14	363730	0,0070%	0	\$ 54.000	\$ -
Mes 15	363730	0,0070%	25	\$ 54.000	\$ 1.350.000
Mes 16	363730	0,0070%	0	\$ 54.000	\$ -
Mes 17	363730	0,0070%	0	\$ 54.000	\$ -
Mes 18	363730	0,0070%	25	\$ 54.000	\$ 1.350.000
Mes 19	363730	0,0070%	0	\$ 54.000	\$ -
Mes 20	363730	0,0070%	0	\$ 54.000	\$ -
Mes 21	363730	0,0070%	25	\$ 54.000	\$ 1.350.000
Mes 22	363730	0,0070%	0	\$ 54.000	\$ -
Mes 23	363730	0,0070%	0	\$ 54.000	\$ -
Mes 24	363730	0,0070%	25	\$ 54.000	\$ 1.350.000
Total ventas año 1					\$ 5.400.000

Mes 25	371732	0,0068%	0	\$ 58.320	\$ -
Mes 26	371732	0,0068%	0	\$ 58.320	\$ -
Mes 27	371732	0,0068%	25	\$ 58.320	\$ 1.458.000
Mes 28	371732	0,0068%	0	\$ 58.320	\$ -
Mes 29	371732	0,0068%	0	\$ 58.320	\$ -
Mes 30	371732	0,0068%	25	\$ 58.320	\$ 1.458.000
Mes 31	371732	0,0068%	0	\$ 58.320	\$ -
Mes 32	371732	0,0068%	0	\$ 58.320	\$ -
Mes 33	371732	0,0068%	25	\$ 58.320	\$ 1.458.000
Mes 34	371732	0,0068%	0	\$ 58.320	\$ -
Mes 35	371732	0,0068%	0	\$ 58.320	\$ -
Mes 36	371732	0,0068%	25	\$ 58.320	\$ 1.458.000
Total ventas año 2					\$ 5.832.000

Mes 37	379910	0,0065%	0	\$ 62.986	\$ -
Mes 38	379910	0,0065%	0	\$ 62.986	\$ -
Mes 39	379910	0,0065%	25	\$ 62.986	\$ 1.574.640
Mes 40	379910	0,0065%	0	\$ 62.986	\$ -
Mes 41	379910	0,0065%	0	\$ 62.986	\$ -
Mes 42	379910	0,0065%	25	\$ 62.986	\$ 1.574.640
Mes 43	379910	0,0065%	0	\$ 62.986	\$ -
Mes 44	379910	0,0065%	0	\$ 62.986	\$ -
Mes 45	379910	0,0065%	25	\$ 62.986	\$ 1.574.640
Mes 46	379910	0,0065%	0	\$ 62.986	\$ -
Mes 47	379910	0,0065%	0	\$ 62.986	\$ -
Mes 48	379910	0,0065%	25	\$ 62.986	\$ 1.574.640
Total ventas año 3					\$ 6.298.560

Mes 49	388268	0,007%	0	\$ 68.024	\$ -
Mes 50	388268	0,007%	0	\$ 68.024	\$ -
Mes 51	388268	0,007%	25	\$ 68.024	\$ 1.700.611
Mes 52	388268	0,007%	0	\$ 68.024	\$ -
Mes 53	388268	0,007%	0	\$ 68.024	\$ -
Mes 54	388268	0,007%	25	\$ 68.024	\$ 1.700.611
Mes 55	388268	0,007%	0	\$ 68.024	\$ -
Mes 56	388268	0,007%	0	\$ 68.024	\$ -
Mes 57	388268	0,007%	25	\$ 68.024	\$ 1.700.611
Mes 58	388268	0,007%	0	\$ 68.024	\$ -
Mes 59	388268	0,007%	0	\$ 68.024	\$ -
Mes 60	388268	0,007%	25	\$ 68.024	\$ 1.700.611
Total ventas año 4					\$ 6.802.445

Mes 49	396810	0,0063%	0	\$ 73.466	\$ -
Mes 50	396810	0,0063%	0	\$ 73.466	\$ -
Mes 51	396810	0,0063%	25	\$ 73.466	\$ 1.836.660
Mes 52	396810	0,0063%	0	\$ 73.466	\$ -
Mes 53	396810	0,0063%	0	\$ 73.466	\$ -
Mes 54	396810	0,0063%	25	\$ 73.466	\$ 1.836.660
Mes 55	396810	0,0063%	0	\$ 73.466	\$ -
Mes 56	396810	0,0063%	0	\$ 73.466	\$ -
Mes 57	396810	0,0063%	25	\$ 73.466	\$ 1.836.660
Mes 58	396810	0,0063%	0	\$ 73.466	\$ -
Mes 59	396810	0,0063%	0	\$ 73.466	\$ -
Mes 60	396810	0,0063%	25	\$ 73.466	\$ 1.836.660
Total ventas año 5					\$ 7.346.640

4.2. ANÁLISIS TÉCNICO

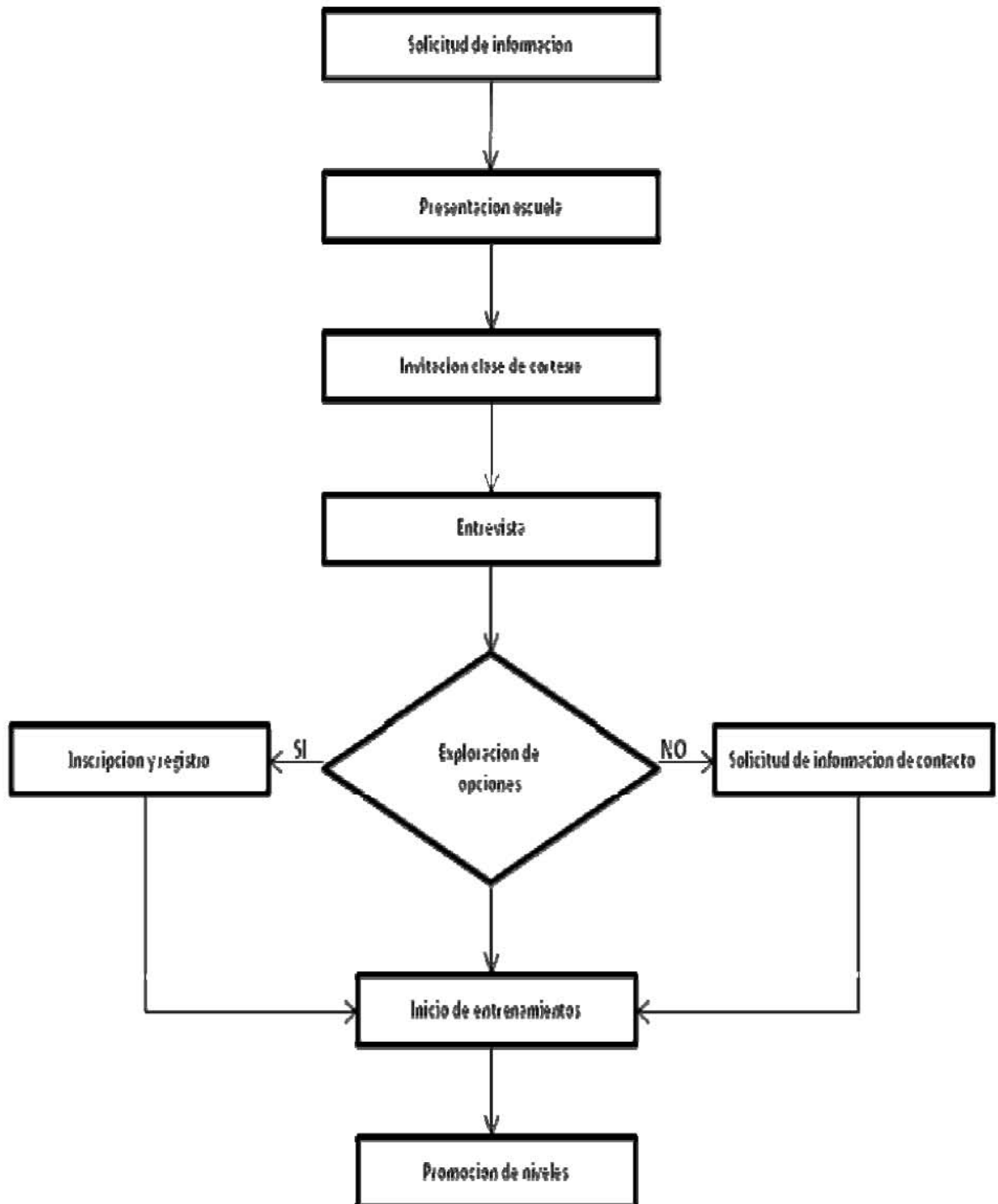
4.2.1. Proceso del servicio de la escuela

A continuación se presenta la secuencia de actividades que debe desarrollarse para poder brindar el servicio de enseñanza. El proceso de servicio tiene las siguientes etapas:

-El cliente solicita información de tres maneras telefónicamente, vía correo electrónico o presencialmente.

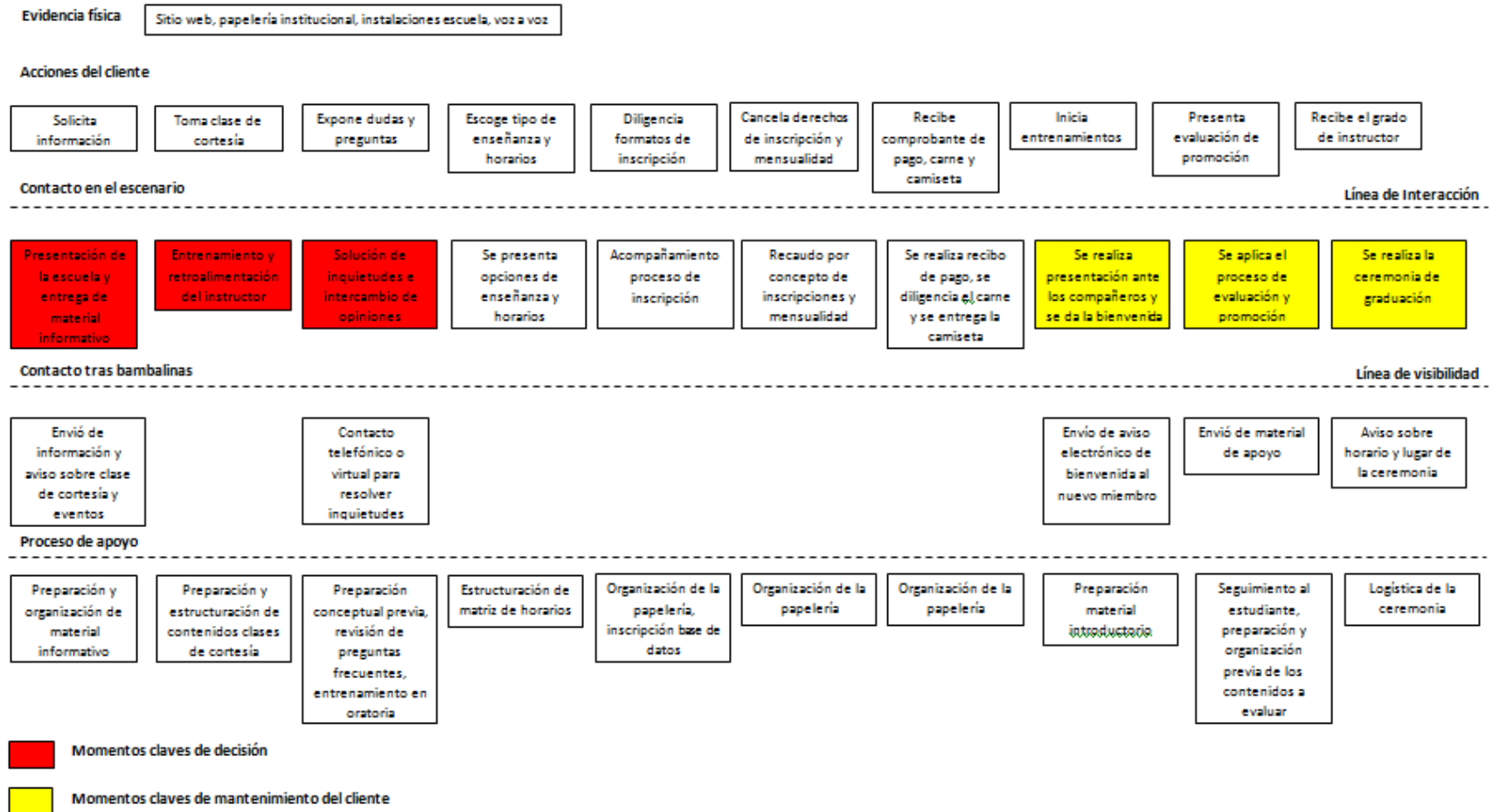
- Se realiza una presentación breve de la escuela y sus servicios.
- Se realiza la invitación a una clase de cortesía.
- Luego de tomar la clase de cortesía, se procede a dialogar con el entrevistado sobre los beneficios y características de la escuela y del arte.
- Se exponen las metodologías de aprendizaje, grupal o personalizado, y sus tarifas correspondientes.
- De acuerdo al tipo de enseñanza que desee tomar, grupal o personalizada se pasa a revisar los horarios disponibles para las clases.
- El cliente explorara diferentes opciones de programación de clases.
- Si el cliente decide iniciar su proceso de formación, se procederá a realizar su registro y matricula correspondiente.
- El nuevo estudiante diligenciará un formato de inscripción, luego cancelará sus derechos de inscripción y el valor de la mensualidad.
- Se le entregara al cliente la copia original del recibo de pago de sus obligaciones.
- Se entrega el carnet correspondiente que lo identifica como miembro de la institución, la camiseta oficial de la escuela y una copia física del reglamento general de la escuela.

FIGURA 5. DIAGRAMA DEL PROCESO DE SERVICIO



4.2.2. Esquema de servicio y ruta de relación

FIGURA 6. ESQUEMA DE SERVICIO Y RUTA DE RELACIÓN



4.2.3. Descripción del proceso pedagógico y curricular

El programa de entrenamiento en Jeet Kune Do estará dirigido a hombres y mujeres de 18 años en adelante. A través de esta práctica se pretende promover en sus practicantes valores humanos, trabajar por el desarrollo integral a nivel físico, mental y espiritual, favorecer la seguridad y estabilidad emocional, promover una cultura de la no violencia y contribuir en el fomento del bienestar y la salud integral.

El propósito central del plan de estudios es que el estudiante obtenga un conjunto de conocimientos, competencias, habilidades, actitudes y valores que le permitan ejercer como instructor con calidad y con un alto nivel de compromiso; así como la disposición y la capacidad para desarrollar su aprendizaje permanentemente, basándose en la propia experiencia motriz y en el estudio sistemático. El plan de entrenamiento que seguirá el estudiante está estructurado en 3 fases: principiante, intermedio y avanzado. Cada una de estas fases está estructurada en 3 niveles, para un total de 9 niveles. Al final el estudiante entrara a un nivel de graduado como preparación para ser promovido como instructor. El tipo de certificado de aptitud ocupacional que se expedirá será de certificación y autorización para impartir instrucción.

El programa estará estructurado mediante contenidos conceptuales y técnicos. A nivel conceptual los contenidos pretenden cubrir temas como: historia, filosofía y acondicionamiento físico en las artes marciales y en el Jeet Kune Do. A nivel técnico se pretende entrenar y desarrollar destrezas y habilidades en diferentes ámbitos como: estructura y dinámica corporal, puños (distancia corta, media y larga), patadas (distancia corta, media y larga), ejercicios de energía y desarrollo de la sensibilidad, atrapes y agarres, anti agarres y trabajo de piso, introducción al combate con armas.

Las sesiones de entrenamiento se realizarán con una duración de una hora en grupos de no más de 20 personas o de manera personalizada. En la práctica se

utilizaran y requerirán algunos recursos y equipos como: salón o espacio apropiado para la instrucción, equipos para instrucción marcial (guantes de boxeo y guantes de full contact, protectores y cascos, guantes de foco, paños), equipos para el acondicionamiento físico (colchonetas, mancuernas). El Jeet Kune Do no limita a sus practicantes en relación al atuendo para entrenar, su práctica se puede realizar con ropa deportiva o con el atuendo que cada quien considere apropiado para entrenar.

La escuela también ofrecerá un programa innovador a nivel local, el cual consiste en implementar cursos de defensa personal para mujeres. El objetivo del curso es brindar un espacio de formación y capacitación en relación a la prevención de la violencia y la agresión física contra la mujer. El curso permitirá a sus asistentes conocer y poner en práctica hábitos de prevención en relación a su seguridad, desarrollar habilidades y destrezas para defenderse de los ataques y agresiones más comunes. El curso estará enmarcado en los conceptos del Jeet Kune Do, simplicidad, economía de movimientos y eficacia. Estas características lo constituyen en la mejor opción a la hora de la defensa personal. “La defensa personal no está basada en la ley del más fuerte, sino, en la ley del más inteligente. No se trata de ganar por la fuerza, pero sí con astucia y habilidad.”

El programa del curso está estructurado en tres módulos: el primer módulo enfatiza la prevención: existen una serie de reglas de prevención a tener en cuenta para evitar cualquier tipo de peligro, acompañadas de diversas medidas de seguridad. El agresor es un depredador que elige su presa; la prevención permite que no seamos una presa fácil. El segundo módulo es el técnico en donde se desarrolla el entrenamiento en tácticas prácticas y efectivas de defensa personal, logrando un buen desempeño independientemente de la talla, el tamaño, condición física y habilidades del atacante. Defensa contra: atacantes más grandes, fuertes y agresivos; contra múltiples atacantes. El último módulo es el psicológico: en donde se enfatiza en el impacto psicológico de un ataque real. El miedo es falta de confianza, por lo que es necesario ponerse pruebas o retos cada

día, entrenarse en afrontar los riesgos que se presenten para aumentar la auto confianza y aprender a conocerse, educar la mente, el cuerpo y el espíritu para asegurar la supervivencia. Al final del curso se entregara un certificado de asistencia.

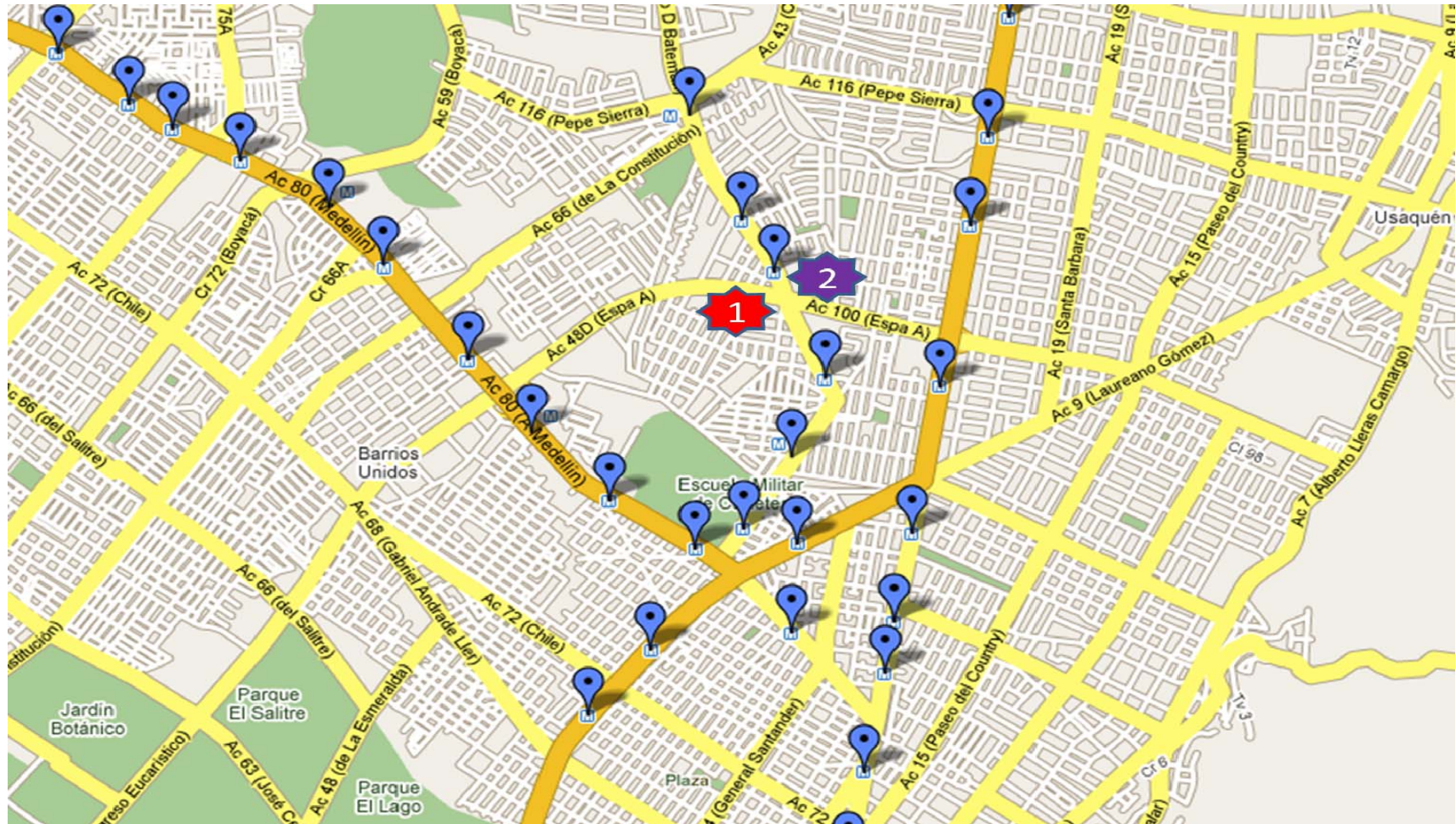
La metodología que se utilizara por la naturaleza del tema y los objetivos del curso será totalmente experiencial. Se trata de realizar un entrenamiento práctico que posibilite el aprendizaje y la aplicación de herramientas para la defensa personal, en diferentes situaciones lo más cercanas a la realidad.

El curso de defensa personal para mujeres es un programa de entrenamiento para aquellas mujeres interesadas en aprender una actividad realmente efectiva e inteligente de defensa personal. El objetivo del curso es enseñar a las mujeres a ejecutar técnicas de defensa personal ante diversos tipos de agresiones que le permitan controlar o escapar de las situaciones de riesgo. El entrenamiento está enfocado a generar habilidades para controlar de manera efectiva las situaciones psicológicas y emocionales que se presentan ante una agresión (miedo, nerviosismo, ansiedad, entre otras). Optimizar la condición física propia para aplicar efectivamente técnicas de defensa personal.

4.2.4. Localización del negocio

Inicialmente la escuela *Jeet Kune Do Colombia* estará ubicada al norte de la ciudad de Bogotá, contará con dos sedes la principal ubicada en la Calle 100 con Carrera 61 en donde se desarrollará el programa de clases personalizadas JKD ELITE. La segunda sede se encuentra ubicada en la Avenida Suba (Transversal 60) No. 100 – 90 al interior de las instalaciones del club deportivo y social de Ecopetrol, en donde se desarrollara el programa de clases grupales JKD GROUP y los cursos trimestrales especializados en defensa personal para mujeres WSD.

