



**Universidad Nacional Autónoma de México  
Programa de Posgrado en Ciencias de la  
Administración**

**“Propuesta de formalización de las escuelas de Karate-Do  
(Dojo) en México a través de un modelo de negocio.”**

**T e s i s**

Que para optar por el grado de:

**Maestro en Administración**

Presenta:

**Edson Javier Ramos Díaz**

Tutor:

**Dr. Adrián Méndez Salvatorio  
Faculta de Contaduría y Administración**

**México, D. F. Mayo del 2014**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **Agradecimientos**

*Agradezco a Dios por darme la oportunidad de seguir adelante a pesar de las tormentas y las adversidades. Le pido me siga dando la fuerza y el coraje necesarios para poder escalar las montañas más altas y salir victorioso de las grandes batallas a las que me pueda enfrentar.*

*Agradezco la sangre y la familia que me ha dado, a mis padres y a mis hermanos porque a pesar de todo seguimos de pie, luchando.*

*A mis verdaderos amigos, en quienes confié porque han estado conmigo cuando más los he necesitado con su apoyo, amistad, cariño y comprensión.*

*A mis grandes maestros vivos y muertos, a quienes admiro y respeto, por haberme permitido el gran honor de compartir conmigo un poco de su gran conocimiento y sabiduría, por la paciencia y los consejos, por enseñarme a tener fe y nunca rendirme, por predicar con su ejemplo y la imagen, por lo cual he decidido seguir sus pasos.*

*A todos y cada uno de mis alumnos, de quienes he aprendido más de lo que yo les pudiera haber enseñado, por permitirme ser su maestro y por quienes tengo una gran responsabilidad, que acepto con gusto, de esforzarme y preparándome todos los días de mi vida, para transmitirles el conocimiento.*

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Índice

Índice de tablas.....	7
Índice de gráficas.....	10
Índice de mapas.....	10
<b>Introducción.....</b>	<b>11</b>
<b>Justificación.....</b>	<b>13</b>
<b>Resumen capitular.....</b>	<b>17</b>
<b>Objetivos.....</b>	<b>19</b>
<b>Capítulo 1 Marco conceptual.....</b>	<b>21</b>
1.1 Definición de las artes marciales.....	23
1.2 El Karate-Do.....	24
1.2.1 Definición de Karate-Do.....	24
1.2.2 Principios del Karate-Do.....	26
1.2.3 Origen del Karate-Do.....	27
1.3 El Dojo.....	29
1.3.1 Definición de Dojo.....	29
1.3.2 Las partes del Dojo.....	29
1.3.3 El Dojokun.....	30
1.4. El Karate-Do en México.....	31
<b>Capítulo 2 Marco teórico.....</b>	<b>33</b>
2.1 Definición de organización.....	35
2.1.1 Tipos de organizaciones.....	36
2.2 Definición de negocio.....	37
2.3 Definición de Investigación de Mercadotecnia.....	38
2.4 Definición de Sistemas de Información de Marketing (SIM).....	38
2.5 Definición de plan de negocios.....	39
2.5.1 Modelo de negocio.....	39
2.5.2 Objetivos del plan de negocios.....	40
2.6 Elementos del plan de negocios.....	40
a) Resumen ejecutivo.....	40
b) Definición del negocio.....	41
c) Concepto de mercadotecnia.....	41
d) Estudio de mercado.....	41
e) Estudio técnico.....	42
f) Marco legal.....	42
g) Estudio organizacional.....	42
h) Estudio financiero y de viabilidad.....	43
i) Análisis del riesgo.....	43
j) Límites y alcances.....	43
<b>Capítulo 3 Metodología de la investigación.....</b>	<b>45</b>
3.1 Planteamiento del problema.....	47
3.2 Preguntas de investigación.....	47
3.3 Hipótesis.....	47
3.4 Metodología.....	48

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

3.4.1 Diseño de la muestra.....	48
3.4.2 El instrumento de investigación.....	49
3.4.3 Fuentes de investigación.....	49
3.4.4 Cuestionario.....	51
<b>Capítulo 4 El Karate-Do-Deporte.....</b>	<b>53</b>
4.1 Definición de Deporte.....	55
4.2 Características del Karate-Deporte.....	55
4.3 Análisis de la información del deporte.....	57
a) Del mundo, olimpiadas y mundiales.....	57
b) Del continente, panamericanos y torneos del continente.....	58
c) Del país, nacionales.....	59
d) Del Estado, estatales.....	60
e) Del municipio, organismos y asociaciones.....	64
f) De la localidad, escuelas del deporte y clubs deportivos o al aire libre...	65
<b>Capítulo 5 El Deporte-Negocio.....</b>	<b>67</b>
5.1 Deporte-Consumo.....	69
5.1.1 La práctica deportiva.....	69
5.1.2 La ropa deportiva, los accesorios y productos adicionales.....	69
5.1.3 El deporte espectáculo.....	70
5.1.4 La infraestructura necesaria para la práctica deportiva.....	71
5.2 Actividades deportivas consideradas como opciones de negocio.....	71
<b>Capítulo 6 Resultado de la investigación.....</b>	<b>73</b>
6.1 Resultado y análisis de las preguntas del cuestionario.....	76
6.2 Resultados y análisis a las preguntas de investigación.....	92
<b>Capítulo 7 Propuesta de formalización de las escuelas de Karate-Do.....</b>	<b>95</b>
7.1 Propuesta de formalización.....	97
7.2 Plan de negocios para formalizar una escuela de Karate-Do.....	99
a) Resumen ejecutivo.....	101
b) Marco metodológico.....	107
c) Modelo del negocio.....	117
d) Estudio de mercado.....	147
e) Estudio técnico (Modelo de aprendizaje).....	211
f) Estudio legal.....	357
g) Estudio de organización.....	371
h) Estudio financiero y de viabilidad.....	413
i) Análisis del riesgo.....	429
j) Límites y alcances.....	433
k) Conclusión del plan de negocios.....	437
<b>Conclusión de la investigación.....</b>	<b>441</b>
<b>Glosario.....</b>	<b>447</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>458</b>

