

“UNIVERSIDAD AUTONOMA “JUAN MISAEL SARACHO”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
TRABAJO DE PROFESIONALIZACION
MODALIDAD: TESIS



**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA ACADEMIA
DE ARTES MARCIALES KYOKUSHIN FIGTH ”**

POR: ARAMAYO TITO HUMBERTO RONALD

DOCENTE GUÍA: LIC. RAQUEL BUITRAGO

PACHECO

Trabajo de profesionalización presentado a consideración de la “UNIVERSIDAD AUTONOMA JUAN MISAEL SARACHO” y a la carrera de Administración de Empresas como requisito para optar el grado académico de Licenciatura en Administración de Empresas.

2021

TARIJA-BOLIVIA

.....
Lic. Raquel Buitrago Pacheco
TUTOR GUIA

.....
Lic. Victor Jhon Vaca Jerez
VICEDECANO a.i.
FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS Y FINANCIERAS

APROBADA POR:

TRIBUNAL

.....
Lic. Adrian Silisque Mamani

TRIBUNAL

.....
Lic. Fernando Paz Balanza

TRIBUNAL

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por haberme guiado, cuidado y protegido a lo largo de esta etapa académica, que a base de esfuerzo y dedicación logro culminar.

Asimismo, agradecer a mi familia por el apoyo incondicional brindado durante todos estos años; un agradecimiento especial a la **Licenciada Raquel Buitrago Pacheco, quien ha sido mi docente guía.**

DEDICATORIA

El presente trabajo va dedicado a mis padres y docentes que durante mi formación académica me apoyaron y motivaron. De igual manera va dedicado a todos aquellos estudiantes que emprendan un proyecto en sus vidas.

La posibilidad de realizar un
sueño es lo que hace que la vida sea
interesante.

Paulo Coelho

INDICE GENERAL

1	CAPITULO I. INTRODUCCION.....	1
1.1	Antecedentes.....	1
1.1.1	Beneficios.....	2
1.2	Justificación.....	4
1.2.1	Justificación teórica.....	4
1.2.2	Justificación práctica.....	5
1.2.3	Justificación económica.....	6
1.2.4	Justificación ambiental.....	7
1.2.5	Justificación legal.....	7
1.2.6	Justificación social.....	8
1.3	Planteamiento del problema.....	10
1.4	Formulación del problema.....	11
1.5	Formulación de objetivos.....	11
1.5.1	Objetivo General.....	11
1.5.2	Objetivos Específicos.....	12
1.6	Metodología.....	12
1.7	Alcance.....	13
1.7.1	Alcance Temporal.....	13
1.7.2	Alcance Espacial.....	13
2	CAPITULO II. NATURALEZA DEL NEGOCIO.....	14
2.1	Descripción del negocio.....	14
2.2	Justificación de la empresa.....	16

2.2.1	Nombre de la empresa.	17
2.3	Logotipo.	17
2.4	Eslogan.	17
2.5	Tipo de empresa.	18
2.6	Ubicación y tamaño.	18
2.7	Matriz FODA.	20
2.8	Filosofía empresarial.	21
2.8.1	Misión.	21
2.8.2	Visión.	21
2.8.3	Valores.	21
2.9	Objetivos de la empresa.	22
2.10	Estrategias.	22
2.10.1	Diferenciación.	22
2.10.2	Segmentación.	22
3	CAPÍTULO III. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	23
3.1	Planteamiento del problema.	23
3.1.1	Fundamentación.	23
3.1.2	Formulación Del Problema.	24
3.2	Hipótesis.	24
3.3	Objetivos de la investigación de mercados.	25
3.3.1	Objetivo General.	25
3.3.2	Objetivos Específicos.	25
3.4	Determinación De La Población Y Tamaño De Muestra.	25

3.4.1	Población objetivo.	26
3.4.2	Unidad de analisis.....	26
3.4.3	Determinación de la muestra.	26
3.4.3.1	Nomenclatura.....	26
3.4.3.2	Calculo de la muestra.	28
3.5	La encuesta.....	28
3.6	El cuestionario.....	28
3.7	Recopilacion de datos.....	28
3.8	Presentación y análisis de resultados.	29
3.8.1	Interrogante N° 1: Practica alguna actividad física o deporte.....	29
3.8.2	Interrogante N° 2: Actividad fisica o deporte que practica.....	30
3.8.3	Interrogante N° 3: Si su respuesta anterior es positiva por favor señale la frecuencia con que usted lo acostumbra a hacer.....	31
3.8.4	Interrogante N° 4: ¿A su criterio mencione brevemente qué beneficios que tiene la actividad física y el deporte frente al COVID-19?	32
3.8.5	Interrogante N° 5: Qué le motivaría realizar una actividad física.	33
3.8.6	Interrogante N° 6:A su criterio con que idea asocia el termino arte marcial ...	34
3.8.7	Interrogante N° 7: En algún momento usted ha sufrido o ha presenciado algún tipo de violencia.....	35
3.8.8	Interrogante N° 8. Conoce usted una academia de artes marciales.	36
3.8.9	Interrogante N° 9: En pro de su formación integral, desarrollo personal y su seguridad, usted estaría dispuesto (a) tomar clases de artes marciales.....	37
3.8.10	Interrogante N° 10: De los siguientes criterios, Cuáles considera son	