FIGURA 7. MAPA DE LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO



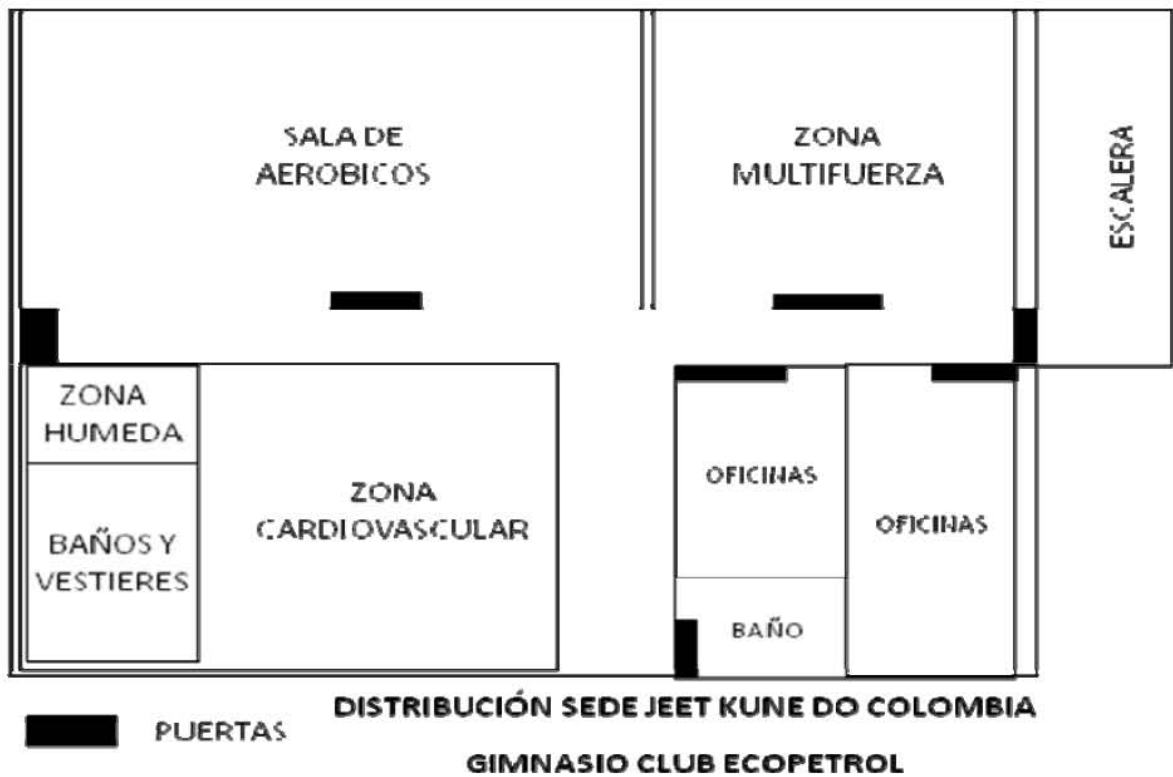
Para llevar a cabo la implementación de los servicios que desarrollara la escuela *Jeet Kune Do Colombia*, se realizará una alianza estratégica con el club deportivo y social de Ecopetrol, con el objetivo de utilizar el salón de aeróbicos del club, que tiene un área aproximada de 100 m², y que según negociaciones previas, su alquiler estaría alrededor de \$800.000 mensuales, 36 horas mensuales, distribuidas de la siguiente manera:

TABLA 9. CRONOGRAMA DE HORARIOS

Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
6:30AM 7:30AM						
8:30AM 9:30AM						
9:30AM 10:30AM						
2:00AM 3:00PM						
3:00AM 4:00PM						
8:30PM 9:30PM						

Además del uso del salón, en el valor del alquiler están incluidos los servicios públicos y los servicios de vestieres, lockers, parqueadero vigilado y un descuento especial para el servicio de gimnasio del club.

FIGURA 8. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA ESCUELA POR SEDES



4.2.5. Equipos y recursos

- Sand Bags (Bolsas de boxeo: de piso y de colgar)
- Wooden Dummy (Muñeco de madera)
- Guantes de foco en cuero
- Guantes de boxeo en cuero
- Guantines de full contact en cuero
- Colchonetas sintéticas
- Discos y mancuernas de diferentes pesos
- Fotos en retablos
- Emblemas en retablos
- Accesorios decorativos
- Equipo de oficina: dos escritorios sencillos, dos sillas de escritorio, un archivador, una calculadora, un extintor, un botiquín, 3 tableros y kit de oficina.
- Biblioteca técnica: libros técnicos de Jeet Kune Do y de artes marciales.
- Videoteca técnica: videos de instrucción de Jeet Kune Do y de artes marciales.

4.3. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

4.3.1. Estrategia Organizacional

4.3.1.1. Análisis DOFA

TABLA 10. MATRIZ DOFA

	<p><u>FORTALEZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La escuela ofrecerá un concepto nuevo y revolucionario en el mercado. • La escuela brindará programas novedosos y flexibles. • La escuela se caracterizara por la exclusividad del conocimiento que ofrece. • El perfil profesional y el carisma de sus instructores. 	<p><u>DEBILIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • La promoción dado los altos costos de inversión en publicidad. • La capacidad instalada y el número de instructores.
<p><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Es una escuela con un concepto nuevo en el mercado de las artes marciales en Colombia. • El concepto es exclusivo e innovador. • Es la única escuela que ofrece el nuevo concepto. 	<p><u>ESTRATEGIAS FO</u></p> <p>Hacer el lanzamiento del JKD aprovechando que no existe competencia directa en el mercado Colombiano, dando a conocer los exclusivos servicios y programas que posee la escuela.</p>	<p><u>ESTRATEGIAS DO</u></p> <p>Hacer alianzas con empresas e instituciones para dar a conocer el nuevo concepto de artes marciales en el mercado colombiano.</p>
<p><u>AMENAZAS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Existen ya en el mercado varias escuelas de artes marciales. • Los paradigmas, la estructura mental y el nivel cultural de los consumidores. • Tecnología 	<p><u>ESTRATEGIAS FA</u></p> <p>Dado que la escuela ofrece un concepto exclusivo y novedoso en el mercado, se buscara crear nuevos servicios y programas especializados.</p>	<p><u>ESTRATEGIAS DA</u></p> <p>Se deben realizar exhibiciones y eventos que sean registrados por los medios, con lo cual se pretenderá promocionar el nuevo concepto mostrando sus beneficios y ventajas frente a las otras opciones.</p>

4.3.1.2. Enfoque estratégico

a. Pilares Estratégicos

- **Recursos:** la escuela operara optimizando e integrando sus recursos: tiempo, capital (humano, financiero, físico, conocimiento), copar la capacidad de operación en relación a la capacidad utilizada. Se buscará coordinar y sistematizar los procesos y operaciones de la escuela mejorando la gestión institucional.

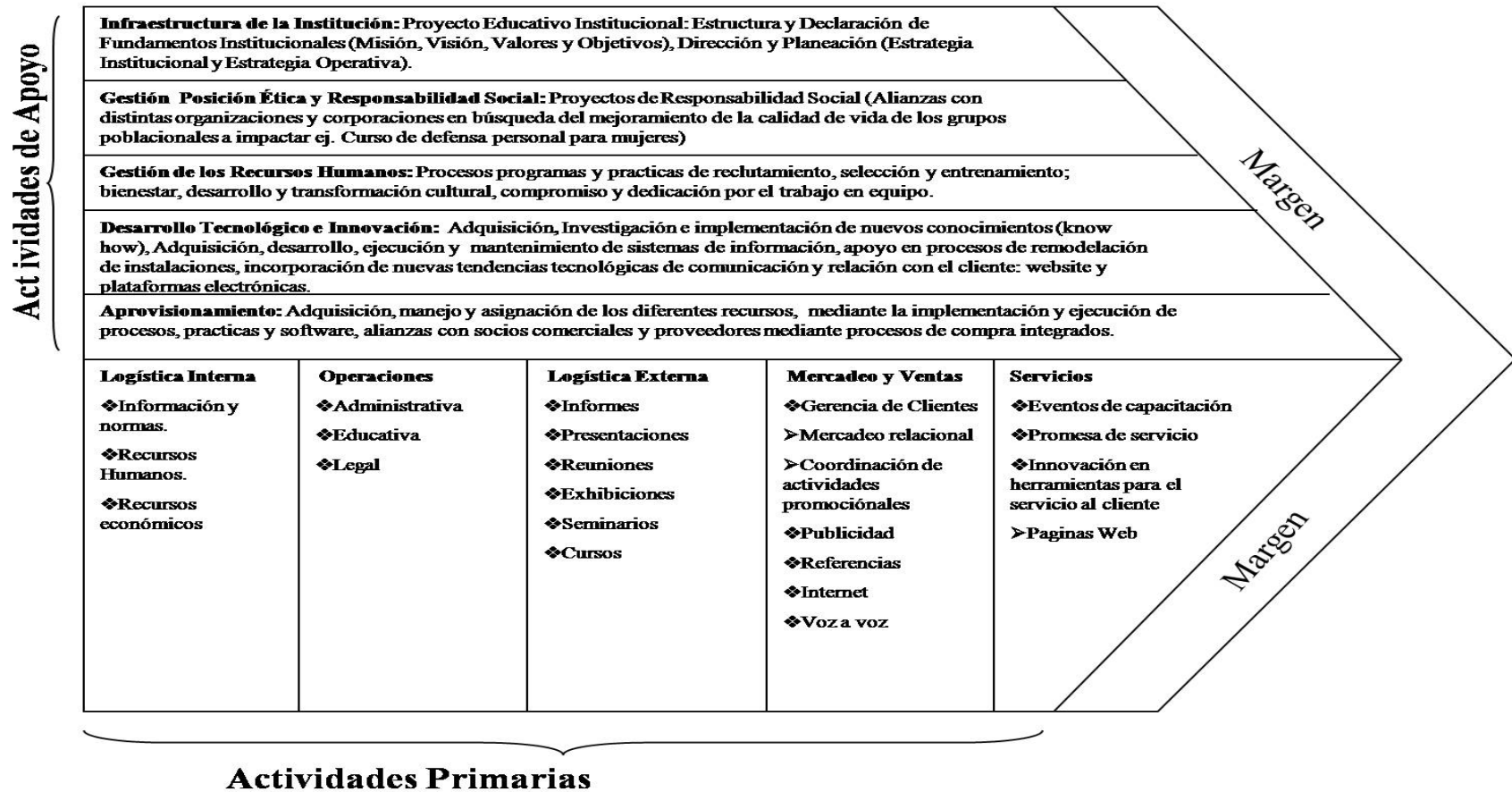
- **Portafolio de servicios:** mediante un proceso de desarrollo por etapas, la escuela incorporará progresivamente nuevos servicios entre los cuales estarán:
 - Formación de instructores
 - Clases y entrenamientos regulares
 - Convenios Instituciones Educativas
 - Convenios Empresas (privadas y públicas)
 - Seminarios
 - Cursos
 - Demostraciones
 - Combate escénico para cine y televisión
 - Entrenamientos en escenarios públicos y al aire libre

- **Desarrollo del recurso humano:**
 - **Grados y promociones**
 - Promoción de niveles de estudiantes (autorización para dirigir y monitorear grupos de entrenamiento)
 - **Centro de Formación de Instructores** (Alternativa laboral)

- Todos los instructores estarán certificados y capacitados profesionalmente en: Jeet Kune Do, Pedagogía y Psicología del desarrollo, acondicionamiento físico, gestión administrativa.
 - **Interdisciplinariedad** en la organización y en el perfil de los estudiantes.
- **Promoción:** mediante una estrategia integral a nivel de imagen institucional se buscará obtener distinción y reconocimiento, buscando desarrollar el nuevo concepto en las artes marciales a través de las siguientes tácticas: adquisición de nuevos equipos, diseño de merchandising y accesorios, desarrollo de un sitio web caracterizado por su funcionalidad y diseño amigable para el usuario.

b. Cadena de valor de la escuela

FIGURA 9. CADENA DE VALOR



4.3.2. Estructura Organizacional

4.3.2.1. Misión

Preservar y promover el arte y filosofía del Jeet Kune Do con el objetivo de formar seres humanos a través de un proceso orientado hacia el desarrollo integral a nivel físico, mental y espiritual contribuyendo en la construcción y el progreso de una mejor sociedad.

4.3.2.2. Visión

En el inmediato futuro, la escuela se consolidara como una institución con proyección nacional e internacional reconocida por la calidad de su gestión y por su excelencia en la instrucción marcial, teniendo siempre como ideal, el desarrollo y la formación integral de mejores seres humanos.

4.3.2.3. Recurso Humano

- Ricardo Vargas – instructor profesional de Jeet Kune Do - Licenciado en Filosofía y Magíster en Teología de la Pontifica Universidad Javeriana, es docente universitario en el área de Ética y Responsabilidad Social con amplia experiencia en procesos de formación integral en instituciones educativas y empresariales.
- Mónica Hernández – Psicóloga de la Pontifica Universidad Javeriana con Especialización en Gerencia del talento humano de la Universidad Sergio Arboleda, con amplia experiencia en capacitación.
- Jorge Pinzón – instructor en Jeet Kune Do, estudiante de Administración de Empresas de la Pontifica Universidad Javeriana.
- Mauricio Vargas – Entrenador Deportivo certificado por la Federación Española de Aeróbicos y Fitness.
- Andrés Vargas – Diseñador gráfico/web, asesor en comunicación organizacional.

- Juan Pablo Jiménez – Edición de video, estudiante de Ingeniería Electrónica, de la Pontifica Universidad Javeriana.
- Roger Villareal – Abogado, Universidad del Rosario.

4.3.2.4. Organigrama

FIGURA 10. ORGANIGRAMA



JEET KUNE DO COLOMBIA, trabajara mediante un modelo jerárquico. La junta directiva será el organismo máximo y estará compuesta por los dos socios y sus funciones básicas serán la definición de metas y estrategias para la organización. Los socios gestores harán las labores de director general en el caso de Ricardo Vargas, que es Licenciado en Filosofía y Magister en Teología de la Pontificia Universidad Javeriana, además cuenta con amplia experiencia en procesos y proyectos de formación. Jorge Pinzón, actualmente está terminando sus estudios en Administración de Empresas y se encargara del área administrativa de la escuela.

Inicialmente no se utilizarán los servicios de una secretaria dado que los socios gestores asumirán la fuerza de ventas y la atención al cliente, entre otras actividades.

Al igual que los instructores, el contador, el abogado y el equipo de apoyo serán contratados por honorarios y laborarán de acuerdo a los requerimientos de la escuela y de los proyectos en el caso del equipo de apoyo.⁴⁶

Funciones del personal

- **Junta Directiva**

- Estudiar y proponer la creación o supresión de programas de la escuela.
- Diseñar, programar, ejecutar y evaluar los programas de la escuela.
- Reunirse periódicamente para preparar, hacer seguimiento y evaluación de la gestión.

- **Director**

- Promover las actividades propias de la Escuela en procura de los objetivos específicos de la planeación estratégica.
- Debe procurar el bienestar de la comunidad mediante la promoción y realización de actividades que fortalezcan la Formación Integral de sus miembros.
- Proponer a Junta Directiva planes, actividades, programas, proyectos, políticas, evaluaciones e investigaciones, relacionadas con la naturaleza de la institución.
- Detectar situaciones, comportamientos e imaginarios que permitan identificar necesidades y cambios al interior y exterior de la Escuela.

⁴⁶ Para ver información más detallada de los cargos remítase al Proyecto Educativo Institucional PEI

- Investigar metodologías de trabajo, modelos y visiones de las artes marciales encaminadas a fortalecer la filosofía de la escuela en aspectos como la formación integral de la comunidad, el bienestar y la proyección social.
- Evaluar el impacto de los servicios y proyectos de la Escuela al interior de la misma y presentar informes de gestión a la Junta Directiva.
- Promover actividades que incrementen la comunicación e integración entre quienes forman la comunidad de la Escuela.
- Velar para que en la estructura y en los procesos de la Escuela se transparente la filosofía y los valores del Jeet Kune Do

- **Asistente directivo**

- Asistir al Director en todo lo pertinente a la promoción y fortalecimiento de la Formación Integral en la Escuela.
- Mantener permanente comunicación con el Director
- Conjuntamente con el Director, diseñar los programas y servicios de formación de la Escuela
- Diseñar y poner en marcha la planeación estratégica en la Escuela, con la animación del Equipo Director.
- Implementar la metodología participativa necesaria para la integración de los diferentes miembros de la Escuela (Junta Directiva, Instructores, Estudiantes, Equipo de Apoyo).
- Preparar y coordinar las reuniones de la Junta Directiva.
- Reunirse con diferentes personas, tanto de la Escuela como de las instituciones de convenio cuando la realización de los programas así lo requiera.
- Diseñar los procedimientos necesarios para la realización de cada uno de los programas y proyectos que componen la planeación estratégica

- Coordinación y acompañamiento con todos los stakeholders.
- Diseño, ejecución y evaluación de las capacitaciones para los instructores
- Hacer los pedidos a proveeduría y recibirlos previa revisión de los mismos.
- Hacer solicitudes de giro, anticipo, pasajes y archivar las copias.
- Coordinación de actividades, deportivas, culturales, de integración, y en general de todos aquellos proyectos que se relacionen con el bienestar de la comunidad de la Escuela.
- Y en general las funciones que a bien tenga el Director, según el espíritu de las organizaciones internacionales que él representa.
- Llevar y mantener el archivo al día.
- Preparación, organización, control y seguimiento del presupuesto asignado a la Escuela.
- Hacer cartas, memorandos y correspondencia en general que requiera el Director y demás personas que laboran en la Escuela.
- Revisar diariamente el correo electrónico de la escuela y comunicar lo que sea de interés a cada quien.
- Viabilizar la realización de los programas y proyectos, implementando indicadores de gestión para el desarrollo eficiente de los procesos que se llevan a cabo, con el fin de promover su mejoramiento continuo.
- Solicitud, manejo y control de los recursos para la Caja Menor de la Escuela.
- Manejo y control de los pedidos de insumos
- Manejo y control del inventario de los activos físicos asignados de la Escuela.
- Hacer reservaciones de Escenarios para encuentros, Auditorios, Transportes y equipos que sean necesarios para las actividades propias de la escuela y estar pendiente que el trámite se realice en su totalidad.

4.3.3. Constitución empresa y aspectos legales

4.3.3.1. Tipo de sociedad

Jeet Kune Do Colombia se constituirá según el régimen de responsabilidad limitada. La sociedad está compuesta por dos socios: Ricardo Vargas y Jorge Pinzón. En calidad de socios gestores, Ricardo Vargas aportara el 65% (\$13.000.000) y Jorge Pinzón aportara el 35% (\$7.000.000) del capital inicial y estarán vinculados laboralmente a la empresa.

4.3.3.2. Legislación vigente y normas

Teniendo en cuenta que la empresa a desarrollar es una institución de educación no formal, más precisamente educación informal, se debe contemplar la legislación vigente para este tipo de organizaciones. Dado que la empresa a constituir será una escuela de artes marciales y defensa personal, este tipo de instituciones no se encuentran obligadas sujetas al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo 11 de la ley 115 de 1994, Ley General de Educación. Por tal razón su organización y ejecución no requieren de autorización previa por parte de las Secretarías de Educación Departamentales y Distritales, según el artículo 9 del decreto 114 de 1996. A si no sea requerido según la ley, para efectos de la calidad y proyección de la escuela, se anexara el Proyecto Educativo Institucional (PEI).⁴⁷

"El PEI es el proyecto educativo que elabora cada institución educativa antes de entrar en funcionamiento y debe ser concertado con la comunidad educativa: estudiantes, docentes, directivos y padres de familia. Este proyecto es el derrotero de la institución durante su existencia, aunque es susceptible de ser modificado cuando la comunidad educativa lo requiera. "El Proyecto Educativo Institucional debe responder a situaciones y necesidades de los educandos, de la comunidad local, de la región y del país, ser concreto, factible y evaluable". (Art.73. Ley115/94). El PEI fue contemplado en la Ley General de Educación de 1994, en su artículo 73. "Con el fin de lograr la formación integral del educando, cada establecimiento educativo deberá elaborar y poner

⁴⁷ Anexo. Proyecto Educativo Institucional

en práctica un Proyecto Educativo Institucional en el que se especifiquen entre otros aspectos, los principios y fines del establecimiento, los recursos docentes y didácticos disponibles y necesarios, la estrategia pedagógica, el reglamento para docentes y estudiantes y el sistema de gestión, todo ello encaminado a cumplir con las disposiciones de la presente ley y sus reglamentos" (Art.73. Ley115/94)." ⁴⁸

Al momento de constituir legalmente la escuela se deberán tener en cuenta las regulaciones locales, para esto se deben realizar una serie trámites para adquirir los permisos requeridos, también se deberá tener en cuenta las obligaciones y correspondientes de acuerdo con el tipo de negocio. ⁴⁹

⁴⁸ <http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-126346.html>

⁴⁹ Anexo. Regulaciones locales, trámites y permisos requeridos

4.4. ANÁLISIS ECONÓMICO

4.4.1. Presupuesto de inversión en activos fijos

En cuadro 4 presenta en detalle los requerimientos de inversión en activos fijos (equipos de cómputo, equipos de entrenamiento, muebles y enseres, material pedagógico). Todos estos enseres se adquirirán de contado.

TABLA 11. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Presupuesto de Inversión en activos fijos			
	Cantidad	Valor unitario	Valor total
EQUIPOS DE COMPUTO			
Computadores	2	1.500.000	3.000.000
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO			3.000.000
MAQUINAS Y EQUIPOS			
Wooden Dummy	1	600.000	600.000
Par de Guantes de Boxeo	10	50.000	500.000
Par de Guantines	10	35.000	350.000
Sand Bag de Piso	1	600.000	600.000
Sand Bag de Colgar	2	180.000	360.000
Par de Focus Gloves	10	90.000	900.000
Par de Paos	10	90.000	900.000
Par de Paletas de pateo	10	60.000	600.000
Varios Protectores	1	1.000.000	1.000.000
TOTAL MAQUINAS Y EQUIPOS			5.810.000
MUEBLES Y ENSERES			
Tablero	1	50.000	50.000
Varios Decoración	1	500.000	500.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			550.000
BIBLIOTECA TÉCNICA			
MATERIAL BIBLIOGRÁFICO	1	2.000.000	2.000.000
MATERIAL AUDIOVISUAL	1	1.000.000	1.000.000
TOTAL BIBLIOTECA TÉCNICA			3.000.000
TOTAL INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS			12.360.000

4.4.2. Presupuesto de gastos pre operativos

TABLA 12. PRESUPUESTO DE GASTOS PRE OPERATIVOS

PRESUPUESTO DE GASTOS PREOPERATIVOS	
DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
ASESORIA CONTABLE	200.000
TRÁMITES LEGALES	600.000
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	2.500.000
INSTALACIONES DE EQUIPOS	500.000
PUESTA EN MARCHA	3.840.000
TOTAL	7.640.000

4.4.3. Presupuesto de ingresos

La tabla 13 recoge la información detallada de las ventas clasificadas por el tipo de producto o programa a desarrollar:

TABLA 13. PROYECCIÓN DE VENTAS EN PESOS

Proyección de ventas en pesos				
	JKD GROUP	JKD ELITE	WSD	Volumen ventas (\$)
Año 0	52.125.000	7.200.000	\$ 5.000.000	\$ 64.325.000
Año 1	92.745.000	11.664.000	\$ 5.400.000	\$ 109.809.000
Año 2	119.847.600	16.796.160	\$ 5.832.000	\$ 142.475.760
Año 3	136.048.896	22.674.816	\$ 6.298.560	\$ 165.022.272
Año 4	155.095.741	29.386.562	\$ 6.802.445	\$ 191.284.748
Año 5	176.319.369	35.263.874	\$ 7.346.640	\$ 218.929.883

4.4.4. Presupuesto de gastos de personal

TABLA 14. PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

Presupuesto de obra de mano directa						
Cargo	Concepto	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
DIRECTOR	SALARIO BÁSICO MENSUAL	1.000.000	1.064.100	1.132.309	1.204.890	1.282.123
	SALARIO ANUAL	12.000.000	12.769.200	13.587.706	14.458.678	15.385.479
	PRESTACIONES SOC. 52%	6.240.000	6.639.984	7.065.607	7.518.512	8.000.449
ASISTENTE DIRECTIVO	SALARIO BÁSICO MENSUAL	800.000	851.280	905.847	963.912	1.025.699
	SALARIO ANUAL	9.600.000	10.215.360	10.870.165	11.566.942	12.308.383
	PRESTACIONES SOC. 52%	4.992.000	5.311.987	5.652.486	6.014.810	6.400.359
	TOTAL SALARIOS MENSUALES	1.800.000	1.915.380	2.038.156	2.168.802	2.307.822
	TOTAL SALARIOS ANUALES	21.600.000	22.984.560	24.457.870	26.025.620	27.693.862
	TOTAL PRESTACIONES ANUAL	11.232.000	11.951.971	12.718.093	13.533.322	14.400.808
	TOTAL SUBSIDIO TRANSPORTE	1.320.000	1.429.164	1.547.356	1.675.322	1.813.871
	TOTAL COSTO MANO DE OBRA	34.152.000	36.365.695	38.723.319	41.234.264	43.908.542

TABLA 15. PRESTACIONES SOCIALES

Prestaciones sociales	
Concepto	Porcentaje
CESANTÍA	8,33%
INTERESÉS SOBRE CESANTÍA	1,20%
PRIMA SEMESTRAL	8,33%
VACACIONES	4,16%
CAJA DE COMPEN/FLIAR	4,00%
I.C.B.F	3,00%
SENA	2,00%
SALUD	8,50%
PENSIONES	12,00%
RIESGO PROFESIONALES	0,52%
TOTAL	52,00%

Jeet Kune Do Ltda., tendrá en su nómina a dos personas: los dos socios gestores que actúan a nivel de Director y Asistente Directivo, y tendrán un salario mensual de \$1.000.000 y \$800.000, respectivamente. Por tanto, el valor de la nómina mensual durante el primer año suma \$1.800.000. Desde el año 2 se realizarán aumentos del 6,41%.⁵⁰

Las prestaciones sociales y los aportes parafiscales ascienden al 52%. Algunas de ellas se pagan en forma mensual, otras semestralmente y otras anualmente.