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Índice de tablas

No.	Tabla	Pág.
1	Definición de Budo.	23
2	Cambio de pronunciación de karate.	24
3	Cambio del significado de karate-do.	25
4	Principios del karate del maestro Funakoshi.	26
5	Significado de la palabra Dojo.	29
6	Partes del Dojo.	29
7	Ejemplo de Dojokun.	30
8	Clasificación de las empresas DOF.	35
9	Valores de la escala de Likert.	49
10	Diferentes fuentes de investigación.	50
11	Características del karate-Deporte.	55
12	Cuadro comparativo, karate arte marcial-karate deportivo.	93
13	Características del karate-do para ser considerado un deporte.	94
14	Sistemas de información mercadológica.	114
15	Estudio del medio ambiente.	119
16	Organigrama de la SEP.	123
17	Mapa de tendencia del análisis de la información.	130
18	Mapa de tendencias política.	131
19	Mapa de tendencias de cultura.	132
20	Mapa de tendencia salud.	133
21	Mapa de predicciones.	134
22	Tabla de predicción- escenario.	135
23	Curriculum vitae deportivo.	136
24	Estudio de medio ambiente interno.	137
25	Análisis FODA de la Organización Seirenkan Karate-Do.	138
26	Tabla de oportunidad-fortaleza.	139
27	Valores de la Organización Seirenkan Karate-Do.	141
28	Significado de la palabra Seirenkan Karate-Do	142
29	Tendencia de la población hasta el 2020.	152
30	Comportamiento del PIB del año 2003 hasta el primer trimestre del 2011.	153
31	Comportamiento de las actividades primarias.	154
32	Comportamiento de las actividades secundarias.	154
33	Comportamiento de las actividades terciarias.	154
34	INPC, INEGI consultado el 24/agosto/2012.	155
35	Lista de actividades que compone el concepto de educación y esparcimiento.	156
36	Tendencia de la actividad de club deportivo del año 2005 hasta el 2012.	157
37	Tabla INEGI consultada el 24 de octubre del 2012.	158
38	Encuesta nacional sobre el uso del tiempo 2009.	158
39	Localización geográfica del municipio de Ecatepec.	160
40	Hogares en el municipio de Ecatepec.	160
41	Población del Estado de México y del municipio de Ecatepec.	161
42	Horarios de 3 veces a la semana lunes, miércoles y viernes.	175
43	Escuelas que practican la técnica Shudokan.	177
44	Fotos de escuelas Shudokan.	177
45	Imágenes de la escuela de Tae kwan-do.	178
46	Canal de distribución de las escuelas de karate.	179
47	Lista de la competencia y su precio de mensualidad.	180
48	Lista de alumnos inscritos de la Organización Seirenkan Karate-Do.	181
49	Lista de horarios para cubrir el mercado meta.	182
50	Lista de horarios para cubrir el mercado potencial.	182
51	Ciclo de vida del servicio de enseñanza de karate-do.	186
52	Ciclo de vida de la enseñanza de karate-do.	187
53	Comparación de las características técnicas del karate-do.	190
54	Comparación de las katas.	191
55	Las armas que se manejan en OSK.	193

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

56	Características que debe cumplir un uniforme de karate-do.	194
57	Ejemplo de los grados de karate-do.	195
58	Características y tipos de protección que utiliza cada estilo.	196
59	Horarios divididos por edades de los alumnos.	197
60	Canal de distribución de las clases de karate-do OSK.	200
61	Intermediario de OSK en venta de artículos.	200
62	Utilidad por la venta de un uniforme.	203
63	Utilidad por la venta de un equipo de karate-do.	203
64	Utilidad de la venta de 80 uniformes.	204
65	Utilidad por la venta de 80 equipos deportivos.	204
66	Utilidad por la venta cruzada de 80 equipos y uniformes de karate-do.	204
67	Colocación de una manta afuera de la escuela de karate.	205
68	Diseño de volante de la Organización Seirenkan Karate-Do.	206
69	Mercado meta según colonias.	208
70	Colonias que serán visitadas para el mercado potencial.	208
71	Pronósticos de ventas de la organización Seirenkan Karate-Do.	208
72	Ventaja competitiva.	209
73	Claves de éxito.	210
74	Localización de la Organización Seirenkan Karate-Do.	213
75	Escuelas y negocios cerca de la Organización Seirenkan Karate-Do.	214
76	Distribución de la escuela la Organización Seirenkan Karate-Do.	215
77	Diseño interno de la Organización Seirenkan Karate-Do.	216
78	Diagrama de flujo de las operaciones de la clase de karate-do.	217
79	Partes del karategui.	221
80	Forma en cómo se debe amarrar la cinta.	222
81	Organización del tiempo de una clase de karate-do.	230
82	Clasificación de los grados por nivel y tiempo.	232
83	Pirámide de grados según su color.	232
84	Técnica avanzando a un paso.	233
85	Técnica avanzando a un paso. (Oi tsuki).	234
86	Técnica avanzando a tres pasos (Sandan oi tsuki).	234
87	Técnica avanzando a cinco pasos (Sandan godan tsuki).	234
88	Técnica avanzando y de regreso.	235
89	Movimiento en varias direcciones.	235
90	Distribución de los alumnos de acuerdo al plan de clases OSK.	273
91	Calendario anual del plan general de clases.	276
92	Estructura del calendario trimestral de clases.	277
93	Estructura del calendario mensual de clases.	277
94	División semanal de las clases.	281
95	Alineación de los alumnos para la evaluación técnica.	342
96	Alineación de los alumnos para evaluación de kata.	343
97	Alineación de los alumnos para evaluación de kumite.	344
98	Alineación de los alumnos para evaluación de rompimientos.	345
99	Gráfica de Gantt de las acciones del plan de estudio técnico.	353
100	Presupuesto de las acciones del estudio técnico.	353
101	Mobiliario requerido para la escuela de karate OSK.	354
102	Costos del examen de grados menores.	354
103	Lista de precio de los grados menores.	355
104	Ejemplo de los costos del examen de un alumno.	356
105	Tabla de precios de examen por número de alumnos.	356
106	Trámites para constituir o iniciar un negocio en Ecatepec.	362
107	Instituciones y asociaciones que promueven el karate-do.	367
108	Gráfica de Gantt del plan del estudio técnico.	369
109	Tabla de presupuesto del estudio técnico.	369
110	Trámites legales requeridos para poder iniciar la escuela de karate-do como negocio.	370
111	Organigrama de la Organización Seirenkan Karate-Do.	379
112	Ejemplo de la hoja de inscripción de OSK.	408
113	Ejemplo de la credencial de OSK.	409