importantes o relevantes para usted, al tomar la decisión de tomar clases de artes marciales	38
3.8.11 Interrogante N° 11: Qué medio de información utiliza con mayor frecuencia.	39
3.8.12 Interrogante N° 12: Cuánto tiempo por semana estaría usted dispuesto (a) invertir para su formación en artes marciales	40
3.8.13 Interrogante N° 13: Lo que usted estaría dispuesto (a) a pagar por clases de artes marciales.	41
3.9 Conclusiones de la investigación de mercados	42
4 CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING.	43
4.1 Objetivos del plan de marketing.....	43
4.1.1 Objetivo General.....	43
4.1.2 Objetivos Específicos.	43
4.2 Segmentación de mercado.....	43
4.2.1 Segmentación Geográfica.....	44
4.2.2 Género y rango de edad	44
4.2.3 Niveles socio económicos	45
4.2.4 Perfiles de los clientes potenciales.	45
4.3 Posicionamiento.	45
4.4 Marketing mix.....	46
4.4.1 Producto y Servicio.	46
4.4.1.1 Marca.	49
4.4.1.2 Logotipo.....	49
4.4.1.3 Eslogan.	50

4.4.2	Precio.....	50
4.4.3	Plaza.....	51
4.4.4	Promoción.....	51
4.4.4.1	Publicidad.....	52
4.4.4.2	Gestión por redes sociales.....	52
4.4.4.3	Branding de la fachada del local.....	52
4.4.4.4	Spot publicitario.....	53
4.4.4.5	Promoción de ventas.....	53
4.5	Gastos de marketing.....	55
5	CAPÍTULO V. PLAN DE SERVICIO.....	56
5.1	Objetivos del servicio.....	56
5.1.1	Objetivo General.....	56
5.1.2	Objetivos Específicos.....	56
5.2	Ingeniería del servicio.....	56
5.2.1	Diseño Y Programación De Clases Grupales	57
5.2.2	Asesoría Y Guía En Las Clases Grupales.....	57
5.2.3	Proceso Del Servicio.....	57
5.3	Descripción del proceso pedagógico y curricular.....	59
5.3.1	Objetivos De Las Clases De Karate.....	60
5.3.2	Metología De Enseñanza.....	60
5.3.3	Puntos del entrenamiento.....	61
5.3.4	El Programa estará estructurado:.....	62
5.3.5	Karate infantil.....	63

5.4	Características de la tecnología.....	64
5.4.1	Requerimiento de equipo de computación.....	64
5.4.2	Requerimiento equipo para el entrenamiento.....	65
5.4.3	Proveedores de la tecnología.....	71
5.4.4	Costo de la tecnología.....	71
5.4.5	Capacidad instalada.....	74
5.5	Diseño y distribución de la academia.....	74
5.5.1	Diseño.....	74
5.5.2	Distribución.....	75
5.6	Seguridad e higiene laboral.....	76
5.6.1	Seguridad.....	76
5.6.2	Protocolo De Seguridad, Higiene Y Prevención De Propagación Y Contagio De Virus Covid-19 En La Academia De Artes Marciales Kyokushin Figh.....	77
5.6.2.1	Cronología COVID 19.....	77
5.6.2.2	Antecedentes.....	79
5.6.2.3	Objetivos.....	80
5.6.2.4	Alcance.....	81
5.6.2.5	Responsables Del Cumplimiento.....	81
5.6.3	Protocolos De Bioseguridad.....	81
5.6.3.1	Protocolo de acceso para usuarios y trabajadores.....	81
5.6.3.2	Protocolo de bioseguridad dentro de las instalaciones del dojo.....	83
5.6.3.3	Conclusiones.....	84
5.7	Gastos en higiene y seguridad.....	84