4.4.5. Depreciaciones y amortizaciones

TABLA 16. DEPRECIACIÓN ACUMULADA

DEPRECIACIÓN ACUMULADA					
COMPUTADORES (3 AÑOS)					
DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL			
EQUIPOS DE COMPUTO	3000000	1000000			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL	1000000	1000000	1000000	0	0
DEP. ACUMULADA	0	2000000	3000000	3000000	3000000
MAQUINARIA Y EQUIPO (10 AÑOS)					
DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL			
MAQUINARIA Y EQUIPO	5810000	1162000			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL	1162000	290500	290500	290500	290500
DEP. ACUMULADA	0	1452500	1743000	2033500	2324000
MUEBLES Y ENSERES (5 AÑOS)					
DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL			
MUEBLES Y ENSERES	550000	110000			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL	110000	110000	110000	110000	110000
DEP. ACUMULADA	0	220000	330000	440000	550000
MAQUINARIA Y EQUIPO (10 AÑOS)					
DESCRIPCIÓN	VALOR	DEPRECIACION ANUAL			
BIBLIOTECA TÉCNICA	3000000	300000			
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TOTAL	3000000	300000	300000	300000	300000
DEP. ACUMULADA	0	600000	900000	1200000	1500000

⁵⁰ El valor del incremento anual está basado en el aumento del salario mínimo estipulado por el Gobierno Nacional de Colombia para el año 2008.

Los equipos de cómputo y la biblioteca técnica, se deprecian a tres años por línea recta. Las maquinas y equipos se deprecian a diez años y los muebles y enseres en cinco años, también s deprecian por línea recta.

TABLA 17. AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO

TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO				
CONDICIONES FINANCIERAS				
MONTO:	5.000.000			
PLAZO:	60	MESES		
INTERES:	22%	NOMINAL ANUAL		
AMORTIZACION:	MENSUAL			
CUOTAS	CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	SALDO
0				7.956.640,02
1	83.333,33	49.277,33	132.610,67	7.824.029,36
2	83.333,33	49.277,33	132.610,67	7.691.418,69
3	83.333,33	49.277,33	132.610,67	7.558.808,02
4	83.333,33	49.277,33	132.610,67	7.426.197,35
5	83.333,33	49.277,33	132.610,67	7.293.586,69
6	83.333,33	49.277,33	132.610,67	7.160.976,02
7	83.333,33	49.277,33	132.610,67	7.028.365,35
8	83.333,33	49.277,33	132.610,67	6.895.754,69
9	83.333,33	49.277,33	132.610,67	6.763.144,02
10	83.333,33	49.277,33	132.610,67	6.630.533,35
11	83.333,33	49.277,33	132.610,67	6.497.922,68
12	83.333,33	49.277,33	132.610,67	6.365.312,02
13	83.333,33	49.277,33	132.610,67	6.232.701,35
14	83.333,33	49.277,33	132.610,67	6.100.090,68
15	83.333,33	49.277,33	132.610,67	5.967.480,02
16	83.333,33	49.277,33	132.610,67	5.834.869,35
17	83.333,33	49.277,33	132.610,67	5.702.258,68
18	83.333,33	49.277,33	132.610,67	5.569.648,02
19	83.333,33	49.277,33	132.610,67	5.437.037,35
20	83.333,33	49.277,33	132.610,67	5.304.426,68
21	83.333,33	49.277,33	132.610,67	5.171.816,01
22	83.333,33	49.277,33	132.610,67	5.039.205,35
23	83.333,33	49.277,33	132.610,67	4.906.594,68
24	83.333,33	49.277,33	132.610,67	4.773.984,01

25	83.333,33	49.277,33	132.610,67	4.641.373,35
26	83.333,33	49.277,33	132.610,67	4.508.762,68
27	83.333,33	49.277,33	132.610,67	4.376.152,01
28	83.333,33	49.277,33	132.610,67	4.243.541,35
29	83.333,33	49.277,33	132.610,67	4.110.930,68
30	83.333,33	49.277,33	132.610,67	3.978.320,01
31	83.333,33	49.277,33	132.610,67	3.845.709,34
32	83.333,33	49.277,33	132.610,67	3.713.098,68
33	83.333,33	49.277,33	132.610,67	3.580.488,01
34	83.333,33	49.277,33	132.610,67	3.447.877,34
35	83.333,33	49.277,33	132.610,67	3.315.266,68
36	83.333,33	49.277,33	132.610,67	3.182.656,01
37	83.333,33	49.277,33	132.610,67	3.050.045,34
38	83.333,33	49.277,33	132.610,67	2.917.434,67
39	83.333,33	49.277,33	132.610,67	2.784.824,01
40	83.333,33	49.277,33	132.610,67	2.652.213,34
41	83.333,33	49.277,33	132.610,67	2.519.602,67
42	83.333,33	49.277,33	132.610,67	2.386.992,01
43	83.333,33	49.277,33	132.610,67	2.254.381,34
44	83.333,33	49.277,33	132.610,67	2.121.770,67
45	83.333,33	49.277,33	132.610,67	1.989.160,01
46	83.333,33	49.277,33	132.610,67	1.856.549,34
47	83.333,33	49.277,33	132.610,67	1.723.938,67
48	83.333,33	49.277,33	132.610,67	1.591.328,00
49	83.333,33	49.277,33	132.610,67	1.458.717,34
50	83.333,33	49.277,33	132.610,67	1.326.106,67
51	83.333,33	49.277,33	132.610,67	1.193.496,00
52	83.333,33	49.277,33	132.610,67	1.060.885,34
53	83.333,33	49.277,33	132.610,67	928.274,67
54	83.333,33	49.277,33	132.610,67	795.664,00
55	83.333,33	49.277,33	132.610,67	663.053,34
56	83.333,33	49.277,33	132.610,67	530.442,67
57	83.333,33	49.277,33	132.610,67	397.832,00
58	83.333,33	49.277,33	132.610,67	265.221,33
59	83.333,33	49.277,33	132.610,67	132.610,67
60	83.333,33	49.277,33	132.610,67	-
TOTAL	5.000.000,00	2.956.640,02	7.956.640,02	

4.4.6. Presupuesto de costos indirectos de fabricación

TABLA 18. PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
IMPREVISTOS	1.000.000	1.040.000	1.081.600	1.124.864	1.169.859
PAPELERIA	1.200.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.403.830
DEPRECIACIONES	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
INTERESES FINANCIEROS	591.328	591.328	591.328	591.328	591.328
TOTAL	3.091.328	3.179.328	3.270.848	3.366.029	3.465.017

FUENTE: EL AUTOR

4.4.7. Presupuesto de consumo de recursos o materia prima

TABLA 19. PRESUPUESTO DE CONSUMO DE RECURSOS

Presupuesto de consumo de recursos						
	1 ^{er} trimestre			2 ^{do} trimestre		
	1 ^{er} mes	2 ^{do} mes	3 ^{er} mes	4 ^o mes	5 ^o mes	6 ^o mes
HORA DE INSTRUCCIÓN						
CONSUMO HORAS	100	100	100	100	100	100
COSTO UNITARIO	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
COSTO TOTAL	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000

Presupuesto de consumo de recursos						
	3 ^{er} trimestre			4 ^o trimestre		
	7 mes	8 mes	9 mes	10 mes	11 mes	12 mes
HORA DE INSTRUCCIÓN						
CONSUMO HORAS	100	100	100	100	100	100
COSTO UNITARIO	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
COSTO TOTAL	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000

Presupuesto de consumo de recursos					
	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
HORA DE INSTRUCCIÓN					
CONSUMO HORAS	1200	1200	1200	1200	1200
COSTO UNITARIO	25.000	26.250	27.825	29.773	32.155
COSTO TOTAL	30.000.000	31.500.000	33.390.000	35.727.300	38.585.484

FUENTE: EL AUTOR

La materia prima o el recurso primordial en el desarrollo del servicio son las horas de instrucción, para lo cual se estableció que mensualmente se consumirán 100 horas, 1200 horas al año, que equivalen al desarrollo de las clases grupales, personalizadas y a las horas correspondientes a los cursos de defensa personal para mujeres.

4.4.8. Presupuesto de costo de ventas

TABLA 20. PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS

PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS					
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
MATERIAS PRIMAS	30.000.000	31.500.000	33.390.000	35.727.300	38.585.484
MANO DE OBRA DIRECTA	34.152.000	36.365.695	38.723.319	41.234.264	43.908.542
COSTOS IND. FABRICACIÓN	3.091.328	3.179.328	3.270.848	3.366.029	3.465.017
COSTO DE VENTAS	67.243.328	71.045.023	75.384.167	80.327.593	85.959.042

4.4.9. Presupuesto de gastos de administración y ventas

TABLA 21. PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
PUBLICIDAD	2.400.000	2.472.000	2.570.880	2.699.424	2.861.389
ASESORIA CONTABLE	2.400.000	2.472.000	2.570.880	2.699.424	2.861.389
TRANSPORTE	1.800.000	1.854.000	1.928.160	2.024.568	2.146.042
PAPELERIA	1.200.000	1.236.000	1.285.440	1.349.712	1.430.695
ARRIENDO SEDE 1	9.600.000	9.888.000	10.283.520	10.797.696	11.445.558
HONORARIOS INSTRUCTOR 1	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
HONORARIOS INSTRUCTOR 2	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
DEPRECIACIONES	2.162.000	1.290.500	1.290.500	290.500	290.500
ARRIENDO SEDE 2	12.000.000	12.360.000	12.854.400	13.240.032	13.769.633
SERV. PÚBLICOS SEDE 2	1.200.000	1.248.000	1.310.400	1.362.816	1.430.957
ALQUILER SALON WSD	400.000	420.000	445.200	467.460	495.508
TOTAL	41.162.000	41.220.500	42.494.180	42.864.172	44.636.164

FUENTE: EL AUTOR

4.5. ANÁLISIS FINANCIERO

4.5.1. Estado de resultados

El cuadro presenta el estado de resultados de *Jeet Kune Do Colombia Ltda.*, durante los cinco años en que se han hecho proyecciones. Como se puede observar desde el primer año el proyecto generará utilidades.

TABLA 22. ESTADO DE RESULTADOS

Estado de resultados					
ÍTEM	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
VENTAS	109.809.000	142.475.760	165.022.272	191.284.748	218.929.883
Menos: COSTO DE VENTAS	67.243.328	71.045.023	75.384.167	80.327.593	85.959.042
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	42.565.672	71.430.737	89.638.105	110.957.155	132.970.841
Menos: GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y	41.162.000	41.220.500	42.494.180	42.864.172	44.636.164
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL	1.403.672	30.210.237	47.143.925	68.092.983	88.334.677
Menos: IMPUESTO DE RENTA	491.285	10.573.583	16.500.374	23.832.544	30.917.137
UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO	912.387	19.636.654	30.643.551	44.260.439	57.417.540

FUENTE: EL AUTOR

4.5.2. Balance general

TABLA 23. BALANCE GENERAL

Balance General						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
CORRIENTE						
CAJA - BANCOS	5.000.000	16.265.672	55.383.124	101.867.966	162.988.443	237.772.549
CUENTAS POR COBRAR	-	-	-	-	-	-
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	-	-	-	-	-	-
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.000.000	16.265.672	55.383.124	101.867.966	162.988.443	237.772.549
GASTOS PREOPERATIVOS	7.640.000	6.112.000	4.584.000	3.056.000	1.528.000	-
ACTIVO FIJO						
COMPUTADORES	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
- DEP ACUM. COMP.		1.000.000	2.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
BIBLIOTECA TÉCNICA	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
- DEP ACUM. BIBLIO.		300.000	600.000	900.000	1.200.000	1.500.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	5.810.000	5.810.000	5.810.000	5.810.000	5.810.000	5.810.000
- DEP ACUM. M. Y EQ.		1.162.000	1.452.500	1.743.000	2.033.500	2.324.000
MUEBLES Y ENSERES	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000
-DEP. ACUM. M. Y ENS.		110.000	220.000	330.000	440.000	550.000
TOTAL ACTIVO FIJO	12.360.000	9.788.000	8.087.500	6.387.000	5.686.500	4.986.000
TOTAL ACTIVO	25.000.000	32.165.672	68.054.624	111.310.966	170.202.943	242.758.549

FUENTE: EL AUTOR

PASIVOS						
CORRIENTE						
PRESTACIONES SOCIALES POR PAGAR	-	6.762.000	13.932.000	21.618.000	29.917.368	38.970.841
IMPUESTOS POR PAGAR	-	491.285	10.573.583	16.500.374	23.832.544	30.917.137
TOTAL PASIVO CORRIENTE	-	7.253.285	24.505.583	38.118.374	53.749.912	69.887.978
PASIVO LARGO PLAZO						
OBLIG. FINANCIERAS	5.000.000	4.000.000	3.000.000	2.000.000	1.000.000	-
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	5.000.000	4.000.000	3.000.000	2.000.000	1.000.000	-
TOTAL PASIVO	5.000.000	11.253.285	27.505.583	40.118.374	54.749.912	69.887.978
PATRIMONIO						
CAPITAL	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO	-	912.387	19.636.654	30.643.551	44.260.439	57.417.540
UTILIDAD ACUMULADA	-	-	912.387	20.549.041	51.192.592	95.453.031
TOTAL PATRIMONIO	20.000.000	20.912.387	40.549.041	71.192.592	115.453.031	172.870.571
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	25.000.000	32.165.672	68.054.624	111.310.966	170.202.943	242.758.549

FUENTE: EL AUTOR

4.5.3. Flujo de efectivo

TABLA 24. FLUJO DE EFECTIVO

FLUJO DE EFECTIVO					
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS					
SALDO INICIAL	5.000.000	16.265.672	55.383.124	101.867.966	162.988.443
VENTAS	109.809.000	142.475.760	165.022.272	191.284.748	218.929.883
REC. CARTERA DEL MES ANT.	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS	114.809.000	158.741.432	220.405.396	293.152.714	381.918.326
EGRESOS					
COMPRA DE MATERIAS PRIMAS	22.800.000	23.940.000	25.376.400	27.152.748	29.324.968
MANO DE OBRA DIRECTA	34.152.000	36.365.695	38.723.319	41.234.264	43.908.542
IMPREVISTOS	1.000.000	1.040.000	1.081.600	1.124.864	1.169.859
PAPELERIA	1.200.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.403.830
PUBLICIDAD	2.400.000	2.472.000	2.570.880	2.699.424	2.861.389
ASESORIA CONTABLE	2.400.000	2.472.000	2.570.880	2.699.424	2.861.389
TRANSPORTE	1.800.000	1.854.000	1.928.160	2.024.568	2.146.042
PAPELERIA	1.200.000	1.236.000	1.285.440	1.349.712	1.430.695
ARRIENDO SEDE 1	9.600.000	9.888.000	10.283.520	10.797.696	11.445.558
HONORARIOS INSTRUCTOR 1	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
HONORARIOS INSTRUCTOR 2	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
ARRIENDO SEDE 2	12.000.000	12.360.000	12.854.400	13.240.032	13.769.633
IMPUESTOS	-	491.285	10.573.583	16.500.374	23.832.544
AMORTIZACIÓN PRESTAMO	1.591.328	1.591.328	1.591.328	1.591.328	1.591.328
PAGO MAT. PRIM. MES ANT.	-	-	-	-	-
TOTAL EGRESOS	98.543.328	103.358.308	118.537.430	130.164.271	144.145.777
SALDO FLUJO DE EFECTIVO	16.265.672	55.383.124	101.867.966	162.988.443	237.772.549

FUENTE: EL AUTOR

4.5.4. Flujo neto del proyecto

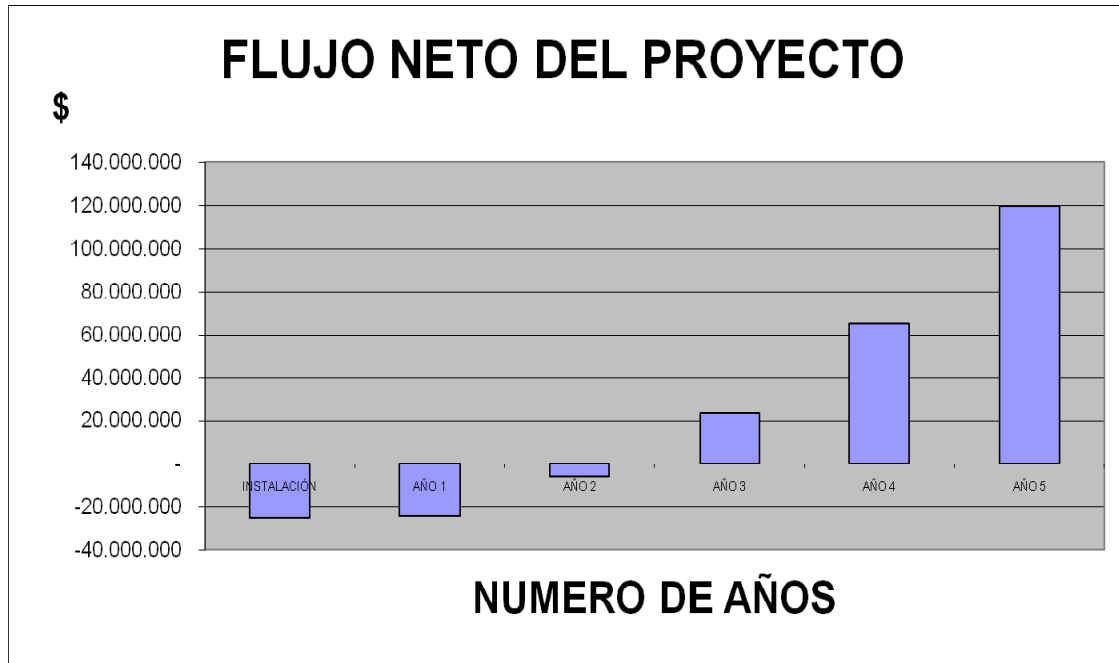
TABLA 25. FLUJO NETO DEL PROYECTO

FLUJO NETO DEL PROYECTO						
ACTIVOS	INSTALACIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
CORRIENTE						
CAJA - BANCOS	5.000.000	16.265.672	55.383.124	101.867.966	162.988.443	237.772.549
CUENTAS POR COBRAR	-	-	-	-	-	-
INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS	-	-	-	-	-	-
INVENTARIO DE PDTO TERMINADO	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.000.000	16.265.672	55.383.124	101.867.966	162.988.443	237.772.549
ACTIVO FIJO						
TERRENOS	-	-	-	-	-	-
COMPUTADORES	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
- DEP ACUM. COMP.	-	1.000.000	2.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
EDIFICIOS	5.810.000	5.810.000	5.810.000	5.810.000	5.810.000	5.810.000
-DEP. ACUM. EDIF.	-	1.162.000	1.452.500	1.743.000	2.033.500	2.324.000
VEHICULOS	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000
- DEP ACUM. VEHIC.	-	110.000	220.000	330.000	440.000	550.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
- DEP ACUM. M. Y EQ.	-	300.000	600.000	900.000	1.200.000	1.500.000
MUEBLES Y ENSERES	-	-	-	-	-	-
-DEP. ACUM. M. Y ENS.	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO FIJO	12.360.000	9.788.000	8.087.500	6.387.000	5.686.500	4.986.000
TOTAL ACTIVO	17.360.000	26.053.672	63.470.624	108.254.966	168.674.943	242.758.549

PASIVOS						
CORRIENTE						
CUENTAS POR PAGAR	-	6.762.000	13.932.000	21.618.000	29.917.368	38.970.841
IMPUESTOS POR PAGAR	-	491.285	10.573.583	16.500.374	23.832.544	30.917.137
TOTAL PASIVO CORRIENTE	-	7.253.285	24.505.583	38.118.374	53.749.912	69.887.978
PASIVO LARGO PLAZO						
OBLIG. FINANCIERAS	5.000.000	4.000.000	3.000.000	2.000.000	1.000.000	-
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	5.000.000	4.000.000	3.000.000	2.000.000	1.000.000	-
TOTAL PASIVO	5.000.000	11.253.285	27.505.583	40.118.374	54.749.912	69.887.978
PATRIMONIO						
CAPITAL	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
UTILIDAD DEL PERIODO	-	912.387	19.636.654	30.643.551	44.260.439	57.417.540
UTILIDAD ACUMULADA	-	-	912.387	20.549.041	51.192.592	95.453.031
TOTAL PATRIMONIO	20.000.000	20.912.387	40.549.041	71.192.592	115.453.031	172.870.571
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	25.000.000	32.165.672	68.054.624	111.310.966	170.202.943	242.758.549
ESTADO DE RESULTADOS						
VENTAS		109.809.000	142.475.760	165.022.272	191.284.748	218.929.883
COSTO DE VENTAS		67.243.328	71.045.023	75.384.167	80.327.593	85.959.042
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		42.565.672	71.430.737	89.638.105	110.957.155	132.970.841
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS		41.162.000	41.220.500	42.494.180	42.864.172	44.636.164
UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL		1.403.672	30.210.237	47.143.925	68.092.983	88.334.677
IMPUESTO DE RENTA		540.414	11.630.941	18.150.411	26.215.798	34.008.851
UTILIDAD O PERDIDA DEL PERIODO		863.258	18.579.296	28.993.514	41.877.184	54.325.827
TOTAL FLUJO NETO DEL PROYECTO	(25.000.000)	(24.136.742)	(5.557.446)	23.436.068	65.313.252	119.639.079

FUENTE: EL AUTOR

GRÁFICA 16. FLUJO NETO DEL PROYECTO



FUENTE: EL AUTOR

Al realizar el análisis, el valor presente neto (VPN)⁵¹ del proyecto es de \$18.902.418 y se logra una tasa de retorno (TIR) para el proyecto de 42,18%, es decir, los flujos generados por el proyecto son capaces de recuperar la inversión de los \$20.000.000 y de dar cada año sobre capital no amortizado el 42,18% de rentabilidad.

Como el resultado es positivo, el proyecto maximizará la inversión en \$18.902.418 a una tasa de descuento del 30%. En conclusión el proyecto es rentable, factible y puede ejecutarse.

⁵¹ El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de la empresa. Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al valor del Valor Presente Neto. Tomado de: <http://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>

4.5.5. Indicadores financieros

TABLA 26. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES DE LIQUIDEZ

SON UTILIZADOS PARA MEDIR LA CAPACIDAD QUE TIENEN LAS EMPRESAS PARA CANCELAR SUS OBLIGACIONES EN EL CORTO PLAZO

RAZON CORRIENTE - LIQUIDEZ

$$\text{R. C.} = \text{ACTIVO CORRIENTE} / \text{PASIVO CORRIENTE} = \boxed{2,24}$$

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON \$ 2,24 DE RESPALDO

CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{C. N. T.} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE} = \boxed{9.012.387}$$

INDICA CUANTO LE QUEDARIA A LA EMPRESA EN EFECTIVO SI TUVIESE QUE CANCELAR TODOS LOS PASIVOS DEL CORTO PLAZO \$ 9.012.386,80

PRUEBA ACIDA

$$\text{P. A.} = (\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}) / \text{PASIVO CORRIENTE} = \boxed{2,24}$$

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA DEBE EN EL CORTO PLAZO, CUENTA CON \$ 2,24 DE RESPALDO SIN TENER QUE LIQUIDAR SUS INVENTARIOS.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

SU OBJETIVO PRINCIPAL CONSISTE EN EVALUAR EL GRADO DE PARTICIPACION DE LOS ACREEDORES DENTRO DEL FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA, TAMBIEN EVALUAR EL GRADO DE CONVENIENCIA QUE TIENE LA EMPRESA AL ENDEUDARSE.