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

114	Ejemplo de la lista de asistencia de OSK.	409
115	Gráfica de Gantt del plan de estudio de la organización.	411
116	Presupuesto del estudio de organización.	411
117	Tabla de amortización de crédito familiar.	418
118	Tabla de amortización del banco Banamex.	419
119	Tabla de amortización del Banco Banorte.	420
120	Comparativo de las opciones de financiamiento.	421
121	Función de la inversión, ingreso-costo.	422
122	Tabla de ingreso-costo para conocer la utilidad.	422
123	Flujo de efectivo del primer año de OSK.	423
124	Flujo de efectivo del segundo año de OSK.	423
125	Flujo de efectivo del tercer año de OSK.	424
126	Flujo de efectivo del cuarto año de OSK.	424
127	Flujo de efectivo del quinto año de OSK.	425
128	Balance proyectado de OSK.	426
129	Tabla de tasas de interés %.	427

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Índice de gráficas

Número	Tabla	Pág.
1	Respuesta a la pregunta 1.	76
2	Respuesta a la pregunta 2.	76
3	Respuesta a la pregunta 3.	77
4	Respuesta a la pregunta 4.	78
5	Respuesta a la pregunta 5.	78
6	Respuesta a la pregunta 6.	79
7	Respuesta a la pregunta 7.	80
8	Respuesta a la pregunta 8.	80
9	Respuesta a la pregunta 9.	81
10	Respuesta a la pregunta 10.	82
11	Respuesta a la pregunta 11.	82
12	Respuesta a la pregunta 12.	83
13	Respuesta a la pregunta 13.	84
14	Respuesta a la pregunta 14.	84
15	Respuesta a la pregunta 15.	85
16	Respuesta a la pregunta 16.	85
17	Respuesta a la pregunta 17.	86
18	Respuesta a la pregunta 18.	87
19	Respuesta a la pregunta 19.	87
20	Respuesta a la pregunta 20.	88
21	Principales causas por las que cierran las escuelas de karate-do.	89
22	Porcentaje de escuelas que consideran al karate como opción de negocios.	89
23	Causas por las cuales se considera al karate-do una opción de negocios.	89
24	Porcentaje que considera que aplicar un plan de negocios hará más eficaz la escuela de karate-do.	90
25	Causas por las cuales se hará más eficaz a la escuela.	90
26	Causa por las cuales se no aplicaría un plan de negocios.	90
27	Implementar un plan de negocios ayudará a permanecer por más tiempo.	91
28	Causas positivas del porque ayudara a permanecer por más tiempo.	91
29	Causas del porque no ayudará a permanecer por más tiempo.	91
30	Porcentaje de gasto que los hogares realizan a los conceptos genéricos.	155
31	Distribución por género de la población del municipio de Ecatepec.	161
32	Género de los alumnos de la Organización Seirenkan de Karate-Do	163
33	Variable edad de los alumnos OSK.	164
34	Variable domicilio de los alumnos.	165
35	Variable ocupación de los alumnos de OSK.	166
36	Variable motivos de inscripción de los alumnos OSK.	167
37	Variable motivos de inscripción de los alumnos OSK.	168
38	Inscripción de los alumnos por mes.	174
39	Segmentación de mercados.	183
40	Gráfica Punto de equilibrio.	426

### Índice de mapas

Número	Tabla	Pág.
1	Isla de Okinawa.	27
2	República mexicana.	159
3	Estado de México.	159
4	Municipio de Ecatepec.	160
5	Croquis de la colonia Izcalli jardines y jardines de Morelos.	179
6	Croquis de la colonia Izcalli jardines.	213

# **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

## **Introducción**

Hoy día vivimos en un mundo globalizado en donde las empresas tienen una gran importancia e influencia en la economía, tanto a nivel nacional como a nivel mundial, ya que a través de estas, se crean y desarrollan nuevas tecnologías, medios de comunicación, se generan empleos, además de contribuir a la riqueza de un país.

En México según datos del INEGI, existen cerca de 4 millones 15 mil empresas de las cuales el 98% son micro, pequeñas y medianas (PyMES); generan el 72% de empleos a nivel nacional y aportan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB). Se dividen según sus actividades económicas en primarias, secundarias y terciarias. Dentro de las actividades terciarias, en el sector servicios, se encuentran las escuelas de Karate-Do, en la clasificación de PyMES, de acuerdo al número de personas que utiliza.

Las PyMES se pueden originar de dos formas, por un lado, las formales aquellas que están correctamente constituidas y cumplen todos los requisitos legales para poder operar, y por el otro lado están las informales que se originaron de manera espontánea, sin estar debidamente registradas, ni darle una estructura a su organización.