5.8	Control de calidad.	85
5.9	Cadena de valor.	85
6	CAPÍTULO VI. PLAN ORGANIZACIONAL Y DE RECURSOS HUMANOS.	88
6.1	Objetivos del plan organización y de recursos humanos.	88
6.2	Diseño organizacional.	88
6.2.1	Estructura Organizacional.	88
6.2.2	Descripción de puestos y funciones.....	89
6.2.3	Proceso De Integración De Personal	94
6.2.3.1	Reclutamiento.....	94
6.2.3.2	Recepción de la documentación	94
6.2.3.3	Selección.....	94
6.2.3.4	Contratación.....	94
6.2.3.5	Inducción	95
6.2.3.6	Evaluación del desempeño	95
6.3	Administración de sueldos y salarios.....	96
6.3.1	Escala Salarial.....	96
6.3.2	Presupuesto de mano de obra.	97
6.4	Marco legal de la organización.	97
6.4.1	Obligaciones fiscales.	97
6.4.1.1	Registro como empresa unipersonal.....	97
6.4.1.2	Constitución legal de la empresa.	99
6.4.1.3	Servicio De Impuestos Nacionales (SIN).....	99
6.4.1.4	Fundempresa.....	100

6.4.1.5	Honorable Alcaldía Municipal.	100
6.4.1.6	Gastos de organización.	101
7	CAPÍTULO VII. PLAN FINANCIERO	102
7.1	Objetivos del plan financiero.	102
7.2	Recursos económicos disponibles.	102
7.3	Plan económico: cuentas de explotación provisional.	103
7.4	Estructura de inversiones y financiamiento.	103
7.5	Estructura de inversiones.	104
7.5.1	Inversión Fija.	104
7.5.2	Equipo de computación.	104
7.5.3	Equipo para entrenamiento.	104
7.5.4	Muebles y enseres.	106
7.5.5	Total, inversión fija.	107
7.5.6	Inversión Diferida.	108
7.5.7	Total, inversión inicial.	108
7.6	Financiamiento.	108
7.7	Determinación de gastos.	109
7.7.1	Gastos fijos.	109
7.7.2	Costos de promoción.	110
7.7.3	Sueldos y salarios.	110
7.7.4	Depreciación de activos.	112
7.7.5	Valor Residual.	113
7.8	Determinación de precio de factura.	114

7.8.1	Precio unitario sin factura.....	114
7.9	Precio unitario con factura.	114
7.10	Análisis de ingresos.....	114
7.11	Flujo de caja.	115
7.11.1	Escenario probable.	115
7.12	Evaluación del plan de negocios.	116
7.12.1	Indicadores financieros:.....	116
7.12.2	Valor Actual Neto (VAN).	116
7.12.3	Tasa Interna De Retorno (TIR).....	116
7.13	Periodo de Recuperación.....	116
7.13.1	Escenario pesimista (60% de lo pronosticado).....	117
7.13.2	Indicadores financieros:.....	118
7.13.3	Valor Actual Neto (VAN).	118
7.13.4	Tasa Interna De Retorno (TIR).....	118
7.13.5	Periodo de recuperación.	118
8	CAPITULO VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	120
8.1	Conclusiones.	120
8.2	Recomendaciones.....	122
	BIBLIOGRAFÍA.....	123
	WEBLIOGRAFIA.....	124
	ANEXOS.....	125

INDICE DE ANEXOS

ANEXO 1. LOS ANTECEDENTES DE LAS ARTES MARCIALES EN BOLIVIA	125
ANEXO 2. BENEFICIOS QUE CONLLEVA PRACTICAR ARTES MARCIALES.	126
ANEXO 3. BENEFICIOS QUE CON LLEVA PRACTICAR ARTES MARCIALES.	127
ANEXO 4. LA INSEGURIDAD UN PROBLEMA EN LA SOCIEDAD.	128
ANEXO 5. PORCENTAJE DE SOBRE PESO EN BOLIVIA.....	130
ANEXO 6. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD (OMS) RECOMIENDA.....	132
ANEXO 7. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD (OMS) RECOMIENDA.....	133
ANEXO 8. SIGNIFICADO DE LO COLORES.	134
ANEXO 9. LAS MARCAS RECONOCINAS A NIVEL MUNDIAL Y QUE SON UNICOS Y EXCLUSIVOS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE KARATE KYOKUSHIN SON EL KANJI Y EL KANKU.....	135
ANEXO 10. PROYECCION DE CRECIMIENTO DE POBLACION EN EL DEPARTAMENTO DE TARIJA Y LA PROVINCIA CERCADO.....	136
ANEXO 11. MODELO DEL CUESTIONARIO.	137
ANEXO 12. CARACTERISTICAS DE UN DOJO.....	140
ANEXO 13. MENSAJES PARA LA PAGINA DE FACEBOOK.	141
ANEXO 14. GASTOS DE MARKETING IMPRENTA PREMIUM.....	142
ANEXO 15. NORMAS DE CONDUCTA DENTRO DEL DOJO (LUGAR DE ENTRENAMIENTO).	143
ANEXO 16. CRONOGRAMA DE HORARIOS.....	144
ANEXO 17. CRONOGRAMA DE ENTRENAMIENTOS DIARIO.....	145
ANEXO 18. REGISTRO DE ASISTENCIA DE CADA CLASE EN EXCEL.....	146