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

N. E. = TOTAL PASIVO CON TERCEROS / TOTAL ACTIVO

ACTIVO CTE	16.265.672	OBLIG FINANC.	4.000.000
ACTIVO FIJO	9.788.000	IMP. POR PAGAR	491.285
OTROS ACTIVOS	-	PROVEEDORES	6.762.000
TOTAL ACTIVOS	<u>26.053.672</u>	TOTAL PAS. TERCEROS	<u>11.253.285</u>

N. E. = TOTAL PASIVO CON TERCEROS / TOTAL ACTIVO =

0,43

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA HA INVERTIDO EN ACTIVOS, LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DE \$ 0,43 CENTAVOS, O QUE LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DE LA EMPRESA EN UN 43% , Y QUE LOS PROPIETARIOS DE LA EMPRESA, SOLO SON DUEÑOS REALMENTE DEL 57%

ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

E. F. = OBLIGACIONES FINANCIERAS / VENTAS NETAS =

0,04

INDICA QUE LAS OBLIGACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS EQUIVALEN AL 0,04 DE LAS VENTAS NETAS.

CONCENTRACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO

C. E. C. P. = PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL CON TERCEROS =

0,64

POR CADA PESO QUE LA EMPRESA LE DEBE A TERCEROS,
EN EL CORTO PLAZO.

\$ 0,64 CENTAVOS TIENEN VENCIMIENTO

LEVERAGE TOTAL

L. T. = PASIVO TOTAL CON TERCEROS / PATRIMONIO =

0,54

POR CADA PESO DEL PATRIMONIO SE TIENEN DEUDAS POR
PATRIMONIO LOS SOCIOS HAN COMPROMETIDO EL
MIDE EL GRADO DE COMPROMISO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA RESPECTO A LOS ACREEDORES.

\$ 0,54 , O QUE POR CADA PESO DEL
54%

LEVERAGE DE CORTO PLAZO

L. C. P. = PASIVO TOTAL CORRIENTE / PATRIMONIO =

0,35

POR CADA PESO INVERTIDO SE TIENEN DEUDAS EN EL CORTO PLAZO DE
POR CADA PESO DE LOS DUEÑOS DE LA EMPRESA LOS ACREEDORES SON DUEÑOS DEL
CORTO PLAZO.

\$ 0,35 CENTAVOS, O QUE
35% EN EL

LEVERAGE FINANCIERO TOTAL

L. F. T. = TOTAL PASIVO CON ENTIDADES FINANCIERAS / PATRIMONIO =

0,19

POR CADA PESO QUE ES DEL PATRIMONIO,
CON LOS BANCOS.

\$ 0,19 CENTAVOS PERTENECEN A LAS OBLIGACIONES FINANCIERAS

SISTEMA DUPONT

RENDIMIENTO DE LA INVERSION = (UTILIDAD NETA / VENTAS)*(VENTAS/ACTIVO TOTAL) =

$$\frac{0,01}{1\%} * \frac{3,41}{3,41 \text{ VECES}} = \boxed{2,68\%}$$

LA RENTABILIDAD PROCEDE EN MAYOR GRADO DEL MARGEN DE UTILIDAD QUE DEJAN LAS VENTAS, Y NO
TANTO DE LA ROTACION DEL ACTIVO TOTAL.

INTEGRA UN INDICADOR DE RENTABILIDAD CON OTRO DE ACTIVIDAD PARA ESTABLECER SI EL RENDIMIENTO
DEL USO DE LA EFICIENCIA EN EL USO DE LOS RECURSOS PARA PRODUCIR LAS VENTAS.

TASA INTERNA DE RETORNO TIR

INVERSIÓN	-25.000.000		
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y EGRESOS DEL PERIODO			
AÑO1	16.265.672	AÑO4	162.988.443
AÑO2	55.383.124	AÑO5	237.772.549
AÑO3	101.867.966		

TASA DEL MERCADO ==>

ES LA TASA QUE HACE QUE EL VALOR PRESENTE NETO SEA IGUAL A CERO, ES DECIR QUE REDUCE A CERO LOS INGRESOS Y LOS EGRESOS DEL PROYECTO, INCLUYENDOSE LA INVERSIÓN INICIAL QUE REALIZARON LOS SOCIOS EN EL PROYECTO.

COMO LA TASA RESULTANTE ES SUPERIOR A LA DEL MERCADO QUIERE DECIR QUE NUESTRO PROYECTO ES MÁS RENTABLE.

VALOR PRESENTE NETO

INVERSIÓN	-25.000.000		
DIFERENCIA ENTRE INGRESOS Y EGRESOS DEL PERIODO			
AÑO1	16.265.672	AÑO4	162.988.443
AÑO2	55.383.124	AÑO5	237.772.549
AÑO3	101.867.966		

TASA DEL MERCADO ==>

PERMITE ESTABLECER LA EQUIVALENCIA ENTRE LOS INGRESOS Y EGRESOS DEL FLUJO DE EFECTIVO DE UN PROYECTO, LOS QUE SON COMPARADOS CON LA INVERSIÓN INICIAL DE LOS SOCIOS, A UNA TASA DETERMINADA. SE SUMAN LOS FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO Y SE LE DESCUENTA LA INVERSIÓN INICIAL, SI ES POSITIVO EL RESULTADO SE ACEPTA EL PROYECTO, SI ES NEGATIVO EL RESULTADO SE RECHAZA.

CONCLUSIONES

1. 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.
2. Teniendo en cuenta el planteamiento del problema existen unas necesidades latentes en el mercado, en primera instancia el aprovechar el tiempo libre como espacio de desarrollo y crecimiento personal, pero también como la oportunidad para convertirse en una herramienta para afrontar y asumir de manera integral las problemáticas del sedentarismo, la obesidad y la violencia que afectan en gran medida al país, y específicamente a la ciudad de Bogotá.
3. Ni en Colombia, ni en la ciudad de Bogotá, más específicamente en el norte de la ciudad, no existe ninguna escuela de artes marciales en donde se enseñe el arte marcial denominado Jeet Kune Do lo que genera una gran oportunidad para el desarrollo del negocio y sus servicios.
4. La escuela surge como una alternativa para asumir el compromiso de promover el desarrollo a nivel físico, mental y espiritual de las personas desde una perspectiva integral, brindando una serie de programas de formación que se presentan y surgen como alternativas de crecimiento y desarrollo personal.

5. A nivel geográfico la oferta estará dirigida inicialmente a ciertas localidades de la ciudad de Bogotá. El segmento de mercado serán los hombres y mujeres entre los 20 y 35 años, de las localidades de Suba, Chapinero y Usaquén de la ciudad de Bogotá. Estos clientes estarán caracterizados por su gusto y afinidad hacia las nuevas alternativas de formación, que les permitan adaptarse a sus dinámicas cotidianas y a su ritmo de vida acelerado, esta característica los transforma en consumidores muy selectivos frente a los productos o servicios que deseen consumir. Fácilmente se vuelven consumidores habituales cuando algo les gusta son altamente versátiles, cuando hacen actividades simultáneas: actividades físicas, vida familiar, universidad, trabajo, actividades extracurriculares, etc.
6. Mediante el análisis técnico se determino el proceso de servicio de la escuela y se estipulo el proceso pedagógico a seguir. También se determinaron a nivel operativo los requerimientos de equipos y recursos, la distribución y estructura de la planta física a utilizar para desarrollar las actividades y se estableció la ubicación del negocio.
7. A través del análisis administrativo se planteo el enfoque estratégico de la organización, determinando los pilares estratégicos, se evaluaron los factores del entorno que influyen en el proyecto mediante la matriz DOFA, se diseño la cadena de valor para identificar los proceso de apoyo y las actividades principales que contribuyen a la generación de valor. Se determino el modelo organización institucional con un enfoque integral e interdisciplinar y se establecieron las funciones del personal.
8. El análisis legal permitió definir los trámites y procedimientos que deben realizarse y tenerse en cuenta en la implementación del negocio, además de identificar las obligaciones, responsabilidades y alcances de acuerdo a su estructura jurídica.
9. El análisis económico proyecto que la inversión en activos fijos es de \$12.360.000. La escuela tendrá una nómina de dos personas de planta en el área administrativa con un gasto total al primer año de \$34.152.000, 2

personas con honorarios por \$8.400.000. Las prestaciones sociales y los aportes parafiscales tienen un porcentaje de 52%, los gastos por recursos o materia prima ascienden el primer año a \$30.0000.000 y la proyección de ingresos para el mismo periodo se estimó en \$108.809.000.

10. Mediante el análisis financiero se determinó:

- a. Una utilidad por periodo de \$912.387 y de \$19.636.654, con incrementos y resultados positivos para los periodos siguientes.
- b. Un flujo de caja proyectado a 5 años con un saldo positivo para el primer año de \$16.265.672 y de \$55.383.124 con incrementos positivos para los siguientes años.
- c. El valor presente neto (VPN)⁵² del proyecto es de \$18.902.418 y se logra una tasa de retorno (TIR) para el proyecto de 42,18%, es decir, los flujos generados por el proyecto son capaces de recuperar la inversión de los \$20.000.000 y de dar cada año sobre capital no amortizado el 42,18% de rentabilidad. Como el resultado es positivo, el proyecto maximizará la inversión en \$18.902.418 a una tasa de descuento del 30%.

11. Después de haber realizado los diferentes análisis a nivel de mercado, técnico, administrativo, económico y financiero, se puede concluir que el proyecto es viable en los diferentes ámbitos abordados, por tal razón el proyecto es factible y puede ejecutarse.

⁵² El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de la empresa. Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al valor del Valor Presente Neto. Tomado de: <http://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>

RECOMENDACIONES

Después de realizar todo el estudio del presente proyecto se recomienda lo siguiente:

- En primer lugar posicionar la escuela ***Jeet Kune Do Colombia*** como una institución líder a nivel local y nacional en la instrucción y entrenamiento en artes marciales y defensa personal. Alcanzar un alto grado de reconocimiento, consolidándose como el epicentro del arte del Jeet Kune Do en el país y en la región de Suramérica. Para lograrlo es de gran importancia desarrollar acciones enfocadas a incrementar el número de estudiantes y practicantes, para tal fin se debe generar una campaña de marketing masivo y agresivo, acompañada de un esfuerzo en mantener y desarrollar las relaciones con los clientes, incrementando los niveles de satisfacción generando fidelización con la institución.
- Es vital ofrecer a los estudiantes y practicantes beneficios que les generen valor. Reforzar el concepto de la exclusividad y legitimidad del conocimiento a transmitir, acompañada de un respaldo internacional que es símbolo de garantía y seguridad. Mantener tarifas competitivas con las del mercado. Ofrecer beneficios como la flexibilidad de horarios de entrenamiento, además de ahorros en costos de la práctica por concepto de indumentaria.
- Desarrollar nuevos programas y ampliar la oferta en toda la ciudad a través de la apertura de nuevas sedes, brindando cercanía y comodidad.
- Alianzas estratégicas y desarrollo de proyectos con instituciones educativas, culturales, gimnasios y centros deportivos. También será importante buscar el apoyo y respaldo de empresas privadas y entidades públicas, así como también de los medios de Comunicación (Internet, Prensa, Radio y TV).

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes Físicas

BERNAL, Cesar Augusto. Metodología de la investigación. Pearson Educación,, México, 2006, pág.112, 177.

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, Cómo clasificar correctamente su negocio y no fracasar en el intento, Revisión 3, adaptada y revisada Para Colombia por el DANE. CCB Publicaciones.2006, Portada Interior.

COMPENDIO. DOCUMENTACIÓN. Presentación de tesis, trabajos de grado y otros trabajos de investigación. ICONTEC. Edición Actualizada 2004-2005.

DAFT, Richard L. Teoría y Diseño Organizacional, Thomson ITP internacional, México, 2005. Capitulo 6. Fundamentos de la Estructura de la Organización.

JOHNSTON, Mark - MARSHALL, Greg. Administración de Ventas, McGraw Hill Interamericana, México, 2.004.

JOHNSON, Gerry. - SCHOLLES, Kevan. Direccionamiento Estratégico. Prentice Hall, 5ª Edición, Capitulo 5, Pág.184.

KOTLER, Philip - AMSTRONG, Gary. *Fundamentos de Marketing*. Pearson Educación, México, 2003. Pág., 160.

LEE, Bruce. *El Tao of Jeet Kune Do*. Ohara Publications, Inc. USA, 1975, Pág. Introduction.

LEE, Bruce. *El Tao del Jeet Kune Do*. España, Editorial Eyras, Pág. 5

LEE, Bruce - UYEHARA, M. BRUCE LEE'S FIGHTING METHOD, *Volume 1: Self-Defense*. Ohara Publications, Inc. USA, 1977.

LEE, Bruce - UYEHARA, M. *El Método de Combate de Bruce Lee. Técnicas de Defensa Personal*. España, Editorial Eyras, Pág. 7.

LEE, Bruce - UYEHARA, M. BRUCE LEE'S FIGHTING METHOD, *Volume 2: Basic Training*. Ohara Publications, Inc. USA, 1977.

LEE, Bruce - UYEHARA, M. BRUCE LEE'S FIGHTING METHOD, *Volume 3: Skill in Tech*. Ohara Publications, Inc. USA, 1977.

LEE, Bruce - UYEHARA, M. BRUCE LEE'S FIGHTING METHOD, *Volume 4: Advanced*. Ohara Publications, Inc. USA, 1977.

LEE, Bruce - UYEHARA, M. CHINESE GUNG FU, *The Philosophical Art of Self Defense*. Ohara Publications, Inc. USA, 1963.

LEE, James Yim. *WING CHUN KUNG FU: Chinese Art of Self-Defense*. Ohara Publications, Inc. 1972, Pág. 13.

LITTLE, John. *BRUCE LEE, El arte de expresarte con el cuerpo*. Editorial Paidotribo, 2007, Pág. 18.

PASCUAL, Santi. *El Arte del Wing Chun*. Editorial Alas, 2002, Pág. 16 - 20.

POTEET, Jerry. *Jerry Poteet's Jeet Kune Do Secrets*. Volume 1. Unique Publications, 2006, pág. 163-164

POTEET, Jerry. *Jerry Poteet's Jeet Kune Do Secrets*. Volume 2. Unique Publications, 2006,

ROSILLO, Jorge. *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión: Para empresas manufacturas y de servicios*. Cengage Learning, Inc. Bogotá, 2008.

REVISTA DINERO, Ediciones Agosto 17 de 2007, Septiembre 12 de 2008, Septiembre de 2008.

SALAZAR P., William Ángel. *Alta Redacción*. Pontifica Universidad Javeriana, Bogotá D.C., 2004.

VARELA, Rodrigo. *Innovación Empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresa*. Segunda Edición. Pearson Educación, Bogotá, D.C. 2001.

VAN HORNE, James. *Administración financiera*. Décima edición. Prentice Hall, 1997, (capítulos 26-27).

VÉLEZ PAREJA, Ignacio. *Decisiones de Inversión: Enfocado a la valoración de Empresas*. Cuarta Edición. Centro Editorial Javeriano, Bogotá, 2004.

Documentos Electrónicos

AMNISTÍA INTERNACIONAL. Programa de 14 puntos para la prevención de la violencia contra las mujeres en el ámbito familiar. <http://web.amnesty.org/actforwomen/index-esl>

PROFAMILIA. Violencia de género

http://www.profamilia.org.co/004_servicios/preguntas.php?categoria_id=54&pregunta_id=270

TIME MAGAZINE. HEROES & ICONS. The Time 100: The Most Important People of the Century. Joel Stein. The TIME Magazine. Monday, June 14, 1999. <http://www.time.com/time/time100/heroes/profile/lee01.html>

DANE. Censo General 2005 - Información Básica DANE – Colombia Procesado con Redatam+SP, CEPAL/CELADE 2007 Sistema de Consulta de Información Censal <http://www.dane.gov.co/censo/>

CRNV (Centro de Referencia Nacional sobre Violencia). Estadísticas lesiones por maltrato de pareja, según rango de edad y sexo. Colombia Enero a Abril 2007. Instituto Nacional de Medicina Legal y Ciencias Forenses. Bogotá, 2007.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Formato Único Plan de Negocios.
Cátedra CEINFI.

<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=1712&idcompany=16>

MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Decreto 2888, aprobado el 31 de Julio del 2007, http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-130244_archivo_pdf.pdf

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ.

<http://www.bogota.gov.co/histo.php?idh=15353&patron=1>

COLOMBIA APRENDE. Educación no formal.

<http://www.colombiaaprende.edu.co/html/home/1592/article-81727.html>

MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Centro virtual de noticias.

<http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-100233.html>

CONCPETOS DE EDUACIÓN.

<http://www.conocimientosweb.net/portal/article660.html>

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ.

http://www.bogota.gov.co/portel/libreria/php/frame_detalle.php?patron=01.01030305&h_id=15811

UNIVERSIA. Glosario. <http://www.universia.net.co/que-estudiar/glosario/educacion-informal.html>

Estudio sobre el consumidor colombiano. Análisis de comportamiento de consumo en 2005 y 2006 y forward para 2007. RADDADR S.A. - McCann – Erickson Colombia y Research Services International. <http://www.raddar.net/>

METRO CUADRADO.

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/informacingeneralbogot/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_M2-3079212.html

ANEXOS

ANEXO A. HISTORIA DE LAS ARTES MARCIALES ⁵³

1. INTRODUCCIÓN.

Artes marciales, métodos variados de combate sin armas usados en su origen en guerras en el Lejano Oriente y conformados con conceptos filosóficos del Asia Oriental, especialmente del budismo Zen.

A principios del siglo VI d.C., Bodhidharma, un sacerdote y caballero indio, llevó el budismo Zen a China junto con un sistema de dieciocho ejercicios de autodefensa. Los ejercicios evolucionaron hacia una forma de boxeo que junto con el Zen se extendieron por toda China y en el siglo XII llegaron a Japón.

Las artes marciales se practican hoy en muchas partes del mundo como medio de defensa personal, deporte competitivo y ejercicios de preparación física. Las formas más conocidas son: kárate, kung fu, jujitsu, judo, aikido, tai chi chuan, taekwondo, sumo y kendo.

2. TIPOS Y TÉCNICAS

En algunas disciplinas de artes marciales los practicantes llevan cinturones de colores que indican el rango que poseen; así, un cinturón blanco indica un novato, mientras que el cinturón negro significa varios niveles de habilidad que están designados por los dan (del japonés, 'grado'). Por ejemplo, primer dan (o primer grado de cinturón negro) significa un cinturón negro principiante; quinto dan o quinto grado de cinturón negro significa un maestro.

Las tácticas básicas en las artes marciales son los golpes con las manos, los brazos, los pies y las rodillas, derribos y zancadillas, llaves e inmovilizaciones, y bloqueos o paradas con las muñecas, los antebrazos y los codos.

⁵³ Tomado de: "Artes marciales," Enciclopedia Microsoft® Encarta® Online 2008 <http://es.encarta.msn.com>

El kung fu (boxeo chino) es, junto con el kárate, el más popular de todas las artes marciales; se utilizan golpes, puñetazos, derribos, giros corporales, apresamientos, saltos, caídas, esquives, volteretas y saltos mortales. Estos movimientos comprenden más técnicas que se ejecutan con la mano abierta, como presas y cortes, que las utilizadas en el kárate.

En el jujitsu (del japonés, 'suave'), se usan retenciones, estrangulamientos, derribos, zancadillas, presas, golpes y atemi (golpes a partes vitales del cuerpo). Las técnicas son suaves sólo en el sentido de que están dirigidas a desviar o controlar un ataque, sin embargo, pueden mutilar o matar.

El judo es una forma popular de lucha desarrollada desde el jujitsu en 1882 por el doctor Jigorō Kanō, un educador japonés. Como el jujitsu, intenta aprovechar la fuerza del atacante en beneficio propio. Sus técnicas engloban derribos y aferramientos. El judo se introdujo por primera vez en los Juegos Olímpicos de 1964.

El aikido, como el judo, derivó del jujitsu el siglo pasado. En aikido un ataque se evita con fluidos movimientos circulares; el oponente puede entonces ser tirado al suelo con llaves inmovilizadoras muy dolorosas. El aikido es, junto al tai chi chuan, el arte marcial más suave y no se practica como deporte competitivo.

El tai chi chuan, más conocido popularmente como tai chi, es un antiguo ejercicio y sistema de defensa chino que todavía se practica en China y en muchos otros sitios, sobre todo como técnica gimnástica. Emplea movimientos lentos y graciosos que son versiones estilizadas de golpes originales con manos y pies.

El taekwondo es un tipo de sistema de lucha que se originó en Corea, en el que se utilizan golpes, puñetazos y técnicas evasivas. Famoso sobre todo por sus golpes, el taekwondo incorpora saltos con maniobras características llamadas golpes voladores. Se extendió por todo el mundo desde Corea en la década de 1960 y el

primer campeonato del Mundo de taekwondo tuvo lugar en 1973 en Seúl (Corea del Sur).

El sumo, un deporte popular japonés de combate, enfrenta a dos hombres enormes que intentan sacar al oponente fuera del ring o hacer que toque el suelo por debajo de las rodillas. Las reglas del sumo prohíben dar patadas, puñetazos o tirones de pelo, pero permiten acciones como empujar, tirar, abofetear, lanzar y agarrar. Por tradición los luchadores de sumo son japoneses aunque los estadounidenses han ganado campeonatos actuales y se han mostrado como buenos luchadores.

El kendo o esgrima japonesa es un deporte que deriva de la antigua lucha con espada, en la que ahora se usan espadas de bambú.

3. POPULARIDAD RECIENTE

El interés contemporáneo en las artes marciales a menudo reside en sus aspectos espirituales como medio para aumentar la confianza en uno mismo, la autoafirmación y la concentración. La defensa personal también se ha incrementado en gran número, sobre todo entre las mujeres y las personas mayores. En muchas de las artes marciales se han desarrollado programas para entrenar a personas más pequeñas o frágiles a defenderse ante asaltantes mayores y más fuertes. También se practican en la actualidad como formas de autoexpresión parecidas a la danza o a la gimnasia. Este es, de hecho, el propósito principal de las wu shu (artes marciales) practicadas hoy en China.

ANEXO B. BIOGRAFÍA BRUCE LEE

Según la revista TIMES, este personaje está en la categoría de iconos y héroes, una de las personalidades más importantes del siglo XX⁵⁴. Bruce Lee, nace el 27 de noviembre de 1940 en San Francisco, California, durante una gira teatral que realizan sus padres, por los Estados Unidos. Desde muy pequeño, Bruce Lee estuvo influenciado por el teatro, esto permitió su aparición en varios filmes chinos, siendo el preámbulo y presagio de su exitoso futuro como actor.⁵⁵

Desde muy joven conoció las artes marciales, su primera experiencia fue estudiar Tai Chi bajo la enseñanza de su padre. Años más tarde dirige su atención y dedicación hacia un estilo del Kung Fu llamado Wing Chun.⁵⁶ “A la edad de 13 años, Bruce Lee comenzó a tomar lecciones en el estilo Wing Chun del Kung-Fú con el propósito de aprender defensa personal. Durante los 19 años siguientes transformo su conocimiento en una ciencia, un arte, una filosofía y un modo de vida. Entreno su cuerpo mediante ejercicio y practica; entreno su mente mediante la lectura y la reflexión y registro sus pensamientos y sus ideas constantemente durante estos 19 años”.⁵⁷ Su aprendizaje estuvo a cargo del Gran Maestro Yip Man, considerado el padre del Wing Chun moderno.

Además de artista marcial y actor de fama y reconocimiento mundial, estudio filosofía en la Universidad de Seattle, Washington en los Estados Unidos. Indiscutiblemente esta faceta de su vida, le aportó y permitió alcanzar una profundidad indiscutible en la perfección y renovación de las artes marciales.

⁵⁴ HEROES & ICONS. *The Time 100: The Most Important People of the Century*. Joel Stein. The TIME Magazine. Monday, June 14, 1999.