De entre todos los problemas que tienen ambas tipos de PyMES en México, el principal problema que presentan es la falta de organización, lo que trae como consecuencias la falta de planeación, la falta de ventas, servicios de mala calidad, problemas de financiamiento, el pago impuestos, etc., lo que a la larga puede generar que en un periodo determinado no crezcan las organizaciones o tengan que cerrar.

Es importante apoyar a estas PyME, a través del conocimiento administrativo, por ello el objetivo de esta investigación, es presentar una propuesta a las escuelas de Karate-Do para definir su estructura a través de un plan de negocios, para que sean más eficaces, pueda mantenerse por más tiempo en el mercado y en un futuro crecer.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Justificación

En la actualidad las artes marciales tienen un gran impacto y trascendencia en nuestro país, ya que, a través de su práctica constante pueden obtenerse diferentes beneficios como son: En primer lugar el desarrollo de habilidades físicas (velocidad, agilidad, elasticidad, fuerza y resistencia), dando como resultado una excelente condición física. Maestros como Gichin Funakoshi, fundador del Karate-Do, en su autobiografía "Karate-do, Mi camino", y el maestro Morihei Ueshiba, fundador del aikido, en su biografía presentada en la página de internet ([www.los3dragones.com](http://www.los3dragones.com)), se menciona que eran personas frágiles de salud y a través del entrenamiento físico de sus respectivas técnicas, en combinación con la alimentación y un medio ambiente estable, lograron fortalecer sus cuerpos, mejorar su salud y ser más longevos del promedio de la población de su época.

En segundo lugar a través del misticismo que envuelve a las artes marciales, las diferentes filosofías y la constante superación personal transmitidas por medio de cuentos, parábolas, frases y citas, el estudiante adopta códigos de conducta, principios y valores como son: la disciplina, el respeto, la cordialidad, la constancia, la justicia, el manejo del autocontrol, etc., logrando una armonía y equilibrio primero, consigo mismo (mente, cuerpo y espíritu), y después con la sociedad, la naturaleza y con el universo que le rodea. Como menciona el maestro Gogen Yamaguchi: *"Yo enfatizo el Karate como un arma educativa. La cosa más importante es el ser humano y la estabilidad de la humanidad. Nosotros pensamos que a través de la filosofía del Karate podemos ayudar a esta estabilidad de la humanidad y a mejorarla."* ([www.los3dragones.com](http://www.los3dragones.com)).

Y por último, las artes marciales además de preparar a sus practicantes con la capacidad necesaria para poder actuar ante cualquier situación que ponga en riesgo la integridad personal y la de su familia, también lo prepara para que pueda revolver cualquier adversidad que se le presente; como lo menciona Miyamoto Musashi: *"La verdadera ciencia de las artes marciales significa practicarlas de tal forma que sean útiles en cualquier ocasión, y enseñarlas de tal forma que sean útiles en todos los caminos."* ([www.frasesypensamientos.com.ar](http://www.frasesypensamientos.com.ar))

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Las artes marciales se componen de una gran cantidad y variedad de estilos y técnicas como por ejemplo: Kung-fu, Jet-kun-do, Capoeira, Karate-do, Taekwondo, Aikido, Kendo, Judo, Kempo Karate, Lima-lama, Muay Thai, Jiu-jitsu, Kick boxing, Full Contac, etc. Hoy en día la enseñanza de las artes marciales es más abierta, sin tantas restricciones ni prohibiciones como en el pasado, lo que ha permitido que cada vez más personas interesadas tengan fácil acceso, puedan aprender y practicar su arte marcial preferido. Esto ha dado como consecuencia la creación de escuelas, clubs, centro deportivos, organizaciones, asociaciones y federaciones dedicadas a la enseñanza y difusión de las artes marciales. Se organizan eventos como seminarios, exámenes de grado, exhibiciones y torneos a nivel nacional e internacional. Las artes marciales, en específico el estilo del Karate-Do, se enseña en espacios o escuelas, que en japonés se denominan “Dojo”.

Cada vez es más frecuente que se inicien escuelas de Karate-Do (Dojo), las cuales son dirigidas por un maestro (sensei), quien es el responsable de transmitir la etiqueta, los principios y los valores filosófico de la disciplina; enseñar las técnicas (kihon), las formas (kata) y el combate (kumite), para preparar física, mental y espiritualmente al alumno, pero, también debe de realizar funciones administrativas para dirigir el Dojo, las cuales realiza de manera empírica, es decir que carece de los conocimientos básicos sobre cómo administrar una organización.

Dando como consecuencia que las escuelas de Karate-Do presenten dificultades como son: la falta de coordinación y planeación, que las clases se improvisen, no existen objetivos ni metas, la edad en la que se inscriben los alumnos es muy temprana, faltan documentos y registros para conocer el desempeño de cada integrante, hay sobre-entrenamiento, hay trabajo mal dirigido, la desmotivación, la falta de reconocimientos, falta de manuales de procedimientos, hay excesivos cobros por parte de la escuela, hay mala distribución de las finanzas, las envidias, las disputas internas de poder, inconformidades, desacuerdos, malestares, etc. Estos conflictos hacen que los alumnos y maestros vayan desertando de la escuela, dando como consecuencia que la escuela de karate-do, carezca de capital suficiente para poder cubrir sus

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

obligaciones adquiridas como son: el pago de la renta, pago del teléfono, pago de sueldos, etc.; provocando que en cierto tiempo ya no sea autosuficiente y cierre. Como se ejemplifica en la película “*El Karate Kid III, El desafío final*” (1989); en donde el maestro (Sensei), maltrata a sus alumnos después de perder el torneo, lo que da como consecuencia que estos vayan dejando de asistir a sus clases y la escuela por falta de alumnos y de recursos financieros cierre en un corto tiempo.