ANEXO 19. FICHA PERSONAL.....	146
ANEXO 20. REGISTRO EN PLANILLA.....	148
ANEXO 21. ASPECTOS TEÓRICOS DEL KARATE KYOKUSHIN.....	149
ANEXO 22. ASPECTOS PRACTICOS DEL KARATE KYOKUSHIN.....	168
ANEXO 23. COSTO DE LA TECNOLOGIA SAVIN.....	175
ANEXO 24. COSTOS EN MATERIAL DE ENTRENAMIENTO ORTIZ MARTIAL ART..	176
ANEXO 25. COSTO DE MUEBLES Y ENSERES W SEGARRA.....	177
ANEXO 26. FORMULARIO Y CONCENTIMIENTO SOBRE EL PROCOLO DE BIOSEGURIDAD.....	178
ANEXO 27. IMPLEMENTACION DE LETREROS INFORMATIVOS Y SEÑALETICA. ..	181
ANEXO 28. GASTOS EN HIGIENE Y SEGURIDAD.	191
ANEXO 29. MODELO DE CONTRATO.	192
ANEXO 30. GASTO DE FUNDEMPRESA.	194

INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1. MATRIZ FODA.	20
CUADRO N° 2. PORCENTAJE QUE PRACTICA ALGUNA ACTIVIDAD FÍSICA O DEPORTE.....	29
CUADRO N° 3. ACTIVIDAD FISICA O DEPORTE QUE PRACTICA.....	30
CUADRO N° 4. FRECUENCIA CON LA QUE SE REALIZA LA ACTIVIDAD FÍSICA O DEPORTE.....	31
CUADRO N° 5. BENEFICIOS QUE TIENE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y EL DEPORTE FRENTE AL COVID-19.	32
CUADRO N° 6. MOTIVACIÓN AL REALIZAR UNA ACTIVIDAD FÍSICA.	33
CUADRO N° 7. IDEA CON LA QUE ASOCIA EL TÉRMINO ARTES MARCIALES.	34
CUADRO N° 8. HA SUFRIDO O HA PRESENCIADO ALGÚN TIPO DE VIOLENCIA.	35
CUADRO N° 9. CONOCE USTED UNA ACADEMIA DE ARTES MARCIALES.....	36
CUADRO N° 10. INTENCIÓN DE TOMAR CLASES DE ARTES MARCIALES.....	37
CUADRO N° 11. CRITERIOS QUE CONSIDERA SON IMPORTANTES O RELEVANTES PARA USTED, AL TOMAR LA DECISIÓN DE TOMAR CLASES DE ARTES MARCIALES.	38
CUADRO N° 12. MEDIO DE INFORMACIÓN MÁS UTILIZADO.....	39
CUADRO N° 13. TIEMPO A INVERTIR EN CLASES DE ARTES MARCIALES.....	40
CUADRO N° 14. DINERO A INVERTIR EN CLASES DE ARTES MARCIALES.	41
CUADRO N° 15. SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA.	44
CUADRO N° 16. CRONOGRAMA DE LAS CLASES.....	48
CUADRO N° 17. GASTOS DE MARKETING.....	55

CUADRO N° 18. PROVEEDORES.....	71
CUADRO N° 19. INVERSIÓN EN EQUIPO DE COMPUTACIÓN.	72
CUADRO N° 20. INVERSIÓN EN EQUIPO PARA ENTRENAMIENTO.	72
CUADRO N° 21. INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES.....	73
CUADRO N° 22. CAPACIDAD INSTALADA.	74
CUADRO N° 23. GASTOS EN HIGIENE Y SEGURIDAD.	85
CUADRO N° 24. TIEMPO LABORAL POR CARGO.....	96
CUADRO N° 25. ESCALA SALARIAL.	97
CUADRO N° 26. GASTOS DE ORGANIZACIÓN.....	101
CUADRO N° 27. INVERSIÓN EN EQUIPO DE COMPUTACIÓN.	104
CUADRO N° 28. INVERSIÓN EN EQUIPO PARA ENTRENAMIENTO.	105
CUADRO N° 29. INVERSIÓN EN MUEBLES Y ENSERES.....	106
CUADRO N° 30. INVERSIÓN FIJA.	107
CUADRO N° 31. INVERSIÓN DIFERIDA.	108
CUADRO N° 32. INVERSIÓN INICIAL.	108
CUADRO N° 33. COSTOS FIJOS.....	109
CUADRO N° 34. COSTOS DE PROMOCIÓN.....	110
CUADRO N° 35. PRESUPUESTO DE PERSONAL.....	111
CUADRO N° 36. DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS.	112
CUADRO N° 37. VALOR RESIDUAL.....	113
CUADRO N° 38. FLUJO DE CAJA – ESCENARIO PROBABLE.....	115
CUADRO N° 39. FLUJO DE CAJA – ESCENARIO PESIMISTA (60% DE LO PREVISTO).	117