<http://www.time.com/time/time100/heroes/profile/lee01.html>

⁵⁵ Bruce Lee protagonizo 33 filmes entre los años 1941 y 1973.

⁵⁶ De acuerdo con la leyenda, Wing Chun, (traduce literalmente “hermosa primavera” fue un estilo clásico Kung-Fú fue desarrollado por una mujer, Yim Wing Chun, hace 400 años. Yim Wing Chun aprendió su sistema de defensa personal de una monja budista, Ng Mui, proveniente de la tradición del Monasterio Shaolín (Siu Lam), al sur de China, en la provincia de Cantón (Guangdong), al final de la Dinastía Ming, durante la Dinastía Ching (entre el siglo XVII y XVIII D.C.). (LEE, James Yim. 1972) (PASCUAL, Santi 2002)

⁵⁷ LEE, Bruce. *El Tao of Jeet Kune Do*. Ohara Publications, Inc. 1975, Pág. Introduction.

LEE, Bruce. *El Tao del Jeet Kune Do*. Editorial Eyras, Pág. 6.

Bruce Lee quiso concentrar toda su investigación, en indagar, descubrir y formular la mejor manera de afrontar un combate real. El resultado de este proceso fue la creación y desarrollo del arte y la filosofía del *Jeet Kune Do*, un revolucionario concepto en las artes marciales, que se plantea como un camino de autoconocimiento, liberación personal y superación espiritual, convirtiéndose en su herencia y legado a la humanidad. El 20 de julio de 1973 en Hong Kong, muere el artista marcial más extraordinario de nuestro tiempo.

“Los mayores talentos que Bruce empleó para hacer realidad sus sueños fueron la “inteligencia” y la “curiosidad” (mano a mano, una poderosa combinación), la “dedicación” y la perseverancia” (tenacidad incluso para afrontar los obstáculos que debía superar) y la “concentración” (disfrutando del viaje tanto como el destino)”.⁵⁸

Su imagen, carisma e influencia, difundieron la pasión por las artes marciales en todo el mundo, que aún perdura en el tiempo. Sus filmes lo transformaron en ícono y héroe. Su vida y obra lo convirtieron en leyenda.

⁵⁸ Compilado por LITTLE John. BRUCE LEE, El arte de expresarte con el cuerpo. Editorial Paidotribo, Pág. 15.

ANEXO C. ARTÍCULO “¿QUE ES EL JEET KUNE DO?”⁵⁹

Durante los años ha habido mucha confusión acerca del método de lucha de Bruce Lee. El principal problema procede del hecho de que hay demasiadas interpretaciones diferentes enseñándose hoy en día, cada una clamando ser el camino correcto. Así pues están aquellos que básicamente no saben nada acerca del arte de Bruce Lee, pero usan el nombre a fin de hacer dinero. Estas personas son los fraudes que dan al arte de Bruce Lee un mal nombre. ¡De ahí que los artistas marciales que desean aprender el arte de Bruce Lee estén tan confundidos!.

El Jeet Kune Do es una de los artes marciales más populares en existencia hoy en día. El problema es que haya tan poca gente que esté cualificada actualmente para enseñarlo. Hay escuelas que aseguran enseñar Jeet Kune Do floreciendo por todas partes y seminarios siendo impartidos cada fin de semana por todas partes. Así pues, ¿cómo puedes saber quién es legítimo y quién no?. Gran parte de la respuesta reside en las técnicas y los métodos de entrenamiento del instructor en cuestión. Otro factor a ser considerado es su linaje. ¿Con quién han entrenado? ¿Están certificados? ¿Es legítima su certificación? Si no están certificados, ¿han sido autorizados a enseñar por un estudiante de primera generación? ¿Tienen suficiente conocimiento marcial para efectivamente enseñarlo a otros?

Los dos grupos principales que practican y enseñan el arte de Bruce Lee (o alguna variación de él) hoy en día son los practicantes de Jun Fan/Jeet Kune Do y los practicantes de conceptos de Jeet Kune Do. El grupo conocido como Jun Fan/Jeet Kune Do prefiere concentrarse en las enseñanzas, los métodos de entrenamiento y de lucha de Bruce Lee. Los practicantes de conceptos de Jeet Kune Do usan las

⁵⁹ Artículo escrito por: Lamar M. Davis II, instructor de Jeet Kune Do certificado por Jerry Poteet. Artículo tomado de: <http://www.redmarcial.com.ar/disciplinas/entrada/jeet-kune-do.233.html>, para ver la versión original del artículo en inglés acceder a la siguiente dirección electrónica: http://www.hardcorejkd.com/what_is_hjkd.php

ideas y teorías de Bruce Lee y exploran y añaden técnicas de otras muchas artes marciales a su entrenamiento.

De los estudiantes originales de Bruce Lee, los más reconocidos instructores de Jun Fan/Jeet Kune Do son Taky Kimura, Steve Golden, Jerry Poteet, Ted Wong, Bob Bremer, Pete Jacobs y Daniel Lee. Los más reconocidos practicantes de conceptos de Jeet Kune Do son Daniel Inosanto y Larry Hartsell. Luego están aquellos instructores que han estudiado ambos caminos y luego escogido el camino que mejor se adapta a ellos. Es realmente algo individual, como cada practicante encontrará su propia verdad en el arte del Jeet Kune Do.

Muchos estudiantes de primera generación de Bruce Lee prefieren mantener un perfil bajo y no se promueven realmente a sí mismos. Jesse Glover, que fue el primer estudiante e instructor asistente de Bruce Lee en los EEUU, sigue viviendo y enseñando en Seattle, Washington. Él llama a lo que enseña simplemente gung fu no-clásico. David William Cox, que pasó mucho tiempo entrenando con James Yimm Lee y Bruce Lee en Oakland, mantiene un perfil bajo aunque permanece activo en su entrenamiento. Patrick Strong, que entrenó con Bruce Lee durante tres años en Seattle y tres años más después, permanece en buena forma y es un gran conocedor de los métodos de Bruce Lee. Howard Williams, que entrenó con James Yimm Lee y Bruce Lee en Oakland, sigue entrenando y enseña a unos pocos estudiantes en privado. Leo Fong, que entrenó con James Yimm Lee y Bruce Lee en Oakland, y posteriormente con Bruce Lee en Los Ángeles, sigue entrenando y enseña de manera regular. Joe Lewis, considerado por muchos como el mayor luchador de karate de todos los tiempos, pasó mucho tiempo entrenando en privado con Bruce Lee. Hay varios más, pero estos son los más conocidos.

Ahora, ¡vayamos al grano! ¿Qué es Jeet Kune Do? ¿Qué no es Jeet Kune Do? ¿Cuáles son las principales teorías, principios y técnicas involucradas? ¿Cuál es la estructura de este método? ¿Qué métodos de entrenamiento se utilizan para

mejorar los atributos de los practicantes y aumentar su nivel de habilidad?. ¿Cómo puedes involucrarte en el proceso de aprendizaje?

Jeet Kune Do es el término usado para describir el arte marcial de Bruce Lee tal y como existió durante su vida. El nombre chino de Bruce Lee es Lee Jun Fan. La primera escuela de Bruce Lee en los EEUU estaba localizada en Seattle, Washington. Durante el periodo de Seattle, el arte de Bruce Lee era conocido como Jun Fan Gung Fu. Ésta era una forma devastadoramente modificada del Wing Chun Gung Fu, el cual Bruce había estudiado en Hong Kong durante cinco años antes de ir a los EEUU. Básicamente, el término Jun Fan Gung Fu significa el Gung Fu de Bruce Lee.

La segunda escuela de Bruce Lee estaba localizada en Oakland, California y su asistente allí era un hombre llamado James Yimm Lee. James ya era un artista marcial experimentado, tras haber entrenado en muchos estilos de Gung Fu chino tradicional. Después de que un altercado con un practicante de otro estilo no fuera tan bien como a Bruce le habría gustado que fuera, decidió que era el momento de cambiar su sistema y hacerlo mucho más efectivo. Así, el Jeet Kune Do, el camino del puño interceptor, nació.

El Wing Chun Gung Fu siguió permaneciendo como el núcleo del sistema, pero técnicas y teorías de otras artes de lucha fueron añadidas a la fórmula. A Bruce Lee le gustaba la forma en que el practicante de esgrima rápidamente y sin telegrafiar cerraba la distancia con su oponente. Así pues, algo de la teoría del desplazamiento, ataque y defensa fue tomada de la esgrima. A Bruce Lee le gustaba la forma en que el boxeador ponía todo su cuerpo detrás de un puñetazo, se desplazaba de manera rápida y ligera, y se evadía con éxito de los puñetazos que venían. Así pues, la mecánica del cuerpo, el desplazamiento y las tácticas evasivas fueron tomadas del boxeo. Bruce Lee también amplió su arsenal de patadas buscando varios métodos de pateo. Desarrolló su propio método único de patadas, el cual era muy rápido y directo. Podría haber habido unos pocos

elementos más, pero es seguro decir que el Jeet Kune Do consiste principalmente en Wing Chun Gung Fu, esgrima, boxeo y el método propio y único de pateo de Bruce Lee.

La tercera escuela de Bruce Lee estaba localizada en el 628 College Street en el distrito Chinatown de Los Ángeles. Aquí, el Jeet Kune Do floreció y continuó desarrollándose. Este periodo de la vida de Bruce Lee y el desarrollo de su arte es la parte de su carrera con la que la gente está más familiarizada. La razón de esto, por supuesto, es que a medida que se iba convirtiendo en una estrella cada vez más prominente de la TV y las películas, logró más exposición para sí mismo y su arte marcial del Jeet Kune Do. Fue durante esta época en la que escribió varios artículos para revistas de artes marciales y fue entrevistado extensamente en todos los tipos de medios. También viajó extensamente dando demostraciones de su Jeet Kune Do.

¡Desgraciadamente, el 20 de Julio de 1973, el mayor artista marcial del mundo falleció!. Tras su muerte sus estudiantes no sabían qué camino tomar. Algunos de ellos continuaron entrenando, otros lo dejaron y desaparecieron. Algunos de ellos siguieron por su cuenta enseñando y compartieron su conocimiento con otros. ¡Gracias a Dios hay varios estudiantes de cada periodo que siguen vivos y con salud y enseñando el arte de Bruce Lee! ¡Si no fuera por ellos, el conocimiento se habría perdido!

El aprendizaje del arte de Bruce Lee es como juntar un gran puzzle. Cada periodo de desarrollo contiene importantes piezas del puzzle. Cuanto más aprendes de cada periodo, más completo se vuelve tu puzzle. Bruce Lee tenía una tendencia a trabajar con el estudiante en lo que podía hacer mejor y limar este aspecto de su entrenamiento hasta sacarle punta. También tenía tendencia a usar a ciertos estudiantes como conejillos de indias para afinar ciertas habilidades especiales propias. Por supuesto, a estos estudiantes no les importaba en absoluto porque participando en esto, ¡también estaban aprendiendo!. Lo que quiero resaltar aquí

es que cada uno de los estudiantes de Bruce Lee tiene algo único y especial que ofrecer. Si no es algo especial, ¡quizás sólo una variante en el desarrollo de una técnica u otra forma de entrenar una técnica!.

La razón por la que hoy en día llamamos Jun Fan/Jeet Kune Do al método original de Bruce Lee (Jeet Kune Do), es que uno no está completo sin el otro. No puedes aprender sólo Jun Fan Gung Fu y afirmar que tienes un completo conocimiento del método de lucha de Bruce Lee. No puedes aprender sólo Jeet Kune Do afirmar que tienes un completo conocimiento del método de lucha de Bruce Lee. Tienes que buscar y explorar el Jun Fan Gung Fu y el Jeet Kune Do para comprender la imagen completa. El término Jun Fan/Jeet Kune Do significa la totalidad de su proceso de aprendizaje. También ayuda a aprender lo máximo posible sobre el Wing Chun Gung Fu, de modo que puedas entender mejor las raíces del sistema. He entrenado con instructores de Wing Chun en varias ocasiones y ¡continuaré haciéndolo cada vez que tenga la ocasión! ¡Tan sólo solidifica mi conocimiento y comprensión del Jeet Kune Do aún más! Cuando se construye un rascacielos, ¿empieza el equipo de construcción a construir por el tejado del edificio? ¡Tomad nota!. ¡El Wing Chun Gung Fu debería ser una parte importante de tu entrenamiento! Si no podéis encontrar un instructor de Wing Chun, os sugeriría los libros y videos del Sifu Randy Williams. ¡Son, con diferencia, los mejores que he visto nunca!.

Si estás interesado en entrenar en Jeet Kune Do y pertenecer a alguna organización, ¡tened cuidado con los fraudes! No estoy diciendo que sólo porque un instructor no pertenezca al Núcleo del Jun Fan Jeet Kune Do no sea legítimo. Sólo significa que podría llevar más búsqueda en su trasfondo y sus métodos probar su legitimidad. Hay varios instructores buenos que no están certificados y no les importa estar certificados. Esto se debe principalmente a todos los politiqueos y confusión íntimamente asociados con el arte de Bruce Lee en estos días. Después de todo, un certificado es simplemente un pedazo de papel que

puede ser destruido fácilmente en cualquier momento. ¡El conocimiento y la habilidad en Jeet Kune Do puede permanecer contigo toda la vida!. ¡Nadie puede arrebatarte eso!.

Gran parte del politiqueo y la confusión relacionada con el Jeet Kune Do realmente se refiere a quién está y quién no está autorizado a enseñar sus rasgos de inmadurez, celosía y la búsqueda del todopoderoso dinero. Se ha dicho una y otra vez que no hay dos practicantes de Jeet Kune Do exactamente iguales. ¡Así es como se supone que debe ser! Si el instructor A quiere aprender y enseñar al arte original y el instructor B quiere seguir la ruta de los "conceptos", ¿hace eso a uno mejor que al otro? ¡No! Simplemente han escogido senderos diferentes, y ninguno de ellos debería ser castigado por su decisión.

Las tres líneas principales del Jeet Kune Do son: (1) Simplicidad, (2) Ser directo (3) Actitud No-Clásica. Simplicidad significa que haces lo que es necesario para lograr la tarea por los medios más eficientes posibles sin ningún movimiento o acción no-crítica. La simplicidad no siempre es fácil de aprender y a menudo es muy difícil de llevar a cabo. Ser directo significa que el ataque debería tomar la ruta más corta sin ningún movimiento establecido preparatorio o telegráfico. Como Bruce Lee diría, "¡Usa el arma más larga con el objetivo más cercano!". No-Clásico significa que la técnica se desarrolla de un modo práctico, no tradicional, poniendo el énfasis en golpear al objetivo con la mayor velocidad y potencia. En otras palabras, ¡hacer daño!. ¡No te preocupes por si la técnica queda "bonita" o no! El Jeet Kune Do tiene que ver con la defensa personal efectiva, no con ganar competiciones de formas.

Esto no significa, no obstante, que cualquier cosa sea Jeet Kune Do. Hay una postura específica. Hay patrones específicos de desplazamiento, golpes, patadas, movimientos defensivos, ejercicios de energía / sensibilidad, métodos de entrenamiento y estrategias de ataque. Antes de que me meta demasiado en discutir qué es el Jeet Kune Do, permítanme describirles lo que no es.

En una verdadera clase de Jeet Kune Do, hay muchas cosas que veréis y no veréis. A continuación hay una lista de cosas que no deberíais ver:

1. Uniformes clásicos con cinturones o fajas (recuerda la actitud no clásica del entrenamiento).
2. Instructores descalzos y estudiantes (el Jeet Kune Do mira a todo desde un punto de vista práctico; el entrenamiento descalzo no es muy práctico).
3. Posturas bajas o rígidas con una o las dos manos en la cadera (el Jeet Kune Do tiene el bai jong, o en guardia, posición que es altamente móvil y efectiva tanto para ataque como para defensa).
4. Golpear desde una posición donde la mano está en la cadera o se lleva la mano hacia atrás para golpear (el Jeet Kune Do prepara al estudiante para golpear desde donde quiera que pueda estar la mano, con un movimiento no telegráfico).
5. Levantan la rodilla antes de lanzar una patada (las patadas del Jeet Kune Do utilizan la ruta más directa al objetivo, usando el trabajo de pies, cintura y acción de la cadera apropiados para lograr potencia).
6. Movimientos de bloqueo rígidos, clásicos (el Jeet Kune Do prefiere el golpe de parada, o la patada de parada, usando un quite simultáneo si es necesario).
7. Katas, Kuens o Hyungs (No se practican formas en el Jeet Kune Do).
8. Golpear, patear y defenderse con el lado fuerte atrás (el Jeet Kune Do prefiere poner el lado potente delante, donde puede ser más efectivo).
9. Ataques y movimientos defensivos anchos o circulares que gastan energía (los movimientos del Jeet Kune Do son simples, directos y no-clásicos).

10. Uso excesivo del puño horizontal para golpear (los puñetazos de Jeet Kune Do usan la estructura del puño vertical para una mayor eficacia y mejor protección de la línea central mientras se golpea).

11. Uso de terminología extranjera diferente de la china (excepto en las escuelas de "conceptos" donde la terminología de artes diferentes del Jeet Kune Do es utilizada).

12. Énfasis en gruñir o hacer reverencias cada vez que pasas por en medio (el Jeet Kune Do tiene un saludo que se usa antes y después del entrenamiento, cuando un estudiante entra en clase tarde y antes y después de un combate de entrenamiento).

13. Trabajo de pies realizando patrones anchos o de barrido, desde una posición baja, estática (el trabajo de pies de Jeet Kune Do es ligero, rápido y al grano sin movimientos telegráficos).

14. Combates sin contacto (el Jeet Kune Do prefiere el contacto para preparar a los estudiantes para la realidad en las calles).

15. Practicar todas las técnicas golpeando al aire solamente (el entrenamiento de Jeet Kune Do usa guantes focus, escudos para las patadas, paos de thai boxing, el saco de pared de wing chun, el wooden dummy, el saco pesado, el saco de doble fondo y otros aparatos de golpeo de tal forma que el estudiante acondicione sus armas de golpeo mientras aprende a golpear con velocidad, potencia y precisión).

Hay muchas cosas más que deberían añadirse a esta lista, pero por ahora ya deberíais tener una idea básica de las cosas que no deberíais ver en una verdadera clase de Jeet Kune Do. Podría haber algunas excepciones con algunas cosas de la lista, generalmente dependiendo de si el practicante está entrenando en los métodos originales de Bruce Lee o en los conceptos del Jeet Kune Do.

Principalmente depende del instructor bajo quién han entrenado y de qué periodo procede su conocimiento (Seattle, Oakland o el Chinatown de Los Ángeles).

Ahora hablaremos de las cosas que deberíais ver en una clase de Jeet Kune Do. La atmósfera debería ser más relajada que en una clase tradicional. Los estudiantes están vestidos con ropas cómodas que les permiten moverse bien mientras entrenan. Los estudiantes deberían ser libres de hablar con los demás durante el entrenamiento para comentar la medida de sus progresos. Todo lo que se practica debería servir para un propósito definido. En el verdadero Jeet Kune Do, nada se hace sólo por el hecho de hacerlo, todo sirve a un propósito.

Una de las primeras cosas a considerar es la posición de lucha, o el ejercicio de posición de las armas, como a veces lo llamamos. Este es un tema quisquilloso, porque ninguna postura es perfecta para todas las situaciones. Hay, no obstante, una posición desde la que es más favorable empezar. En Jeet Kune Do, nos referimos a esta posición como la posición bai jong (en guardia). Según Bruce Lee, en la posición de lucha, el lado potente debería estar delante. Esto sitúa tus armas más poderosas más cerca de tu objetivo, donde pueden ser usadas mejor de un modo no telegráfico. Una buena posición de lucha debería ser altamente móvil y multifuncional, ofreciendo buenas capacidades tanto defensivas como ofensivas. La posición bai jong de Jeet Kune Do (también escrito a veces como bi jong o by jong) tiene todas estas cualidades y más.

La movilidad, quizás más que cualquier otra cosa, es más mucho más acentuada en todo programa de entrenamiento de Jeet Kune Do. El trabajo de pies es ligero, rápido y económico. Debes tener buen trabajo de pies para cerrar el hueco sin ser golpeado, para atacar con el máximo de velocidad y potencia y con tus herramientas y para evadirte y contrar un poderoso ataque de un oponente. Un buen luchador usará patrones de desplazamiento lineares, laterales, angulares y circulares. Estas habilidades es necesario que las adquieras independientemente del nivel en el que quieras estar. El mayor énfasis en el trabajo de pies del Jeet

Kune Do es la intensidad explosiva. Esta intensidad puede verse en la habilidad de entrada del luchador de Jeet Kune Do.

Para maximizar el uso de las herramientas (armas de golpeo), se pone énfasis en tres niveles de lucha en Jeet Kune Do. Son el nivel largo, medio y corto. En una verdadera clase de Jeet Kune Do, deberías ver elementos de entrenamiento en los tres niveles. Una vez que el luchador entiende las herramientas aplicadas en cada nivel, y cómo aplicarlas, está en el buen camino para desarrollar una buena habilidad ofensiva.

Parte del nivel largo es lo que se conoce como la medida de la lucha. Esta es la distancia optima a la que quieres mantenerte cuando no estás atacando. Cuando estás a sólo un paso de ser capaz de alcanzar al oponente con tu arma más larga, a eso se le llama estar al borde de la medida de la lucha. Esto te da más tiempo de reacción contra el ataque del oponente, así como para ponerte en una posición donde estás sólo un paso alejado de tu oponente. Esto te permitirá cerrar el hueco rápidamente con un ataque tuyo.

El nivel largo se define como la distancia desde la que no puede haber contacto hasta la distancia donde puedes alcanzar al oponente usando el principio del arma más larga de Bruce Lee contra el objetivo más cercano. Ejemplos de esto serían la patada lateral con la pierna delantera a la rodilla del oponente o el finger jab con la mano delantera a los ojos del oponente. El nivel largo es básicamente un nivel "seguro" donde puedes probar las reacciones de tu oponente sin correr demasiado peligro de ser golpeado. Esto puede hacerse usando la finta o probando ataques que parecen en cierto modo amenazas.

El nivel medio es el nivel de combinación primario. Patadas, puñetazos, atrapes y movimientos de agarre pueden ser aplicados desde un nivel medio. En otras palabras, es donde realmente puedes "mezclarte" con el oponente. Este es el nivel principal donde los movimientos simples y de atrape tienen lugar. Por regla

general, para cuando un oponente se está acercando al nivel medio ya debería haber acabado todo. Si has afinado apropiadamente tus habilidades de intercepción, aquí es donde todo debería haber acabado para el oponente.

El nivel corto comienza donde puedes golpear al oponente con cabezazos, rodillas y codos. También es aquí donde tiene lugar movimientos de agarre tales como ahogamientos, estrangulaciones y roturas de cuello. Este es realmente un nivel mortal, debido a la seria naturaleza de las herramientas que pueden aplicarse. Si es necesario, podríais ir al suelo con el oponente en este nivel, pero es preferible mantenerse sobre de pie.

Muchos practicantes de Jeet Kune Do han cogido el hábito de referirse a "cuatro" niveles de combate (pateo, puñetazos, atrape y agarre). En realidad, estos no son niveles, sino categorías de técnicas. Si buscas atenta y concienzudamente a través de todos los escritos disponibles de Bruce Lee, encontrareis referencia a tres niveles de combate, no cuatro.

A pesar de que el ataque es el objetivo principal del luchador de Jeet Kune Do, sondear la habilidad defensiva es además de gran necesidad. Un buen movimiento defensivo tiene varias características definidas. Será rápido, económico y efectivo. No debería haber un bloqueo duro. Esto se considera como energía malgastada y sería usado sólo como último resorte por el practicante de Jeet Kune Do. El practicante de Jeet Kune Do prefiere la parada, que es una redirección de la fuerza que viene. Esto permite la continuación del flujo de la energía en el ataque y la defensa.