El sensei además de ser un experto en su disciplina marcial y un excelente entrenador, también debe de tener los conocimientos necesarios sobre cuáles son los requisitos administrativos y legales para dirigir una escuela de karate-do. Las escuelas de karate-do son organizaciones, que necesitan herramienta y métodos administrativos que le permita funcionar de manera formal y eficaz. Como lo señala Aguirre, (2003):

*“Todas las organizaciones necesitan ser dirigidas con eficacia para optimizar sus recursos y lograr los mejores resultados, por lo que el dominio de la ciencia y el arte de la administración es una necesidad real para un número creciente de personas que acceden a responsabilidades directivas y deben trabajar para lograr unos objetivos. Administrar es conducir eficientemente a una organización hacia sus fines, que para el caso de este estudio son deportivos, lo que exige desarrollar funciones de planificación, organización, dirección y control, en el contexto de un ambiente dinámico.”*

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

## **Resumen capitular**

El capítulo 1 se integra por el marco conceptual, el cual describirá el origen y las características de las artes marciales; la definición y características del estilo karate-do, la definición del dojo y los elementos que la componen.

El capítulo 2 está integrado por el marco teórico, indicando como se clasifican las empresas en México, los diferentes usos que tiene la palabra organización, su clasificación en sociales, informales y formales; se indicará que es la formalización, así como la definición y características de un plan de negocios.

En el capítulo número 3 se mostrará el diseño y estructura de nuestra investigación, mostrando las preguntas de investigación y la hipótesis formulada para poder formalizar una escuela de karate-do, así como la definición de la muestra.

En este capítulo 4 se describirán las características y elementos del deporte, así como también, se mostrara un análisis de la información deportiva en cuanto a los niveles de promoción y organización de eventos deportivos de lo general a lo particular.

El capítulo número 5 se identificarán y describirán las características y elementos para considerar al karate-do como un negocio, que tipos de productos ofrece y quienes la consideran como una opción de negocio.

En el capítulo 6 se mostrarán los resultados obtenidos de acuerdo a las fuentes de investigación consultadas y utilizadas, así como su análisis para establecer una relación entre el karate-do y el negocio, proporcionando una propuesta a las escuelas de karate-do.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

En el capítulo 7 se mostrará un caso práctico, en donde se aplicará la teoría de un plan de negocios para formalizar a una escuela de karate-do, empleando el modelo de negocios, el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio organizacional, el marco legal, y el estudio de financiamiento para comprobar su viabilidad como negocio.

En la sección de las conclusiones, se expondrán los resultados obtenidos en esta investigación conforme a los alcances logrados de los objetivos establecidos en este proyecto de investigación, así como la evaluación de la hipótesis formulada.

# **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Desarrollar un proyecto de mejora a las escuelas de karate-do, mediante la aplicación de la metodología de un plan de negocios para formalizarlas, hacerlas más eficaces e incrementar su esperanza de vida.

### **Objetivos particulares**

1. Describir las características del karate-do como arte marcial y sus elementos.
2. Describir las características del karate-do como deporte y sus elementos.
3. Identificar cuáles son los elementos necesarios para que el deporte sea considerado un negocio.
4. Establecer la relación de las escuelas de karate-do y el negocio.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*“Budo significa:  
Una cuestión de vida o muerte.”  
Hamada.*

# **Capítulo 1**

## **Marco conceptual**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 1.1 Definición de las artes marciales

Desde que aparecieron las primeras especies de animales en el mundo para sobrevivir han tenido que luchar contra animales de otras especies; el ser humano primitivo también debía de enfrentarse a sus enemigos para resguardar su territorio, sus pertenencias, su familia y su propia vida. Al pasar el tiempo, se desarrollaron métodos que eran efectivos para poder enfrentar a sus enemigos. Las naciones de oriente desarrollaron varios sistemas a los que llamamos hoy en día artes marciales.

Para definir a las artes marciales se utiliza la palabra “*Budo*”, la cual se compone del carácter chino “BU”, que significa “parar” o “detener” y de otro carácter denominado “DO”, que significa “vía”, “camino”, “lanza” o “conflicto”, formando el significado literal: “Parar la lanza” o “Detener el conflicto”, como se muestra a continuación:

武	BU	PARAR, DETENER
道	DO	CAMINO, VIA, LANZA, CONFLICTO
“Parar la lanza” o “Detener el conflicto”		

Cuadro 1 Definición de Budo.

Las artes marciales no solamente buscan desarrollar el cuerpo del estudiante para prepararlo para el combate o para ir a la guerra, como lo menciona Laurousse (1997) “Su objetivo sobrepasa a menudo el simple aspecto físico y el conocimiento anatómico y fisiológico del cuerpo, debido a que sus fundadores la han relacionado con la moral e incluso con la religión”. (Bautista, 2008)

Se define a las artes marciales como: “***Un camino constante en donde se busca la perfección y el equilibrio constante entre mente, cuerpo y espíritu, para vivir en armonía con el universo***”.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 1.2 El Karate – Do

#### 1.2.1 Definición del Karate-Do

Los habitantes de Okinawa practicaron en secreto un arte marcial conocido como “Te” (mano). Las provincias de Shuri, Naha y Tomari, enseñaron cada una sus estilos identificándose como: Shuri-Te, Naha-Te y Tomari-Te. Posteriormente llegó a la isla de Okinawa procedente de China otro arte marcial al que se llamaba “**Tode**” o “**Tote**”, (Mano de China). En la isla se practicaban dos tipos de arte marcial: “Okinawa Te” y “Tode”.

En 1920 en Japón se utiliza la pronunciación de “Karate” para denominar el arte marcial procedente de Okinawa. Manteniendo su mismo significado “Mano de China”. Como se muestra en el siguiente cuadro:

唐 手	唐 手
Tode	Karate

Cuadro 2. Cambio de pronunciación de karate.