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO N° 1. PORCENTAJE QUE PRACTICA ALGUNA ACTIVIDAD FÍSICA O DEPORTE.....	29
GRAFICO N° 2. ACTIVIDAD FISICA O DEPORTE QUE PRACTICA.....	30
GRAFICO N° 3. FRECUENCIA CON LA QUE SE REALIZA LA ACTIVIDAD FÍSICA O DEPORTE.....	31
GRAFICO N° 4. BENEFICIOS QUE TIENE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y EL DEPORTE FRENTE AL COVID-19.....	32
GRAFICO N° 5. MOTIVACIÓN AL REALIZAR UNA ACTIVIDAD FÍSICA.....	33
GRAFICO N° 6. IDEA CON LA QUE ASOCIA EL TÉRMINO ARTES MARCIALES.....	34
GRAFICO N° 7. HA SUFRIDO O HA PRESENCIADO ALGÚN TIPO DE VIOLENCIA.....	35
GRAFICO N° 8. CONOCE USTED UNA ACADEMIA DE ARTES MARCIALES.....	36
GRAFICO N° 9. INTENCIÓN DE TOMAR CLASES DE ARTES MARCIALES.....	37
GRAFICO N° 10. CRITERIOS QUE CONSIDERA SON IMPORTANTES O RELEVANTES PARA USTED, AL TOMAR LA DECISIÓN DE TOMAR CLASES DE ARTES MARCIALES.....	38
GRAFICO N° 11. MEDIO DE INFORMACIÓN MÁS UTILIZADO.....	39
GRAFICO N° 12. TIEMPO A INVERTIR EN CLASES DE ARTES MARCIALES.....	40
GRAFICO N° 13. DINERO A INVERTIR EN CLASES DE ARTES MARCIALES.....	41

INDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1. LOGOTIPO DE LA EMPRESA	17
FIGURA N° 2. VISTA SATELITAL DE LA UBICACIÓN.	19
FIGURA N° 3. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO.	48
FIGURA N° 4. LOGOTIPO DE LA EMPRESA.	49
FIGURA N° 5. UBICACIÓN PARA LA ACADEMIA.....	51
FIGURA N° 6. DISEÑO DE BANNER.	53
FIGURA N° 7. DIAGRAMA DEL PROCESO DE SERVICIO.....	59
FIGURA N° 8. COMPUTADORA PORTÁTIL.	64
FIGURA N° 9. IMPRESORA.....	65
FIGURA N° 10. PAR DE PALMETAS PUNCH BOX KICKBOXING.....	65
FIGURA N° 11. PARES DE PALMETAS FUCUS PADS	65
FIGURA N° 12. PARES DE THAI PADS ADIDAS CURVO	65
FIGURA N° 13. TATAMI PISOS DE GOMA 1M X 1M.	66
FIGURA N° 14. PARES GUANTINES, GUANTES DE MMA VENUM	67
FIGURA N° 15. CABEZALES BEZAL PARA BOXEO.....	67
FIGURA N° 16. ESCRITORIO.....	68
FIGURA N° 17. SILLA DE ESCRITORIO.	68
FIGURA N° 18. SILLA CONVENCIONAL.	69
FIGURA N° 19. PERCHERO.....	69
FIGURA N° 20. BANCO SIMPLE DE MADERA.....	70
FIGURA N° 21. LG XBOOM CM5760 MINICOMPONENTE.....	70
FIGURA N° 22. PLANO DEL AMBIENTE.....	75

FIGURA N° 23. DISTRIBUCIÓN DE LA ACADEMIA.....	76
FIGURA N° 24. CADENA DE VALOR DE LA ACADEMIA DE ARTES MARCIALES KYOKUSHIN FIGTH.....	86
FIGURA N° 25. ORGANIGRAMA.....	89