¡El método preferido de defensa en Jeet Kune Do es el ataque!. El luchador de Jeet Kune Do está siempre pensando en golpear, golpear, golpear y golpear un poco más. El siguiente método preferido es el lin sil die dar, o ataque y defensa simultánea. Esto es mucho mejor que bloquear primero y luego contrar; aproximación defendida por tantas artes marciales hoy en día. Lin sil die dar

consiste en parar el ataque del oponente mientras desarrollamos un ataque propio a una línea abierta. Los movimientos específicos, conocidos como los ejercicios de las cuatro esquinas, ayudan al practicante de Jeet Kune Do a refinar esta habilidad. Una versión incluso más económica es lo se conoce como apalancamiento escurridizo. Cuando el ponente ataca, lanzas un ataque propio rápido, potente, en la misma línea, desviando su ataque de su trayectoria con un apalancamiento y permitiendo a tu ataque llegar con éxito a su objetivo. El finger jab y el puñetazo recto vertical son los más usados para lograr esto.

En etapas más avanzadas, el luchador de Jeet Kune Do simplemente intercepta el movimiento del oponente con un potente ataque. En este caso, tu ataque es tu defensa. Jeet Kune Do es la nomenclatura china para "camino del puño interceptor". Usar la mano para interceptar se refiere a un golpe de parada. Usar el pie para interceptar se refiere a una patada de parada. La intercepción es una habilidad altamente deseable en el arsenal del luchador. El daño es causado inmediatamente al atacante, psicológicamente y físicamente.

El factor más importante en el entrenamiento del luchador de Jeet Kune Do es el entrenamiento de la energía / sensibilidad. Cada movimiento ofensivo y defensivo tendrá un cierto tipo de energía y un cierto ángulo de flujo para esta energía. Para entender mejor la energía y el flujo de movimiento y cómo usarlo en su provecho, el practicante de Jeet Kune Do tiene una serie de ejercicios de energía / sensibilidad. Se llaman ejercicios de sensibilidad porque desarrollan la habilidad del luchador para sentir los distintos tipos de energía en el contacto con el oponente. A los ejercicios de sensibilidad se les llama a veces "manos pegajosas". Un alto nivel de movimiento y sensibilidad direccional es necesario para lograr un buen nivel en los ejercicios de atrape de mano.

Mediante el chi sao, o manos pegajosas, el luchador de Jeet Kune Do desarrolla lo que se conoce como "energía fluyente". Esta energía fluyente puede compararse con el agua. El agua que fluye encontrará la grieta más pequeña y penetrará en

ella. La energía fluyente permitirá al luchador de Jeet Kune Do sentir la más pequeña apertura en la defensa del oponente y la penetrará con un ataque. Seong chi sao, o manos pegajosas de doble brazo, desarrolla la sensibilidad del luchador en un movimiento circular. Don chi sao, o brazo pegajoso, desarrolla la sensibilidad del luchador en el movimiento en línea recta. Chi gerk, o piernas pegajosas, desarrolla la sensibilidad en las piernas para los barridos, desvíos y patadas de contra. Otros ejercicios de energía / sensibilidad usados en el entrenamiento de Jeet Kune Do son los ejercicios de cruce de energía, ejercicio de la primavera armoniosa, ejercicio de conmutador de lop sao, ejercicio de ciclo de lop sao y varios ejercicios de conexión. Los practicantes de mayor nivel de Jeet Kune Do pueden pegarse, atrapar y golpear con velocidad cegadora e increíble precisión con los ojos vendados debido a esta área altamente especializada de entrenamiento. Si los ejercicios de energía / sensibilidad no están ahí, entonces, definitivamente no es Jeet Kune Do.

Los ejercicios de manos pegajosas combinados con ejercicios de atrape con un punto de referencia desarrollan en el luchador de Jeet Kune Do lo que se conoce como "reflejo contacto". Esta es una habilidad neuromuscular altamente refinada. Esto permite al luchador responder inmediatamente con el movimiento correcto basado en la energía recibida del movimiento del oponente. Puedes aprender sólo la mecánica del atrape, pero sin el entrenamiento de la energía / sensibilidad carecerás de la habilidad para reaccionar ante la energía del oponente con el atrape correcto. Entonces te encontrarás, como dice el viejo dicho, "en el lugar equivocado en el momento equivocado".

Otras parte importante del entrenamiento y estrategia en el Jeet Kune Do son los cinco caminos de ataque de Bruce Lee. En el curso de su desarrollo, Bruce Lee se dio cuenta de que hay esencialmente sólo cinco formas de las que puedes atacar a un oponente. Cada ataque de mano vacía jamás concebido caerá en una de estas cinco categorías, las cuales fueron primero claramente definidas por Bruce

Lee. Muchos luchadores prominentes tales como Joe Lewis y Dan Anderson han aplicado estos cinco caminos de ataque para mejorar su actuación en el ring.

El intenso entrenamiento físico es obligado en el Jeet Kune Do. Bruce Lee enfatizaba en la preparación física una y otra vez con sus estudiantes. Esta incluirá entrenamiento cardiovascular, flexibilidad y entrenamiento de fuerza. El acondicionamiento cardiovascular puede llevarse a cabo mediante ejercicios aeróbicos, carrera, ciclismo, comba, subir escaleras, remo, natación, sombra y ejercicios de desplazamiento / movilidad. La flexibilidad puede lograrse implementando una rutina seria de estiramiento consistente en al menos dos sesiones de quince minutos al día. Es también una buena idea estirar antes de cualquier actividad física intensa tales como el entrenamiento cardiovascular, entrenamiento de fuerza o sparring. Para lograr los mejores resultados, los movimientos de estiramiento deberían asemejarse a los movimientos que vas a ejecutar. La cintura, parte baja de la espalda, la unión de la cadera y la flexibilidad del tendón de la corva son extremadamente importantes justo antes de participar en una clase. El entrenamiento de fuerza puede lograrse a través del uso de isométricos, entrenamiento de concentración estática, pesos libres, máquinas de pesas, pliométricos, entrenamiento de potencia, gimnasia y calisténicos. Un programa combinando todo lo mencionado es incluso mejor. Cada practicante de Jeet Kune Do debería también experimentar un montón de combate bueno y duro con equipo protector. Esto trae junto con los beneficios de todo el entrenamiento físico, el acondicionamiento del cuerpo para los impactos, desarrolla la confianza, movilidad, timing, potencia, reflejos, nivel de atención y resistencia del luchador.

El entrenamiento con equipo especial también es necesario. Este entrenamiento afina los atributos y herramientas del luchador. Los practicantes de Jeet Kune Do usan varias piezas únicas de equipo para este propósito. El guante focus es un blanco de mano usado para desarrollar la velocidad, precisión y potencia de los puñetazos, patadas, cabezazos, rodillazos, codazos y combinaciones. El escudo

de pateo se usa para desarrollar la precisión y la explosividad de las técnicas de pateo. Los paos de thai se usan para desarrollar patadas de gancho penetrantes y potentes que rompen piernas y aplastan costillas. El saco de doble fondo se usa para desarrollar el timing, velocidad, potencia y reflejos. El saco de velocidad se usa para desarrollar la velocidad de mano, timing, coordinación y resistencia del tronco superior. El saco de doble fondo y el saco de velocidad también son excelentes para el desarrollo de la coordinación ojo-mano. El saco pesado se usa para desarrollar la potencia y la precisión en técnicas sencillas y combinaciones. El saco de pared de Wing Chun se usa para desarrollar la potencia y precisión en los puñetazos rectos en rotación y también acondiciona los nudillos para el impacto. Otra pieza útil del equipo de entrenamiento es un pedazo de papel o una radiografía. Colgad el papel o radiografía de una cadena pesada o que un compañero te la sujete. Puesto que no hay miedo de dañarte la mano en el impacto, puedes practicar el golpeo con la máxima velocidad. Esto es especialmente útil para el entrenamiento del finger jab.

Una de las piezas de entrenamiento más útiles para el practicante de Jeet Kune Do es el mook jong, o wooden dummy, del sistema Wing Chun del gung fu chino. Esta es otra pieza de equipo que te permite entrenar sólo cuando no tienes compañeros disponibles. El dummy consiste en una cabeza, tronco, dos brazos superiores, un brazo inferior y una extensión inferior que representa la pierna delantera de un oponente. Todos los movimientos defensivos y ofensivos pueden realizarse en el dummy. Es fantástico para desarrollar tus habilidades de lin sil die dar. El dummy es una herramienta increíble para el desarrollo de las habilidades de atrape de mano. Golpear el dummy y realizar movimientos defensivos en él también acondiciona a los brazos y piernas para el impacto. El mook jong era una de las piezas de equipo de entrenamiento favoritas de Bruce Lee.

ANEXO D. HISTORIA DEL JEET KUNE DO EN COLOMBIA

Los antecedentes del linaje⁶⁰ de Bruce Lee en Colombia, tienen sus vestigios a finales de los años 80's y principios de los 90's, gracias diferentes personas que tuvieron la oportunidad y el privilegio de tener contacto con el legado de Bruce Lee, en los Estados Unidos, y que tuvieron un paso fugaz por nuestro país.

La práctica del Jeet Kune Do en Colombia bajo la guía de Ricardo Vargas⁶¹ tiene sus orígenes cuando se conforma un grupo privado de entrenamiento, con la guía y enseñanza a cargo de Emmanuel Pius Chacha, un seminarista misionero proveniente de Tanzania, amigo personal y compañero de estudios de la Maestría en Teología de Ricardo Vargas. Emmanuel y Ricardo lideraron y consolidaron la iniciativa de fundar y conformar este grupo que entrenamiento durante varios años, y que se consolidó con la vinculación de un grupo selecto de estudiantes de la Pontificia Universidad Javeriana, que posibilitaron desarrollar un proceso de entrenamiento continuo, enmarcado en la amistad y el compromiso de sus miembros.

En el año 2005, el grupo continúa sus entrenamientos, durante los primeros seis meses en la Pontificia Universidad Javeriana, luego el grupo intensifica sus entrenamientos y prácticas en diferentes escenarios de la ciudad de Bogotá., luego de la partida de Emmanuel Pius Chacha hacia la ciudad de Buenos Aires, Argentina. En el mes de Septiembre Ricardo Vargas viaja a la ciudad de Los

⁶⁰ Linaje procede de la voz latina línea. Según el Diccionario de la Real Academia Española, procede del provenzal *linhatge* o del catalán *llinyatge* que significa la ascendencia o descendencia o serie de descendientes en cualquier familia o persona considerada como primer progenitor o tronco común. <http://es.wikipedia.org/wiki/Linaje>

⁶¹ Ricardo Vargas pertenece a un grupo selecto de instructores certificados a nivel mundial, es el primer latinoamericano (Colombiano) personalmente entrenado y certificado como Instructor Profesional de Jeet Kune Do por Jerry Poteet, estudiante original y de primera generación del legendario Bruce Lee. Actualmente Ricardo Vargas es el presidente de la Asociación Colombiana de Jeet Kune Do. Ricardo Vargas es Licenciado en Filosofía y Magíster en Teología de la Pontificia Universidad Javeriana, docente universitario y consultor, con amplia experiencia en procesos de formación integral en instituciones educativas y empresariales.

Ángeles en los Estados Unidos, para entrenar personalmente con Jerry Poteet⁶², discípulo directo de primera generación del legendario Bruce Lee y autoridad mundial en el Jeet Kune Do, quien luego de un proceso de entrenamiento intensivo y riguroso certifica y otorga a Ricardo Vargas el grado de Instructor Profesional de Jeet Kune Do, y le confiere la misión de promover y preservar el Jeet Kune Do en Colombia y Suramérica. A su llegada, Ricardo Vargas reúne a sus discípulos más antiguos (entre ellos Jorge Pinzón) para continuar con el proceso de entrenamiento y transmitir las enseñanzas y experiencias vividas luego de su certificación y entrenamiento con Jerry Poteet en la ciudad de Los Ángeles, California, (EE.UU.)

En los últimos meses del año 2005, Ricardo Vargas es invitado a realizar una serie de notas y reportajes en diferentes medios de comunicación como reconocimiento a su labor como sucesor legítimo del linaje de Bruce Lee. En el mes de Diciembre, con la colaboración de Salvador Anaya, Ricardo organiza el primer seminario de Jeet Kune Do, al cual asistieron maestros y estudiantes de diferentes artes marciales, así como medios de comunicación que registraron el evento.

A comienzos del año 2006, Ricardo Vargas continúa su proceso de enseñanza en la academia Dojo Templo del Silencio, gracias a un acuerdo con el Director de esta institución Salvador Anaya. En el mes de Mayo, Ricardo Vargas y sus estudiantes continúan sus entrenamientos durante un corto periodo en un escenario privado al norte de la ciudad. Al finalizar el mes de Julio, Ricardo Vargas establece un convenio con Álvaro León, director de la Academia de Artes

⁶² Jerry Poteet es uno de los pocos estudiantes originales de primera generación de Bruce Lee. Fue el segundo estudiante admitido en la escuela de Bruce Lee (Jun Fan Gung Fu Institute) ubicada en Chinatown en Los Ángeles, EEUU. Jerry Poteet fue uno de los cinco individuos privilegiados que conformaron el grupo elite que seleccionó y entrenó por invitación personal en privado con Bruce Lee a puerta cerrada en su casa. Actualmente a nivel mundial se le reconoce como «*The conscience of Jeet Kune Do*». El editor de la revista especializada en artes marciales, *Inside Kung-Fu*, lo proclama como “*Indiscutiblemente el mejor instructor de Jeet Kune en el mundo*”. POTEET, Jerry. *Jerry Poteet’s Jeet Kune Do Secrets. Volume 1*. Unique Publications, 2006, pág. 163-164

Marciales Chinas Huan Long, en donde Ricardo Vargas continuaría transmitiendo sus enseñanzas.

Finalizando el año 2006, en el mes de Noviembre, Ricardo en compañía de su discípulo más antiguo, Jorge Pinzón, continúan compartiendo en el occidente de la ciudad Bogotá, en inmediaciones al complejo deportivo El Salitre. Luego de seis meses en este espacio, Ricardo Vargas y Jorge Pinzón, trasladan su grupo de entrenamiento en Mayo de 2007, a la Avenida Suba con Calle 105 al norte de la ciudad de Bogotá. En este mismo mes, Ricardo viaja a la ciudad de Ibagué para realizar un seminario, y además viaja a la ciudad de Los Ángeles (EE.UU.), para asistir a un seminario de entrenamiento y actualización con el maestro Jerry Poteet. Tras ocho meses en la sede ubicada en la Avenida Suba, Ricardo y Jorge, deciden trasladar el grupo de entrenamiento a un nuevo lugar. El 1° de Febrero de 2008, Ricardo y Jorge, a través de un convenio con el Gimnasio IRON BODY establecen su centro de entrenamiento muy cerca de su antigua sede en la Calle 106 No. 59 – 21 en el sector de Puente Largo, en el barrio Pasadena al norte de la ciudad.

A mediados del mes de Julio, Ricardo viaja nuevamente a los EE.UU., pero en esta ocasión su destino sería la ciudad de Seattle, para asistir al 35 aniversario para conmemorar la muerte de Bruce Lee. Este evento fue organizado por la Bruce Lee Foundation, en cabeza de Linda Lee y Shannon Lee, esposa e hija de Bruce Lee, y por algunos sus estudiantes originales. Ricardo fue el único invitado y asistente de toda la región, y en dicho evento tuvo la oportunidad de recibir instrucción de varios estudiantes originales y de establecer vínculos con la Bruce Lee Foundation. A finales del mes de Julio Ricardo y Jorge, nuevamente trasladan su sede de entrenamiento dado que el lugar donde entrenaban sería demolido. El nuevo sitio de entrenamiento abre sus puertas en la Calle 100 con Carrera 61, en donde se desarrollan actualmente los entrenamientos.

ANEXO E. LISTA DE ACADEMIAS DE ARTES MARCIALES EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ

ACADEMIA DE ARTES MARCIALES SIULAM (PULIDO CABALLERO JAIRO A.)

Cr80 45-31 S

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 4547409,(57) (1) 4803641

ACADEMIA TEMPLO DE LAS ARTES MARCIALES SHIBUMI (ROMERO ROMERO GILDARDO)

Av. (Cr) 58 127-42

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 6176675

ACADEMIA ARTES MARCIALES EL TIGRE KICKBOXING

Cl 18 Sur 21-25 P 2

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2722885

ACADEMIA INTERNACIONAL DE ARTES MARCIALES KEN-JITSU (RINCÓN PEDRO NEL)

Cl 63 17-54

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2490602

INSTITUTO DE ARTES MARCIALES LU-AU-CHI/TAI CHI CHUAN (CHINCHILLA GAITÁN LUIS AUGUSTO)

Cl 38D Sur 68J-68

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 7240470

CENTRO PARA LA INVESTIGACION DE LAS ARTES MARCIALES CHINAS EN COLOMBIA (FERNÁNDEZ OBREGÓN EDGAR)

Cl 169 48-10 Int 4 Of 401

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 5280270

ESCUELA COLOMBIANA DE ARTES MARCIALES KUNG FU Y HAPKIDO

Cr 76 38-81 Sur P 2

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 4500194

ACADEMIA DE ARTES MARCIALES CHINAS HUAN LONG-KUNG-FU TAI-CHI (LEÓN MEDINA ALVARO)

Cr 74 24-09 Brr. Modelia

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2956728

ACADEMIA DE ARTES MARCIALES Y ESCUELA DE FORMACIÓN DEPORTIVA JOGU EL LEÓN (GUTIÉRREZ LÓPEZ JORGE ENRIQUE)

Parque Metropolitano El Tunal

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 5627283

CENTRO DE CULTURA ORIENTAL Y ARTES MARCIALES CHINAS "CIRCULO DEL DRAGON" (GÓMEZ D'ALEMAN JORGE ALEXANDER)

Cl 39 A 20-35 Ap 302

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 340296

KARATE-DO GODOKAI (RIVERA ALVAREZ WILMER)

Cl 5 31A-04 Apto 401

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2473827

CASA DE RETIRO IBARAGI (LASSERE MICHELE)

Vereda Catalamonte - Tena

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2485080,(57) (1) 2355712

HANA DEPORTIVAS (RANGEL PILAR)

Cl 48 73-59

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 5473583

LIGA DE KARATE DO DE BOGOTA

Av68 Cl 63 U-Deportiva El Salitre

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 6606256

SHORIN-RYU KARATE INTERNACIONAL (URREGO ROJAS CARLOS ALFONSO)

Cl 106 17-58

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2142826

AIKIKAI DE COLOMBIA

Cr 59C # 128B -72 Las Villas

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2265236

BORGES JOELSON (JOELSON BORGES)

Cl 56 7-50 Apto 201

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2481414

TEMPLO SHAOLIN CRISTIANO (BERNAL MARIO ALFONSO)

Av. Caracas 50-88 S

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 7604429

ASOCIACIÓN TIERRA PURA (ROCABADO ROBERTO)

Cr88 A 21-75 Casa 28

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2661500

OKINAWA DEPORTES (CARVAJAL VÍCTOR)

Tr73 C Bis 38-04 S

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2731718

UNIYOGA-YOGA UNIVERSAL (AGUDELO LUIS ALIRIO)

Cr45 A 101-30

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 6223361

ACADEMIA INTERNACIONAL DE TAEKWON-DO ITF (CAMELO GONZALO)

Cr14 A Bis 108-45

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 6006029

ACADEMIA DE TAEKWON-DO CHON-JI (PUERTO JORGE H.)

Av. Suba 128-80

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2265475

DOJO PASSAI

Cr 23 139-63

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2585709

ESCUELA MUSSO DE AIKIDO (ABREU TORRES MARCELA)

CI 58 14A-23

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 5472944

KEON-SHI

Dg 151 # 34-23 P- 2

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2583804,(57) (1) 2583797

ACADEMIA COLOMBIANA DE TAEKWONDO (HERNÁNDEZ GONZÁLEZ LUIS EDUARDO)

Cr 19 72-25 31

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2121886

ACADEMIA GYM TAEKWONDO (ORTIZ DE JULIA)

CI 23 42-15

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2445370,(57) (1) 3690623

ACUARIUS INSTITUTO DE YOGA (AG FRATERNIDAD UNIVERSAL SERGE RAYNAUD FERRIERE AC)

Cr 6 47-24

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2458613

ESCUELA JARDIN INTERIOR NAITEI (MUNAR G. BLANCA I.)

CI 105 46-13

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2564670,(57) (1) 2578321

ESCUELA DE TAICHICHUAN ESTILO YANG (QI TIANSHU)

Cr 12A 79-64

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 5313201

ACADEMIA DE TAEKWONDO CHANG HUN - I.T.F. (CAMACHO MORENO JORGE EDUARDO)

CI 140 16-30

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 4805458

ESCUELA MUNDIAL KUNG-FU HAPKIDO (RODRÍGUEZ DÍAZ ALFONSO)

Cr11 61-46 P-2

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 3456129

ACADEMIA NINTAI BUJINKAN NINJUTSU (JARAMILLO FELIPE)

CI 24 B 81 D-11

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2631340

CLUB DEPORTIVO DE HAPKIDO CONDOR (GARCÍA JAIME)

CI 18 Sur 27-50

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2032197

ACADEMIA COREANA DE TAEKWONDO FUNDACION CULTURAL COLOMBO-COREANA (DUK LEE KYONG)

Cr 15 A 125-02

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 6206159

ESCUELA INTERNACIONAL DE JAPÓN CINTAS NEGRAS ROZO KAI COLOMBIA (ROZO A. JAIRO)

CI 166 21-13

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 6726694

ORGANIZACION INTERNACIONAL DE KARATE KYOKUSHIN KAI COLOMBIA (FUNDACIÓN IKO COLOMBIA)

Cr30 90-63

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2574114

ACADEMIA DE KUNG-FU HUNG SING CHOY LEE FUT (TORRES LUIS EDUARDO)

Cr57 126 A-18

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2263409

BUJINKAN NINJA TATSUJIN DOJO (ESTRADA ESPINOSA ALEJANDRO)

CI 88 A 26-51

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 6917585

**INTERNATIONAL KANBUSHINKAI MARTIAL ARTS FEDERATION DOJO TEMPLO DEL
SILENCIO (ANAYA GRIMALDOS SALVADOR)**

Av. 72 70G-39

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 4304167

NINJUTSU BUJINKAN DÔJÔ DE COLOMBIA BUDO TAIJUTSU (SANÍN M. GUSTAVO A.)

CI 119 19-44

Colombia - Distrito Capital, Bogotá

Teléfonos: (57) (1) 2138497

ANEXO F. LISTA DE SITIOS WEB DE ARTES MARCIALES EN COLOMBIA

<http://www.aikikaidecolombia.org>

<http://www.aikikaidecolombia.com/>

<http://www.aikidocolombia.com>

<http://www.cheongkyumkwancolombia.com>

<http://www.casakoreaworldhapkidofederation.org>

<http://www.ciamhapkido.com/>

<http://www.dojonintai.com>

<http://www.ikocolombia.org>

<http://www.godokai.com>

<http://www.karatekids.com.co>

<http://www.academialuisvictoria.com>

<http://www.bujinkandojocolombia.com/>

<http://www.bujinkan.com.co>

<http://www.ebmascolombia.com>

<http://www.kamurozan.com>

<http://www.ninpocolombia.com>

<http://www.ninjutsucolombia.com>

<http://www.ninjutsu.com.co/>

<http://www.bujinkancucuta.com>

<http://www.dojonindokai.com>

<http://www.tkdcolombia.unlugar.com/index.htm>

<http://www.ligataekwondobogota.org>

<http://www.taekwondoboyaca.unlugar.com/>

<http://www.itf-colombia.org>
<http://academiakiudo.spaces.live.com/>
<http://www.casahwarang.com/>
<http://www.templodeartesmarciales.com>
<http://www.colombiamarcial.com>
<http://www.kuoyama-ryu.org/>
<http://templo.es.tripod.com/>
http://www.geocities.com/tkc_kungfu
<http://www.bushidojo.org>
<http://www.ken-jitsu.com>
<http://www.contacto-marcial.com>
<http://www.geocities.com/duklex>
<http://senzalaup.6te.net>
<http://www.dragonnegro.8m.com>
<http://sapiens.ya.com/aikikaicolo2003/>
<http://sapiens.ya.com/bujinkanbasso/>
<http://ebmascolombia.com/>
<http://www.angelfire.com/dragon/acatkdcoll/inicio.htm>
<http://www.templodelsilencio.com>
<http://jfbaronl.es.tripod.com/NinjutsuyAikidoenColombia/>
<http://wushucolombia.iespana.es/>
<http://dojomakoto.hys.cc/>
<http://www.bushidozen.com/>
<http://www.ammsamai.com/>

<http://federacionmundialdefreecontactdho.com/>

<http://www.ctueilonghung.col.nu/>

<http://www.artesmarcialesilyong.com>

<http://geocities.com/aikidopaz>

<http://www.asobudocol.com/>

<http://www.asociacioncolombianadetaekwondo.com>

ANEXO G. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

ENCUESTA PARA CONSUMIDORES

Fecha de realización: Día____, Mes____, Año____

1. Su sexo (marque con X):

Femenino ___ Masculino ___

2. Su actual ocupación es (por favor señale con una X la más representativa):

- Estudiante ___
 - Empleado ___
 - Independiente ___
 - Otro, ¿Cuál?:
-

3. ¿Usted practica alguna actividad física o deporte? (Marque con X)

Si ___ No ___

Si su respuesta fue afirmativa, por favor indique ¿Cuál es la actividad física o deporte que practica?