El Maestro Funakoshi escribió el primer texto japonés sobre Karate publicado en Tokio el 25 de noviembre de 1922 con el título "Ryukyu Kenpo: Tode (Karate)".

En el año 1933 en la autobiografía del Maestro Funakoshi “Karate-do. Mi camino” utiliza el significado de “Karate” mano vacía.

Cuando se introdujo el karate en Japón, se añadió la palabra “Do” (camino), para resaltar el aspecto espiritual del arte. La introducción de la palabra “Do” se atribuye al Maestro Gichin Funakoshi en el libro titulado "Karate-do Kyohan" (空手道教範). De esta forma quedó establecido el nombre definitivo de “Karate-do”. ([webs.ono.com/shotokankaratedo](http://webs.ono.com/shotokankaratedo))

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Quedando de la siguiente manera:

唐手	空手	空手道
Tode/Karate	Karate	Karate-do
"Mano China"	"Mano Vacía"	"Camino de la Mano Vacía"

Cuadro 3. Cambio del significado de karate-do.

En donde:

空

*Kara, en su acepción más simple, significa vacío absoluto, sin obstáculos. En sentido filosófico significa obsesión por ninguna cosa en el mundo. Es sinónimo de no obstinación, no estar bajo el yugo de ninguna idea o plena satisfacción por lo existente. En las artes marciales el cuerpo físico se emplea como arma. En otras palabras no se emplea ningún instrumento como arma.*

手

*Te, en japonés significa la mano del hombre, en nuestra disciplina equivale a la técnica.*

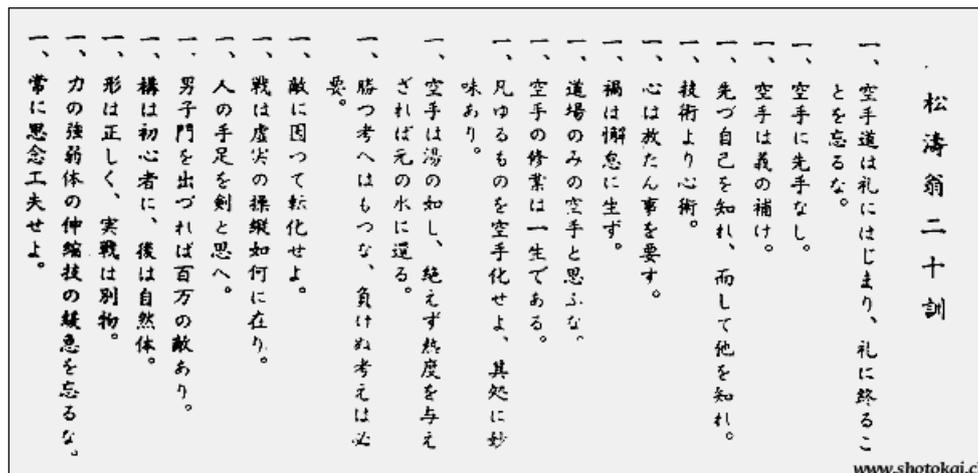
道

*Do, significa camino, es decir, el camino que debe seguirse para alcanzar la perfección. Por lo tanto el karate-do es el medio que tiene por meta la unión del cuerpo físico y el alma en un plano de alto nivel.*

### KARATE-DO: El camino de la mano vacía

(<http://www.karatekas.com/historia/HistoriaJ.htm>)

## 1.2.2 Principios del Karate-Do



Cuadro 4. Principios del karate del maestro Funakoshi.

1. El karate empieza y termina con rei (saludo de cortesía).
2. No hay primer ataque en karate.
3. Se debe practicar el karate con sentimiento de justicia.
4. Antes de conocer a los demás, hay que conocerse a sí mismo.
5. Antepón el espíritu a la técnica.
6. Prepárate para liberar y cultivar la mente.
7. El fracaso nace de la negligencia.
8. El karate no sólo se practica en el dojo (lugar de entrenamiento).
9. La práctica del karate es de por vida.
10. Tratar los problemas con espíritu de karate.
11. El karate es como el agua hirviendo; sin calor vuelve a la calma.
12. No alimentes la idea de vencer pero tampoco la de ser vencido.
13. Cambie en consonancia con su oponente.
14. El secreto del combate reside en el arte de dirigirlo.
15. Que las manos y pies golpeen como un sable.
16. Al franquear el umbral de tu casa, diez mil enemigos te esperan.
17. Kamae (posición de guardia) es la regla para el principiante. Después es posible adaptar una guardia natural.
18. Los katas deben realizarse correctamente, aunque en el combate real tus movimientos se adaptan a las circunstancias.
19. Tres factores a considerar: fuerza, extensión y retracción del cuerpo, y técnica.
20. Profundiza en cómo aplicar estos principios.

**Gichin Funakoshi**

[http://www.shotokai.cl/shotokai/10\\_ea\\_nijukun.html](http://www.shotokai.cl/shotokai/10_ea_nijukun.html)

Elaborado por: Edson Javier Ramos Díaz

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 1.2.3 Origen del Karate-Do

El arte marcial que entro a Okinawa por parte de China se conoció como "Kenpo" (en japonés) o "Chuan-fa" (en chino). Los dos nombres son distintas pronunciaciones de los mismos kanji cuyo significado es "Ley/Método del Puño". De donde surgieron el Okinawa-Te (Mano de Okinawa) y el Tode (Mano de T'ang/China).

En 1407 un aji menor llamado Ha-shi dirigió una rebelión y se convirtió en Rey de Chuzan. Hacia 1429 había unificado los tres reinos de Shuri, Naha y Tomari bajo su mando. Sho-Ha-shi prohibió la portación de armas. Estimulando el desarrollo de métodos de lucha a mano y la adaptación de herramientas agrícolas para su uso en combate (Kobudo).