4. Si su respuesta anterior es positiva por favor señale la frecuencia con que usted lo acostumbra a hacer (Marque con una X la más frecuente):

- Todos los días ___
 - Una vez a la semana ___
 - Dos veces a la semana ___
 - Tres a cinco veces a la semana ___
 - Una vez al mes ___
 - Dos veces al mes ___
 - Otro, ¿Cuánto?:
-

5. A continuación se presentan una serie de afirmaciones relacionadas con hábitos, preferencias y percepciones. Por favor escriba el número uno (1) si usted

está de acuerdo con la afirmación, si usted está en desacuerdo por favor escriba el número (2).

- Prefiero dormir que hacer ejercicio
- Me considero una persona sedentaria
- Decido realizar alguna actividad física por mejorar mi salud y calidad de vida
- Me considero una persona de carácter o emocionalmente fuerte
- Al salir a la calle me siento seguro (a)
- Al caminar en la calle estoy atento (a) y consciente de mi entorno
- La mujer está más expuesta a ser víctima potencial de agresiones, molestias y abusos
- Me siento preparado (a) para asumir una situación de riesgo en la calle
- Considero que a la hora de defenderme de una agresión el estado físico cuenta
- Considero que al momento de proteger mi integridad la preparación psicológica es clave
- Asumo con tranquilidad los conflictos que se me presentan a diario
- Estoy en capacidad de afrontar una situación de agresión o violencia
- Invierto en mi seguridad personal
- Dedico tiempo y esfuerzo a mi desarrollo y realización personal
- Invierto en mi formación integral
- Las artes marciales son violentas
- Para practicar artes marciales hay que tener disciplina
- Para practicar artes marciales hay que tener buena condición física
- Practicar artes marciales promueve la autoestima y seguridad emocional
- Las artes marciales son un proceso de formación integral
- Las artes marciales son una opción laboral
- Las artes marciales son un estilo de vida

6. En máximo dos palabras exprese que idea viene a su mente cuando usted escucha el término artes marciales:

7. ¿Cuales considera usted son los beneficios más importantes de practicar artes marciales? (Por favor mencione 3 beneficios)

8. En pro de su formación integral, desarrollo personal y su seguridad, usted estaría dispuesto (a) tomar clases de artes marciales:

Si ___ No ___

9. De los siguientes criterios, ¿Cuáles considera son importantes o relevantes para usted, al tomar la decisión de tomar clases de artes marciales? (emplee para esto una escala de importancia en donde el número 1 (uno) es el criterio de mayor relevancia y 10 (diez) es el criterio de menor relevancia):

	El precio
	Buena ubicación de la academia
	Variedad de servicios y beneficios
	Experiencia y calidad en la instrucción
	El enfoque interdisciplinario
	La exclusividad en la enseñanza
	Que sea eficaz y seguro
	La flexibilidad de horarios
	La necesidad de seguridad
	Opción laboral

10. ¿Qué servicios le gustaría encontrar en una academia de artes marciales? (señale con una X):

- Salones de entrenamiento especializados según la practica ___
- Vestieres ___
- Parqueadero ___
- Duchas ___

- Salones de medios audiovisuales ____
 - Gimnasio ____
 - Tienda de artículos y equipos ____
 - Biblioteca de artes marciales ____
 - Otro, ¿Cuáles?:
-

11. ¿Cuánto tiempo estaría usted dispuesto (a) invertir para su formación en artes marciales (señale con una X):

- Entre 1 y 2 horas semanas ____
 - Entre 3 y 4 horas semanales ____
 - Solo fines de semana ____
 - Otro, ¿Cuánto?:
-

12. Lo que usted estaría dispuesto (a) a pagar por clases de artes marciales, sería (señale con una X):

- Menos de \$ 1000.000 ____
 - Entre \$ 101.000 y \$125.000 ____
 - Entre \$ 126.000 y \$150.000 ____
 - Más de \$ 150.000 ____
 - Otro____,
¿Cuánto? _____
-

Muchas gracias por colaboración y por su tiempo.

**ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD DIRIGIDA A MAESTROS DE ARTES
MARCIALES DE LA CIUDAD DE BOGOTÁ**

Fecha de realización: Día____, Mes____, Año____

DATOS PERSONALES DEL MAESTRO

1. Nombre completo

2. Su sexo (marque con una x):

Femenino_____ Masculino_____

3. Su último nivel de estudios es (señale con una X):

Primaria_____

Secundaria_____

Universitaria_____

Técnica_____

Postgrado_____

Maestría _____

Doctorado _____

4. ¿Qué profesión tiene?

5. Su actual ocupación es (por favor señale con una X la más representativa):

a. Estudiante_____

b. Empleado_____

c. Independiente_____

d. Otro_____,

¿cuál? _____

DEL MAESTRO Y LAS ARTES MARCIALES

6. ¿Qué arte(s) marcial(es) enseña?

7. ¿Desde hace cuanto enseña artes marciales?
8. ¿Cómo conoció y aprendió artes marciales?
9. ¿Qué lo motivo a practicar artes marciales?
10. ¿Dónde y con quien aprendió estas disciplinas?
11. ¿Qué grados o títulos posee o ha obtenido en estas disciplinas?
12. ¿Por motivo de las artes marciales usted ha viajado al exterior?
13. ¿A su criterio cuales son los beneficios de practicar artes marciales?
14. ¿Qué motivaciones usted ha identificado en los estudiantes al momento de iniciarse en la práctica de las artes marciales?
15. ¿Cuales considera usted son los valores que enmarcan la práctica de estas disciplinas?
16. ¿Qué impacto y responsabilidad tiene su labor ante la sociedad?

INFORMACIÓN DE SU ACADEMIA DE ARTES MARCIALES

17. ¿El lugar donde usted enseña es propio o alquilado?
18. ¿Dónde está ubicada su academia? (sector), ¿Es importante la ubicación de la academia?
19. ¿En promedio cuantos alumnos tiene su academia?, ¿De estos en promedio cuantos son niños, jóvenes, adultos? ¿Cuántos son hombres y cuántos son mujeres?
20. ¿A qué rangos de edades la academia ofrece sus servicios?
21. ¿En que qué días y horarios funciona su academia?
22. ¿Cuántas personas componen su planta de personal?

23. ¿En promedio cuales son los precios que maneja su academia y que servicios ofrece?

24. ¿Qué mecanismos o herramientas utiliza para promocionar su academia? (volantes y afiches, prensa, radio, televisión, revistas, internet, voz a voz)

25. ¿Su academia posee un sitio web? ¿Por qué si o por qué no?

PERCEPCIONES SOBRE EL MERCADO DE LAS ARTES MARCIALES

26. ¿En qué sector enmarcaría usted las artes marciales? (cultura, educación, recreación esparcimiento y deporte)

27. Valore el mercado y la actividad de las artes marciales usando la escala que se presenta a continuación del uno (1) al cinco (5) en el espacio ofrecido que mejor exprese su opinión sobre la frase suministrada:

Definitivamente De acuerdo Desacuerdo	Ligeramente De acuerdo	Ni de acuerdo Ni en desacuerdo	Ligeramente En desacuerdo	Definitivamente En
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

___ La situación económica del país afecta en gran medida al sector

___ La actividad de las artes marciales es rentable

___ Practicar artes marciales es costoso

___ Existe más apoyo a esta actividad en el ámbito competitivo y deportivo

___ Las artes marciales tienen una proyección laboral a futuro

___ Los artistas marciales reciben un pago justo por su labor

___ Existe respeto y ética en el desempeño de esta actividad en la ciudad

___ La inexistencia de un gremio que reúna y regule de manera seria y profesional afecta negativamente esta actividad

___ Existe un ambiente ameno para buscar opciones de agremiación en la actividad

___ Un problema de las artes marciales es la informalidad y la ausencia de profesionalismo

___ El bajo perfil del artista marcial ha generado una mala imagen de la actividad

El mercado de las AAMM afronta dificultades por los cambios y las exigencias de las nuevas tendencias

La evolución del consumidor Colombiano, cada día más experto y adaptable a las nuevas tendencias a nivel mundial como el fitness se constituyen en sustitutos y amenazas

Existen estigmas y paradigmas frente a la práctica de las Artes Marciales.

Las artes marciales constituyen una herramienta pedagógica para formar mejores seres humanos

El artista marcial debe poseer una formación integral a la par de su práctica

Las artes marciales se constituyen en una inversión en pro de la salud y la calidad de vida

El mercado de las artes marciales en nuestro medio está en su gran mayoría dirigido a los hombres

Las mujeres han incrementado su presencia en esta actividad

Los niños son un mercado potencial

28. ¿Cuál es su percepción de la situación actual del mercado de las artes marciales en Bogotá? (señale con una x):

Está en crecimiento

Se encuentra estancada

Va en proceso de declive

Pasa por un momento de cambio y evolución

30. ¿Qué impacto y responsabilidad tiene esta actividad ante la sociedad?

RECOMENDACIONES PARA EL PROYECTO

31. Si usted tuviera la oportunidad de recomendarle algo al director del proyecto relacionado con la actividad de artes marciales, ¿Que recomendaciones le sugeriría usted para que tuviera éxito el proyecto?

Muchas gracias por toda su colaboración y por su tiempo.

ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD REALIZADA EN CMD BODYTECH

INSTRUCTORES BODY SYSTEMS

Fecha de realización: Día____, Mes____, Año____

DATOS PERSONALES DEL ENTREVISTADO

1. Nombre completo

2. Su sexo (marque con una x):

Femenino_____ Masculino_____

3. Su último nivel de estudios es (señale con una X):

Primaria_____

Secundaria_____

Universitaria_____

Técnica_____

Postgrado_____

Maestría _____

Doctorado _____

4. ¿Qué profesión tiene?

5. ¿Cuál es su cargo dentro de la organización?

DEL INSTRUCTOR Y LA ACTIVIDAD

6. ¿Posee alguna experiencia previa en artes marciales?, si su respuesta es afirmativa, por favor indique que arte(s) marcial(es) practica o aprendió previamente, ¿En donde, con quien, y que títulos o grados posee en estas disciplinas?

7. ¿Qué es Body Combat?

8. ¿Desde hace cuanto enseña Body Combat?

9. ¿Cómo conoció y aprendió este sistema?

10. ¿Qué lo(a) motivo a practicar este sistema?

11. ¿Dónde y con quien lo aprendió?
12. ¿Qué grados o títulos posee o ha obtenido en este sistema?
13. ¿Por motivo de esta actividad usted ha viajado al exterior?
14. ¿A su criterio cuales son los beneficios de practicar Body Combat?
15. ¿Qué motivaciones usted ha identificado en los clientes al momento de iniciarse en la práctica del Body Combat?
16. ¿Cuales considera usted son los valores que enmarcan la práctica de este sistema?
17. ¿Qué impacto y responsabilidad tiene su labor como instructor(a) ante la sociedad?

DE LA EMPRESA Y LA ACTIVIDAD

20. ¿Quiénes son sus clientes en este tipo de actividades?, ¿Por favor realice una caracterización o indique cual es su perfil?
21. ¿La empresa conoce de sus clientes que los motiva al practicar Body Combat?
22. ¿Este sistema tiene igual acogida en hombres que en mujeres?
23. ¿Qué perfil poseen los encargados de la instrucción del sistema?
24. ¿La empresa como selecciona a los encargados de impartir instrucción en estas disciplinas?, ¿Qué se tiene en cuenta para su elección?
25. ¿En promedio en Bogotá, cuantos instructores tiene la empresa para desarrollar esta actividad?
26. ¿En promedio cuánto cuesta practicar Body Combat?
27. ¿Qué mecanismos o herramientas utiliza la empresa para promocionar esta práctica?
28. ¿Cuál es el proceso de formación de los instructores, cuánto tiempo toma, valor?

29. ¿Cuál es su percepción de la situación actual del mercado de las artes marciales en Bogotá?

- a. Está en crecimiento
- b. Se encuentra estancado
- c. Va en proceso de declive
- d. Pasa por un momento de cambio y evolución

31. ¿Qué impacto y responsabilidad tiene esta actividad ante la sociedad?

Muchas gracias por su colaboración y por su tiempo.

ANEXO H. LISTA DE ENTREVISTADOS EN PROFUNDIDAD

MASTER WILLIAM RAYO

Director de la Academia Cheong Kyum Kwan Colombia
Miembro e instructor certificado de la Korea Traditional Hapkido Federation
Cinturón Negro 5° Dan

SENSEI VLADIMIR BONILLA

Representante de la International Shotokan Karate Federation
Instructor de Karate en CMD Bodytech
Cinturón Negro 4° Dan

SIFU ALVARO LEÓN

Director de la Academia de Artes Marciales Chinas Huan Long
Miembro e instructor certificado de la Pan-American Choy Li Fat Federation
Cinturón Negro 5° Dan Choy Li Fat Campeón Internacional en Hong Kong 2007
Campeón Panamericano de Wushu en Manaos, Brasil 2000

MASTER VICTOR CASTAÑEDA

Entrenador de la Selección de Taekwondo Universidad Javeriana
Arbitro Nacional de Primera Categoría, Cinturón Negro 2° Dan World Taekwondo Federation,
Cinturón Negro 5° Dan Federación Colombiana de Taekwondo

MASTER ROBERT SMITH ARANGO RINCON

7 Dan Okinawa-Te, Instructor en Defensa Personal y Seguridad, EBMAS Wing Tzun nivel 7 alumno
Escrima Latosa 2 nivel, Inosanto Filipino Systems.

SENSEI LUIS FERNADO ALDANA

Instructor en Jefe Aikikai de Colombia
5° Dan Shidoín Aikido Federación Latinoamericana de Aikido

SHIHAN JAIRO ROZO

Director de la Escuela de Cinturones Negros Japón Colombia Rozo-Kai Do
8 Dan Karate Shotokan, 8 Dan en Ninjitsu, 8 Dan Kobudo, 8 Dan Taijitsu, máximo grado Yawarozo
fundador y creador

SHIHAN JAIME FERNÁNDEZ

Karate Do Shoryn Ryu y Shotokan
Academia Colombo Japonesa
Fundador del Karate Do en Colombia 1967
Fundador de la Liga de Karate Do de Bogotá
Cinturón Negro 9 Dan

SENSEI ANDRES FERNANDEZ

1^{er} Dan Kobudo, 1^{er} Dan Ninjutsu, 1^{er} Kyu En Karate Do
Academia Colombo Japonesa

XIOMARA GONZALEZ

Trainer of Trainers, Representante e instructor para Colombia de LES MILLS
Líder de capacitaciones de Fitness Grupal e Instructora Bodysystems Colombia
Instructora Body Combat en CMD Bodytech

ANEXO I. OBLIGACIONES, REGULACIONES LOCALES, TRÁMITES Y PERMISOS REQUERIDOS

4.3.3.2. OBLIGACIONES ⁶³

Comerciales

- Matricula en el Registro Mercantil
- Registro de Libros de contabilidad

Laborales

- Sistema de seguridad social en salud
- Pago de aportes parafiscales
- Sistema de seguridad social en pensiones

Funcionamiento

- Registro de Industria y Comercio
- Licencia de funcionamiento

Tributarias

- Obligación de inscribirse en el RUT
- Impuesto de Industria y Comercio
- Declaración de renta
- Impuesto al valor agregado – IVA

⁶³ Tomado de: Crear Empresa. Guía para constituir y formalizar una empresa. Cámara de Comercio de Bogotá.

4.3.2.3. REGULACIONES LOCALES, TRÁMITES Y PERMISOS REQUERIDOS COMERCIALES

Los trámites de las obligaciones comerciales se realizan a través de la Cámara de Comercio de Bogotá y notaría.

1. Reunir los socios para constituir la empresa (personas jurídicas).
2. Verificar en la Cámara de Comercio de Bogotá que no exista un nombre o razón social igual o similar al del establecimiento de comercio (personas naturales o jurídicas).
3. Elaborar minuta de constitución y presentarla en la notaría (personas jurídicas), con los siguientes datos básicos: nombre o razón social, objeto social, clase de sociedad y socios, nacionalidad, duración, domicilio, aportes de capital, representante legal y facultades, distribución de utilidades, causales de disolución, otros.
4. Obtener la escritura pública autenticada en la notaría (personas jurídicas).
5. Matricular la sociedad en el registro mercantil de la Cámara de Comercio. Requisito: presentar la segunda copia de la escritura pública de constitución de la sociedad (sólo para personas jurídicas); diligenciar formularios de matrícula mercantil para establecimientos de comercio (si los tiene), personas naturales y/o jurídicas; y/o sucursales y agencias nacionales según el caso. La renovación se hace anualmente en los meses comprendidos entre enero y marzo.
6. Registrar los libros de contabilidad en la Cámara de Comercio, así: Diario, Mayor y Balances; Inventarios y Balances; Actas (sociedades).
7. Obtener el certificado de existencia y representación legal (personas jurídicas) o matrícula mercantil (personas naturales).
8. Renovar anualmente, antes del 31 de marzo de cada año, su matrícula mercantil y de establecimientos de comercio.

LABORALES⁶⁴

Régimen de Seguridad Social

La empresa debe inscribir a alguna entidad promotora de salud (EPS) a todos sus trabajadores, los empleados podrán elegir libremente a que entidad desean vincularse. Una vez elegida el empleador deberá adelantar el proceso de afiliación tanto de la empresa como para el trabajador, mediante el diligenciamiento de los formularios, los cuales son suministrados en la EPS elegida.

El formulario de afiliación del trabajador deberá diligenciarse en original y dos copias, el original es para la EPS, una copia para el empleador y la otra para el trabajador.

El porcentaje total de aportes a salud es de un 12% del salario devengado por el trabajador. El valor resultante se divide en tres partes iguales, de las cuales el trabajador debe pagar una y el empleador las dos restantes.

Fondo de Pensiones y Cesantías

El empleador debe afiliar a todos los miembros de la empresa al fondo de pensiones, el cual el trabajador podrá elegir. Una vez elegido se llena la solicitud de vinculación, la cual se la suministra el fondo.

Ya vinculado se debe pagar mensualmente el 13.5% del salario devengado por el trabajador, dicho valor se divide en cuatro y de estas el empleador paga tres y una el trabajador.

Aportes Parafiscales

Son pagos a que está obligado todo empleador a cancelar sobre el valor de la nómina mensual a través de las cajas de compensación familiar para: Subsidio familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y SENA.

Para realizar la respectiva inscripción, se debe adquirir un formulario en la Caja donde desea afiliarse (Comfama o Confenalco), donde le entregarán adjunto el formulario de afiliación al ICBF y al SENA.

⁶⁴ Tomado de: Pasos para crear una empresa. <http://www.eafit.edu.co/NR/rdonlyres/E3119AF7-4ADD-480F-AB92-696A2428DDDC/0/PASOSPARACREARUNAEMPRESA.doc>

Los pasos para la afiliación de la empresa son:

- Presentar solicitud escrita, suministrada por la Caja de Compensación Familiar, donde conste: domicilio, NIT, información sobre si estaba afiliado o no a alguna caja de compensación familiar. A la solicitud se le debe anexar lo siguiente:
 - Fotocopia de la cédula si es persona natural
 - Certificado de existencia y representación legal vigente si es persona jurídica.
 - Relación de trabajadores indicando para cada uno: número de cédula, nombre completo y salario actual.
 - Formulario diligenciado de afiliación a la empresa.
 - Formulario de afiliación del trabajador y de las personas a cargo.
- Para afiliar al trabajador debe:
 - Presentar el formulario de inscripción del trabajador debidamente diligenciado.
 - Adjuntar los documentos necesarios para inscribir las personas que tengan a cargo trabajadores.
- Una vez esté en la Caja de Compensación Familiar elegida, debe pagar durante los primeros diez días del mes, el valor correspondiente al 9% del total devengado en la nómina mensual, los cuales deberán ser asumidos por el empleador. La distribución del 9% es la siguiente:
 - 2% para el SENA.
 - 3% para el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.
 - 4% para la Caja de Compensación Familiar.

TRIBUTARIOS⁶⁵

Ir a la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para que obtenga el número de identificación tributaria (NIT), el cual es necesario para identificarse en el desarrollo de las actividades comerciales. Para este número de identificación, el cual es expedido en una tarjeta, se debe realizar el trámite correspondiente en la DIAN, que se encuentre en el municipio donde se está domiciliado. Pasos a seguir:

- Con el certificado de existencia y representación que solicite en la Cámara de Comercio, diríjase a la DIAN y solicite el formulario de RUT (registro único tributario), por medio del cual se puede realizar los siguientes trámites, entre otros:
 - Asignación de NIT
 - Inscripción en el registro de vendedores si es responsable de IVA.
- Una vez adquirido y diligenciado el formulario, preséntese ante la DIAN, con los siguientes documentos:
 - Formulario de RUT diligenciado en original y dos copias.
 - Copia de la escritura pública de constitución.
 - Certificado de existencia y representación, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha no mayor a tres meses antes de su presentación.
 - Fotocopia de la cédula del representante legal.

El registro de Impuestos sobre las ventas (IVA), se puede hacer en el momento de realizar la solicitud del NIT. Los responsables del régimen simplificado no tienen obligación de declarar el IVA, los responsables del régimen común deben hacerlo

⁶⁵ Tomado de: Pasos para crear una empresa. <http://www.eafit.edu.co/NR/rdonlyres/E3119AF7-4ADD-480F-AB92-696A2428DDDC/0/PASOSPARACREARUNAEMPRESA.doc>

bimestralmente en las fechas que indique el calendario tributario, el cual puede adquirir directamente en la DIAN.

Simultáneamente con la solicitud del formulario RUT, usted puede solicitar el formulario para que la DIAN le autorice la numeración para las facturas que usará en su negocio.

FUNCIONAMIENTO⁶⁶

Los trámites y los requisitos para obtener la licencia de funcionamiento por parte de la Alcaldía Mayor de Bogotá son los siguientes:

- Presentar copia del registro de industria y comercio.
- Tramitar el concepto de bomberos.
- Tramitar el permiso de Planeación Distrital
- Cancelar los derechos de autor en Sayco Acimpro (si utiliza la música con fines comerciales).
- Solicitar concepto sanitario secretaria de salud
- Solicitud de concepto de uso de suelo – Planeación Distrital

REGISTRO DE MARCA⁶⁷

Qué es una marca

Una marca es un signo que siendo perceptible por cualquiera de los sentidos sirve para identificar o distinguir los productos o servicios en el mercado.

Para qué sirve

⁶⁶ Tomado de: Crear Empresa. Guía para constituir y formalizar una empresa. Cámara de Comercio de Bogotá.

⁶⁷ Tomado de: Superintendencia de Industria y Comercio. <http://www.sic.gov.co/>

La marca como bien inmaterial que sirve para distinguir productos o servicios puede ser uno de los activos más importantes del empresario, pues, puede representar en la mente del consumidor una determinada calidad del producto o servicio promoviendo la decisión de adquirir este o aquel producto o servicio, jugando un papel primordial en la competencia empresarial.

En concreto, una marca comercial sirve para:

- Distinguirse frente a la competencia.
- Indicar la procedencia empresarial.
- Señalar calidad y características constantes.
- Realizar y reforzar la función publicitaria.

En qué consiste

Las marcas pueden consistir en palabras, letras, números, dibujos, imágenes, formas, colores, logotipos, figuras, símbolos, gráficos, monogramas, retratos, etiquetas, emblemas, escudos, sonidos, o combinación de estos elementos.

Cuáles son los tipos

Nominativas: Las marcas (signos distintivos) integradas por una o más letras, dígitos, número, palabras, frases o combinaciones de ellos y que constituyen un conjunto legible y pronunciable. Por Ejemplo:

SONY – AVIANCA – IBM – GM – CONAVI

Figurativas: Las marcas (signos distintivos) integradas únicamente por una figura o un signo visual que se caracteriza por su configuración o forma particular. Por Ejemplo:



Mixtas: Las marcas (signos distintivos) integradas por uno o varios elementos denominativos o verbales y uno o varios elementos figurativos en combinación o denominaciones con un tipo especial de letra. Por Ejemplo:



Tridimensionales: Las marcas (signos distintivos) consistentes en la forma de los productos, sus envases o sus empaques y que pueden ser percibidas por el sentido de la vista y del tacto al contar con volumen, referido a ocupar un espacio en las tres dimensiones. Es decir, se trata de un cuerpo que teniendo el carácter de distintivo de un producto o servicio puede ser medido en cuanto a su largo, ancho y alto. Por ejemplo:



Sonoras: Las marcas (signos distintivos) integradas por sonidos. Por ejemplo:



Olfativas: Las marcas (signos distintivos) integradas por olores

PROCEDIMIENTO DE REGISTRO DE MARCA

Superintendencia de Industria y Comercio: Solicitar registro de las diferentes marcas

República de Colombia

Bogotá D.C.

Superintendencia de Industria y Comercio

Carrera 13 No. 27-00 Mezanine

Conmutador: (57 1) 382 0840

Fax: (57 1) 350 5220

Call center: (57 1) 523 1131

Línea gratuita nacional: 018000-910165

Nit: 800176089-2

<http://www.sic.gov.co>

E-mail: info@sic.gov.co

¿Cuál es el procedimiento para un Registro de Marca?

Para un registro de marca el procedimiento es el siguiente:

A) Actuación previa a la solicitud:

Existe cierta información que puede resultar útil para la persona que pretende registrar una marca antes de diligenciar la solicitud misma, a efecto de saber si la marca que se pretende registrar está registrada o solicitada con anterioridad en forma idéntica o similar. Para ello tiene dos posibilidades:

1. Solicitud de listado de antecedentes marcarios:

1.1. Propósito: A partir de estos antecedentes se verifica que la marca que se pretende registrar no esté ya solicitada o registrada con anterioridad por otra persona y se determinan cuáles marcas fonéticamente parecidas existen.

1.2. Trámite: inicialmente, la persona interesada debe conocer que existe un documento llamado "Clasificación Internacional de Productos y Servicios de Niza", que es la que usa la Superintendencia de Industria y Comercio para organizar el registro público de propiedad industrial (en lo que respecta a marcas) por grupos de productos o servicios. Así, el solicitante deberá determinar en cual de las diferentes clases en que se divide dicha clasificación está el producto o servicio que con la marca se pretende distinguir.

Una vez determinada la clase de producto o servicio, previo pago de la tasa correspondiente, el solicitante tendrá el listado de las posibles marcas registradas o previamente solicitadas por terceros para la misma clase de productos o servicios que el solicitante pretende, conociendo de antemano que su marca puede ser registrable o no, por ser igual o semejante a anteriores registradas o solicitadas.

2. Solicitud de Certificación:

2.1. Propósito: Tener información de si existe o no una marca igual a la marca que se solicita.

2.2. Trámite: Se debe redactar una carta dirigida a la División de Signos Distintivos donde se solicita la certificación de si en los archivos de la Superintendencia de Industria y Comercio existe o no un registro o solicitud de otra persona de la misma marca.

2.3. Requisitos: Determinar con base en la Clasificación Internacional de Niza la clase según los productos o servicios que con la marca se pretenden distinguir.

Pago de la tasa correspondiente (anexar el recibo de pago)

Carta de solicitud.

B) Presentación de la solicitud:

La Superintendencia de Industria y Comercio cuenta con un documento llamado formulario único de registro de signos distintivos para solicitar el registro de una marca. Es un formulario previamente impreso por la Entidad que le ayuda al solicitante a describir correctamente toda la información que se exige para tramitar la correspondiente solicitud.

1. Diligenciamiento del formulario:

1.1. Requisitos mínimos: (Decisión 486)

Identificación del peticionario (Persona Natural o Jurídica según Certificado de la Cámara de Comercio)

Descripción clara y completa de la marca (dependiendo del tipo de marca: nominativa la cual está formada sólo por palabras, figurativa, formada por dibujos o diseños especiales y mixtos cuando contiene además de palabras elementos gráficos).

Indicación de los productos o servicios según la Clasificación de Niza (una sola clase por marca solicitada)

Comprobante de haber pagado la tasa correspondiente.

1.2. Documentos que debe acompañarse con la solicitud:

Poderes que fueren necesarios

Copia de la primera solicitud de marca cuando se reivindica prioridad (cuando el solicitante haya solicitado la marca previamente en cualquiera de los países con los que Colombia haya suscrito convenios internacionales, en materia de marcas)

Reproducción de la marca cuando contenga elementos gráficos.

1.3. Requisitos adicionales (Decreto 2591 de 2000)

Si el poder está protocolizado (mención del número de protocolo)

Si fuere el caso, traducción oficial de la primera solicitud de marca cuando se pretenda reivindicar prioridad.

Documentos que acrediten existencia y representación legal de la persona jurídica peticionaria (traducción oficial cuando la sociedad tiene domicilio principal en el exterior)

Indicación de los productos o servicios de acuerdo a la Clasificación Internacional del Niza.

2. Radicación de la solicitud:

El formulario debe ser radicado en las oficinas de la SIC (ventanilla de la dependencia Centro Documental) con el cumplimiento de los requisitos mínimos del numeral 1.1. del punto anterior. De lo contrario, aunque se radique se tomará como una petición incompleta mas no como una solicitud de registro de marca.

C) Examen de forma:

Una vez radicada la solicitud (con el lleno de los requisitos mínimos), se pueden dar dos situaciones:

1. Publicación: Cuando la solicitud cumple con todos los requisitos formales mencionados anteriormente, se publica en la Gaceta de la Propiedad Industrial. Este es el medio oficial para dar a conocer las solicitudes que se están tramitando y poder oponerse en tiempo a ellas mediante una actuación llamada Oposiciones.

2. Requerimiento: Si la solicitud no cumple con todos los requisitos formales, el petionario tiene 60 días como término para subsanar las irregularidades presentadas, para lo cual se le informará por medio de publicación en lista en cartelera de esta entidad. Si a la expiración del término señalado, el solicitante no completa los requisitos indicados, la solicitud se considerará abandonada y perderá prelación.

D) Presentación de Oposiciones:

Dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la Publicación, cualquier persona con legítimo interés puede presentar las observaciones al registro con base en las causales de irregistrabilidad previstas en los artículos 135 y 136 de la Decisión 486 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. Es importante tener en cuenta que las pruebas que se pretenden hacer valer en la observación deben allegarse dentro de éste tiempo.

Si la oposición cumple con los requisitos mínimos previstos en el artículo 149 de la Decisión 486 y el artículo 4 del Decreto Reglamentario 2591 de 2000, será admitida y se notificará al solicitante para que en el término de 30 días hábiles presente respuesta a las mismas (también se notifica por estado fijado en cartelera en esta entidad). A solicitud de parte, por una sola vez, se otorgará un plazo adicional de 30 días para presentar las pruebas que sustenten la contestación.

E) Examen de registrabilidad:

Mediante Resolución motivada (acto administrativo), se concede o niega el registro de marca solicitado, y contra éste se podrán interponer los recursos de reposición y apelación dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la notificación del acto (ésta última puede ser personalmente o puede ser por edicto conforme lo establecen los artículos 44 y 45 del Código Contencioso Administrativo).

ANEXO J. PROYECTO EDUCATIVO INSTITUCIONAL

PRESENTACIÓN

Primera y única escuela de JEET KUNE DO acreditada en Colombia y Suramérica por Jerry Poteet, discípulo directo de Bruce Lee y autoridad mundial en el arte. La escuela también cuenta con el respaldo de la *Bruce Lee Foundation* organización dedicada a preservar y promover el legado de Bruce Lee, en cabeza de Linda Lee y Shannon Lee, esposa e hija de Bruce Lee respectivamente y con el apoyo y colaboración de algunos discípulos de primera y segunda generación. Estas certificaciones y afiliaciones son un respaldo internacional, símbolo de garantía y de calidad, lo cual nos hace exclusivos y únicos con legitimidad y autorización para transmitir en Colombia y Suramérica el arte y la filosofía del JEET KUNE DO.

Objetivo General

JEET KUNE DO COLOMBIA tiene como objetivo impartir programas integrales de instrucción marcial, específicamente en el arte del JEET KUNE DO y cursos de defensa personal para mujeres.

Objetivos Específicos

Con la práctica del Jeet Kune Do nos proponemos:

- Promover valores humanos
- Trabajar por la integración física, mental y espiritual de la persona
- Favorecer la seguridad y estabilidad emocional
- Promover una cultura de la no violencia y la salud integral desde la ética y el respeto.

FILOSOFÍA INSTITUCIONAL

Visión

En el inmediato futuro, nos consolidaremos como una institución con proyección nacional e internacional reconocida por la calidad de su gestión y por su excelencia en la instrucción marcial, teniendo siempre como ideal, el desarrollo y la formación integral de mejores seres humanos.

Misión

“Promover y preservar el JEET KUNE DO, el arte y la filosofía de Bruce Lee”.

Principios

El aprendizaje es un proceso personal que se da en el ámbito comunitario y social. Así, es importante tener en cuenta las características y edades de las personas en un contexto de índole emocional, grupal y convivencial. Aprender a convivir y relacionarse forma parte del aprendizaje. Hablar de convivencia y relaciones, supone tener en cuenta, por una parte una serie de habilidades y procedimientos a desarrollar y, por otra, incluir una serie de valores como aspectos del contenido a enseñar y aprender.

Para la dinámica de enseñanza y de convivencia es importante tener en cuenta algunos de los principios de aprendizaje como son:

- Todos los estudiantes son diferentes y únicos. Este principio explica por sí solo muchos de los conflictos de convivencia.
- Las diferencias no sólo son de estructura mental, sino de orden emocional. Las diferencias emocionales no atendidas, son el origen de muchas situaciones de convivencia.
- El aprendizaje se da de manera afectiva cuando se da en un ámbito de relaciones interpersonales positivas y donde el estudiante es aceptado, apreciado y valorado.
- El aprendizaje experiencial, más que una herramienta, es una filosofía de educación para adultos. Parte del principio de que las personas aprenden

mejor cuando entran en contacto directo con sus propias experiencias y vivencias. Es un aprendizaje “haciendo” en el cual se reflexiona sobre el mismo “hacer”. Esta modalidad no se limita a la sola exposición de conceptos, sino que, a través de la realización de ejercicios, simulaciones o dinámicas con sentido, se busca que la persona asimile los principios y los ponga en práctica, desarrollando sus competencias personales y profesionales.

- Cada vez es mayor la preocupación sobre el incremento de los conflictos de convivencia y su expresión a través de la violencia. La construcción de una cultura de convivencia pacífica es un reto que debe ir unido a la vivencia de valores democráticos, como los de justicia y no violencia. La convivencia pacífica es una manera de vivir que exige aprender a practicarla, ya que es también un proceso de aprendizaje. Es necesario educar para mejorar las relaciones sociales y humanas.
- Promover la convivencia y afrontar los conflictos implica la participación de toda la comunidad educativa, la reserva de ciertos espacios y tiempos y el trabajo coordinado entre los estudiantes, las directivas y la comunidad en general.

Valores

Perseverancia	Valentía
Autodisciplina	Responsabilidad
Fraternidad	Solidaridad
Lealtad	Respeto

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Director técnico:

- Dirección del programa a nivel pedagógico, técnico y administrativo.
- Responsable de la formación pedagógica y técnica de los instructores
Control de asistencia de profesores y estudiantes
- Convocar y presidir el equipo interdisciplinario de profesores

Director Administrativo:

- Responsable de los contratos y de pagos de arrendamiento
- Responsable de los contratos y pago de honorarios a profesores
- Coordinar el mercadeo de la escuela
- Contabilidad
- Elaboración y presentación de informes
- Logística general

Instructores:

- Asistir a las reuniones y capacitaciones convocadas por el Director
- Dictar las clases
- Responsables directos del proceso de formación de cada estudiante
- Cumplir responsablemente con sus obligaciones laborales: asistencia, puntualidad, cubrir el programa, evaluación y presentación de informes
- Mercadeo de la escuela a través de su ejemplo y testimonio de vida

Equipo de apoyo interdisciplinario:

- Reunirse trimestralmente para evaluar y enriquecer el proceso en diferentes aspectos: pedagógico, técnico, administrativo, psicológico, social, estratégico, comercial y financiero.

PERFIL DEL INSTRUCTOR

El Instructor es el profesional capacitado para asistir al estudiante en el conocimiento de sí mismo y en el desenvolvimiento de sus capacidades.

En lo interpersonal:

- Tiene vocación de maestro: ayuda a sus estudiantes a crecer personal y profesionalmente.
- Es una persona mental y profesionalmente madura: es cálida, honesta, abierta; respeta a sus estudiantes, se interesa por ellos y disfruta de la interrelación profesor-estudiante.
- Sirve de modelo a sus estudiantes en cuanto a su comportamiento como profesor, como profesional y como ciudadano.

En lo profesional:

- Es un profesional que domina su área.
- Se mantiene actualizado.
- Tiene conciencia de la responsabilidad de su profesión.
- Merece respeto por la capacidad profesional que muestra tanto dentro como fuera del aula.

En cuanto a la docencia:

- Ayuda significativamente a sus estudiantes a alcanzar los objetivos del curso.
- Prepara bien su clase y hace de ella una actividad estimulante y productiva.
- Logra que los estudiantes se interesen por la materia empleando eficientemente estrategias de enseñanza-aprendizaje apropiadas a los objetivos del curso.
- Evalúa a tiempo, con justicia y de acuerdo a los objetivos y contenidos del curso, estimulando el mejoramiento del aprendizaje.

En cuanto a responsabilidad:

- Cumple con las normas mínimas de puntualidad, calidad en la instrucción, administración y desarrollo del proceso de evaluación.

PERFIL DE INGRESO DEL ESTUDIANTE

El (la) aspirante debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser bachiller
- Mayor de edad
- Entrevista de selección
- Capacidad de liderazgo y emprendimiento

REGLAMENTO GENERAL

Estas son las reglas básicas de nuestra institución que debes conocer, asumir y cumplir cuando entras a hacer parte de JEET KUNE DO COLOMBIA a través del proceso de matrícula, desde el momento que recibes el carné que te acredita como miembro. Debes cumplir cabalmente con este reglamento, así podremos

garantizar las condiciones que permitan desarrollar con calidad y excelencia tu proceso formativo.

1. Asistir puntualmente a las clases.

2. Cumplir con los pagos de las obligaciones económicas con la institución:
 - Inscripción y renovación de matrícula: Todo estudiante nuevo deberá pagar el valor correspondiente de la inscripción. Cada vez que el estudiante sea promovido de nivel, deberá pagar el valor correspondiente de la renovación de su matrícula.

 - Mensualidad: El pago de la mensualidad debe realizarse durante los cinco (5) primeros días de cada mes. El plazo máximo es el día diez (10). El estudiante puede, en caso especial (bajo autorización del Director y/o el Gerente), pagar su mensualidad durante el mes vigente, y sólo tiene plazo de atrasarse un mes. De lo contrario debe abstenerse de asistir a clases, hasta que no este al día con sus pagos.

 - Exámenes de promoción: Todos los estudiantes deben pagar los derechos correspondientes a los exámenes de promoción. Como requisito para presentar el examen de promoción de nivel, deberás cumplir con el equivalente al 80% del total de clases de cada nivel; de lo contrario no podrá ser promovido.

 - Membresía JPJKD Association: Vincularse a la JPJKD Association y pagar los derechos de membresía anualmente. La autorización para la vinculación se otorgará luego de haber superado el primer nivel.

3. SIFU es el término con el que te debes referir al Maestro.
4. Disciplina y Orden en el Kwoon (salón de prácticas): Al ingresar y al retirarse del Kwoon, debes presentar tu saludo respetuoso en dirección de las fotos de los maestros, desde el lugar de la entrada. Para recibir la clase, debes formar con la mayor prontitud ocupando el lugar correspondiente de acuerdo con tu nivel.
5. El estudiante que llegue después de la formación, una vez comenzada la clase o sesión de entrenamiento, debe realizar el saludo al SIFU o al Instructor Asistente y esperar ser autorizado para ingresar a la clase.
6. Cada uno debe poner mucha atención en su práctica y trabajo sin distraer a los demás, antes bien debe procurar mantener una actitud entusiasta y comprometida en dar siempre hasta superar sus propios límites.
7. Elementos de práctica: Las armas, equipos de acondicionamiento, guantes, los elementos de combate, la música, sahumerios etc., que pertenecen a la Institución, solamente pueden ser utilizados por el SIFU, por el Instructor Asistente o por las personas a quienes ellos autoricen.
8. Mantén una postura de apertura mental en lo que respecta a puntos de vista diferentes a los tuyos. Tolerancia y respeto con los demás.

9. Todos nos comportamos como hermanos. Respeto entre los compañeros sin distinción de nivel. Dar al personal femenino el debido respeto que se merece, haciéndonos acreedores del respeto que merecemos.

10. Ser cordial con los alumnos nuevos y brindarles la información necesaria, colaborarles dando ejemplo y hacerles sentir el ingreso a la institución de forma amena y agradable. No es correcto burlarse de los que recién comienzan.

11. Al asistir a clase debes cuidar y mantener tu aseo y presentación personal. No es correcto asistir a la práctica con joyas u objetos metálicos (anillos, reloj, cadenas, pulseras, etc.). No se responde por pérdida o daño de los mismos.

12. No se debe rayar las paredes o elementos decorativos del Kwoon. No arrojar, objetos desechables o basura al piso, ni en ninguna dependencia del Kwoon. Utilice las cestas de basura.

13. Se debe mantener en perfecto orden y aseo el vestier. Máximo aseo al utilizar los servicios sanitarios (Baños, lavamanos, etc.).

14. Evitar la violencia gratuita e innecesaria. Evitar cualquier incidente y no usar los conocimientos y habilidades marciales aprendidas y desarrolladas, salvo en situaciones extremas y si se ha agotado toda vía para solucionar el problema.

15. Conocer y poner en práctica los valores de la Institución:

Perseverancia	Valentía
---------------	----------

Autodisciplina	Responsabilidad
Fraternidad	Solidaridad
Lealtad	Respeto

16. Respetar y hacer respetar con su ejemplo el buen nombre de la institución.

17. Presentar dignamente el JEET KUNE DO como un arte y una filosofía que promueve el desarrollo integral a nivel físico, mental y espiritual de todo ser humano.

El incumplimiento, por parte del estudiante, de uno de estos compromisos derivará en una sanción pedagógica impuesta a criterio del Director. La reiteración del estudiante en la falta tiene como consecuencia final la desvinculación por parte de la institución.

FORMAS DE EVALUACIÓN

En virtud de la metodología, de la naturaleza de las artes marciales y del programa se propone una evaluación práctica que reporte la apropiación de los conceptos y del gesto marcial por parte del estudiante. Valor 100%

La evaluación se realizará fundamentalmente por comparación del estado de desarrollo formativo y cognitivo de un estudiante con relación a los conocimientos, conceptos y destrezas propuestas en el currículo.

REQUISITOS RECIBIR EL GRADO DE INSTRUCTOR

- Haber aprobado todos los niveles de formación propuestos en el currículo.

- No haber incurrido en ninguna falta disciplinaria durante el proceso formativo.
- Haber liderado un grupo de entrenamiento.
- Encontrarse a Paz y Salvo con la Escuela por todo concepto.

PERFIL DE EGRESO

Al finalizar el programa de entrenamiento e instrucción en Jeet Kune Do el estudiante estará en capacidad de:

- Brindar competentemente instrucción marcial básica en Jeet Kune Do a diferentes grupos poblacionales según el curso realizado.
- Aplicar sus conocimientos sobre psicología del desarrollo, pedagogía, acondicionamiento físico y gestión de proyectos en procura de la formación integral de las personas beneficiarias en los distintos escenarios de su desempeño laboral.
- Presentar y evidenciar en su propia persona los beneficios de la práctica del Jeet Kune Do: Excelente condición física, destreza a nivel marcial, paz espiritual y espíritu emprendedor.

PROGRAMAS

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN JEET KUNE DO

Se presenta como la oportunidad de desarrollar un proceso de entrenamiento en Jeet Kune Do. El programa de entrenamiento está diseñado con contenidos programáticos interdisciplinarios que apoyan y enriquecen el desarrollo de destrezas pedagógicas para ser un mejor instructor, contribuyendo e impactando de manera constructiva los grupos humanos con los que entran en contacto en sus respectivos escenarios de vida.

El propósito central del programa de entrenamiento es que el practicante obtenga un conjunto de conocimientos, competencias, habilidades, actitudes y valores que le permitan ejercer como instructor con calidad y con un alto nivel de compromiso; así como la disposición y la capacidad para desarrollar su aprendizaje permanentemente, basándose en la propia experiencia motriz y en el estudio sistemático.

Jeet Kune Do Colombia se propone formar instructores capacitados en: Jeet Kune Do, Pedagogía, Psicología del Desarrollo, Acondicionamiento Físico y Gerencia de Proyectos. Para lograrlo cuenta con un equipo de apoyo interdisciplinario conformado por profesionales en Psicología, Educación, Administración y Entrenamiento Deportivo.

El tipo de certificado de aptitud ocupacional que se expedirá será un diploma de certificación y autorización para impartir instrucción.

CURSO DE DEFENSA PERSONAL PARA MUJERES

El curso de defensa personal para mujeres es un programa de entrenamiento para aquellas mujeres interesadas en aprender una actividad realmente efectiva e inteligente de defensa personal, diseñada específicamente de acuerdo a las condiciones y habilidades propias del género femenino.

El objetivo del programa es enseñar a las mujeres a ejecutar técnicas de defensa personal ante diversos tipos de agresiones que le permitan controlar o escapar de las situaciones de riesgo. El entrenamiento está enfocado a generar habilidades para controlar de manera efectiva las situaciones psicológicas y emocionales que se presentan ante una agresión (miedo, nerviosismo, ansiedad, entre otras).

ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS

El método aplicado para el desarrollo de la instrucción es el entrenamiento intensivo, talleres prácticos, cátedra participativa, exposiciones teórico-prácticas,

lecturas, estudio de casos, elaboración de trabajos, discusión e intercambio de experiencias. Se cuenta también con un material de estudio específico para cada módulo. Se ha diseñado con contenidos programáticos que apoyan el desarrollo de destrezas pedagógicas para ser un mejor practicante, así como con temas que aportan al desarrollo de las diferentes áreas de una organización educativa.

LOS RECURSOS

Humanos

- Instructores en Jeet Kune Do
- Licenciado en Filosofía
- Administrador de Empresas
- Equipo de apoyo interdisciplinario

Físicos

- Salón para instrucción
- Equipos para instrucción y entrenamiento marcial
- Equipos para el acondicionamiento físico
- Biblioteca técnica de artes marciales y afines

Tecnológicos

- Sitio web
- Plataforma gratuita de relaciones sociales e intercambio de información

SOSTENIBILIDAD FINANCIERA

Los ingresos de JEET KUNE DO COLOMBIA corresponden al pago de matrícula y mensualidad de los estudiantes, las inscripciones de los cursos y seminarios, con

estos recursos se financia el pago del arriendo de la sede, los honorarios de los instructores y del personal administrativo, el mantenimiento de planta física, el mantenimiento y actualización de la página web, la reposición de equipos de entrenamiento y medios didácticos.

INFRAESTRUCTURA Y DOTACION

Planta física

120 metros cuadrados que corresponden a:

- Área de instrucción marcial
- Vestier de hombres
- Vestier de mujeres
- Área Administrativa
- Cuarto de materiales
- Baño
- Servicios: Luz, Agua, Teléfono

Espacios pedagógicos

- Área de instrucción marcial
- Área administrativa
- Área de vestieres

Medios didácticos

- Equipo de entrenamiento y de practica marcial
- Equipos para el acondicionamiento físico
- Espejos
- Tablero de acrílico