Mapa 1. Isla de Okinawa

[http://www.escuelashotokan.com/images/mapa\\_okinawa01.jpg](http://www.escuelashotokan.com/images/mapa_okinawa01.jpg)

En febrero de 1609, el Daimyo de Satsuma, SHIMAZU Iehisa, ordenó invadir Okinawa. El ejército armado de las Ryukyu combatió contra los samuráis del clan Satsuma, pero los guerreros okinawenses no tenían la experiencia ni los medios de los samurái, por lo que fueron sometidos el 5 de abril del mismo año. Shimazu confisco todas las armas y reinstauró el edicto de prohibir la posesión de armas.

Entre 1900 y 1902 un comisario escolar de la prefectura de Kagoshima, OGAWA Shintaro, visitó la escuela donde FUNAKOSHI Gichin trabajaba como maestro. Entre los actos que se celebraron en su honor, había una exhibición de Tode, a causa de la buena impresión, envió un informe al Ministro de Educación. Como resultado, el Tode se convirtió en una asignatura de la Escuela Secundaria de la prefectura de Daiichi y en la Escuela Normal Masculina.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

En 1905 y 1906, Funakoshi viajó por toda Okinawa-ken (Prefectura de Okinawa) con un grupo de otros expertos realizando demostraciones públicas de Tode.

En 1916-17 un grupo de representantes de la provincia de Okinawa fue invitado al Butoku-den en Kyoto Japón, para dar una demostración de Karate. Exhibiéndose por primera vez el Karate fuera de Okinawa. (FEMEKA, 2011)

6 de marzo de 1921: Demostración de Funakoshi ante el Príncipe en el Castillo de Shuri (Okinawa). (FEMEKA, 2011)

En 1922 el Ministerio de Educación tiene su primera exhibición nacional en Tokyo. El encargado de la presentación, Gichin Funakoshi, tuvo que permanecer en Japón debido al gran interés de varias organizaciones por el Karate.

En 1949 Funakoshi Gichin fundó la Asociación Japonesa de Karate que celebró los primeros campeonatos de Japón en 1957.

En 1950 fue constituida la Unión Europea de Karate (UEK). En esta década se extendió el karate hacia a Occidente.

La organización All-Japan Karate-do (FAJKO), fue fundada en 1964.

El 16 de junio de 1970 en París FAJKO y UEK, se fusionan y forman una nueva organización llamada WUKO. En primer Campeonato del Mundo se celebró el 10 de octubre de 1970 en Tokio.

1993 Wuko cambia a WKF (World Karate Federation).



[www.wkf.net](http://www.wkf.net)

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 1.3 El Dojo

#### 1.3.1 Definición del Dojo

Antiguamente los monjes budistas, dieron este nombre al salón donde se reunían para meditar. Es el lugar consagrado a la meditación y otros ejercicios espirituales. Se sabe que los Bushi (guerreros) solían entrar en los templos zen y usar el Dojo para prepararse mediante la meditación para su vocación militar.

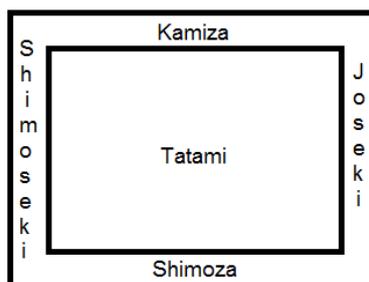
道	DO	vía o camino
場	JO	Lugar.
DOJO: Lugar de la vía o el camino		

Cuadro 5. Significado de la palabra Dojo.

Hoy día se utiliza el término de dojo para describir el lugar donde se enseña y practican artes marciales, como por ejemplo las escuelas de karate.

#### 1.3.2 Las partes del Dojo

- **Kamiza** (Lugar donde se sientan los espíritus). Es la parte principal, en este se encuentra el altar, las fotografías de los maestros vivos y muertos, el dojo kun, las reglas de conducta; los armeros, los grados obtenidos, las banderas del país de origen y la del país en donde se encuentra ubicado el dojo.
- **Shimoza** (Asiento inferior). Se halla de categoría inferior, frente al kamiza, está reservado para los alumnos, donde saludan antes y después de cada clase.
- **Joseki** (Más alto de la pared). Se encuentra a la derecha del KAMIZA, del lado de los alumnos de grado más alto.
- **Shimoseki** (Lado más bajo de la pared). Se encuentra a la izquierda del KAMIZA, del lado de los alumnos de menor categoría.
- **Tatami**: Piso en donde se practican las artes marciales. (aikidotomodachigrup)

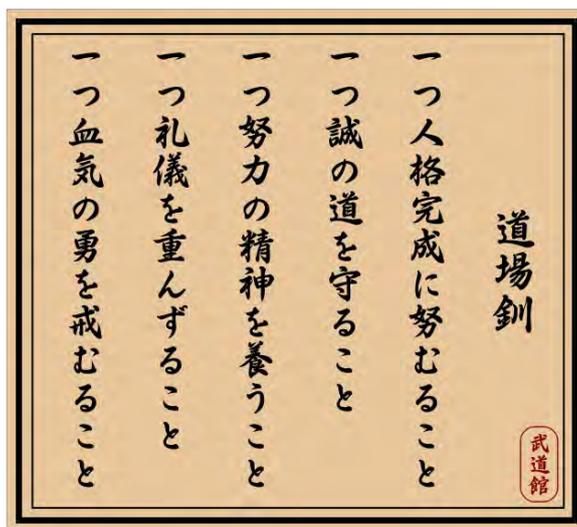


Cuadro 6. Partes del Dojo.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 1.3.3 El Dojokun

El Dojo Kun es una serie de reglas y preceptos que deben de seguirse para el buen comportamiento y disciplina dentro y fuera del Dojo. El Dojo-Kun a veces son escritos en Kanjis y estos son colgados en la pared principal. En la era de los samurai estos preceptos servían como una guía u organigrama que indicaba cual era el lugar de cada integrante dentro de la sociedad tanto en épocas de paz como en épocas de guerra. A continuación se muestra el dojokun del estilo Shotokan:



Cuadro 7. Ejemplo de Dojokun.

#### **HITOTSU! JIN KAKU KANSEI NI TSUTOMURU KOTO**

¡Primero! Buscar la perfección del carácter

#### **HITOTSU! MAKOTO NO MICHIO MAMORU KOTO**

¡Primero! Ser correcto, leal y puntual

#### **HITOTSU! DORYOKU NO SEISHIN O YASHINAU KOTO**

¡Primero! Siempre superarse

#### **HITOTSU! REIGI O OMONZORU KOTO**

¡Primero! Respetar a los demás

#### **HITOTSU! KEKKI NO YU O IMASHIMURU KOTO**

¡Primero! Abstenerse de comportamientos violentos

(jkacolombia, 2011)

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **1.4 El Karate-Do en México**

En el año de 1958, procedente de Japón llegó Nobuyoshi Murata (cinta negra 2º Dan de Shito Ryu) para hacerse cargo de la gerencia de exportación de la empresa Takeda de México.

El 31 de enero de 1959, se inaugura el Club Japonés (Nichiboku Kaikan) de la Asociación México – japonesa, la Embajada de Japón le pidió al señor Murata que diera una demostración de Karate-do. Algunos de los espectadores se interesaron en aprender por lo que le solicitaron a Murata que les enseñara, su intención no era la de enseñar karate sino cumplir con su trabajo. Una vez que fue convencido Murata comenzó a enseñar karate-Do, Shito Ryu, a la edad de 27 años. La primera clase en México fue impartida en su casa con sus tres primeros alumnos:

- Manuel Mondragón y Kalb (25 años),
- Carlos Vila (27 años) y
- Juan Jorge Farías (23 años). (cintanegra, 2006)

Debido a su gran popularidad varios maestros provenientes de Japón vinieron a México para poder transmitir las diferentes técnicas de karate.

([www.femeka.org](http://www.femeka.org))

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*“Un camino, si no lo andas, nunca llegas;  
un terreno, si nunca lo cultivas, nunca da frutos;  
un negocio. Si no lo atiendes, nunca prospera.”*

***Proverbio chino***

## **Capítulo 2**

### **Marco teórico**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

De acuerdo con el INEGI la empresa se define como una actividad económica, cuya acción está destinada a producir bienes y servicios.

En la publicación del Diario Oficial de la Federación el 30 de junio del 2013, (DOF: 30/06/2009), en el acuerdo establece una estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas de acuerdo a los siguientes criterios.

<b>Estratificación</b>				
<b>Tamaño</b>	<b>Sector</b>	<b>Rango de número de trabajadores</b>	<b>Rango de monto de ventas anuales (mdp)</b>	<b>Tope máximo combinado*</b>
<b>Micro</b>	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
<b>Pequeña</b>	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
<b>Mediana</b>	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta 250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Cuadro 8. Clasificación de las empresas DOF.

\*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Fuente: Diario Oficial de la Federación 30 de junio del 2009

Este cuadro se observa que se toma como base el número de personas utilizadas, las empresas micro, pequeña y mediana son denominadas Pyme.

<http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/pinformacion>

### **2.1 Definición de organización**

La palabra “Organización” tiene diferentes significados dependiendo el contexto que se esté aplicando, como lo menciona Johansen (1982), “El termino organización posee dos acepciones concretas dentro del vocabulario administrativo. Uno como sustantivo y otro como verbo. Como sustantivo se refiere a la entidad sujeto de la administración. Es lo que muchos llamamos sistema social: conjunto de individuos que desarrollan ciertos roles particulares y que a través de su interacción (normalmente formalizada), busca, alcanzar objetivos comunes. Esta es la empresa industrial, el hospital, las instituciones y organismos públicos, las escuelas de enseñanza, etc. Como verbo, organizar forma parte de la actividad de la administración. Consiste en ordenar de una manera particular los elementos, (principalmente humanos), que comprende la organización (o sistema social). Esto se realiza a través de la estructura de un modelo particular de autoridad jerárquica o distribución de la autoridad y de la división del trabajo o especialización. “

Elaborado por: Edson Javier Ramos Díaz

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 2.1.1 Tipos de organizaciones

Para E. H. Shein (1970), menciona que: “Una organización es la coordinación planificada de las actividades de un grupo de personas para procurar el logro de un objetivo o propósito explícito y común, a través de la división del trabajo, funciones, y a través de una jerarquía de autoridad y responsabilidad.” De esta definición se identifican tres principales tipos de organizaciones:

- La organización social: que son patrones de coordinación que surgen espontáneamente o implícitamente de la interacción humana sin que esta implique coordinación racional alguna para el logro de objetivos comunes explícitos.
- La organización informal: se refiere a patrones de coordinación que surgen entre los miembros de una organización formal y que no están estipulados en el manual de roles y actividades.
- La organización formal: está se caracteriza fundamentalmente por la utilización de roles y por un manual para su coordinación; surge de manera intencional y consiente, para alcanzar ciertos objetivos. Utiliza tres dimensiones básicas:
  1. Dimensión jerárquica: muestra los niveles relativos en la misma forma que aparecen en el organigrama.
  2. Dimensión funcional: muestra los diferentes tipos de trabajo que tienen que realizar.
  3. Dimensión de inclusión o centralidad: se da por la medida en que cada persona se acerca o se aleja de la columna vertebral de la organización.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

La empresa (organización), ha sido diseñada y permanecido vigente como una estructura formal en la cual se definen con anticipación los recursos a emplear, de acuerdo con los objetivos que con ella se persiguen, y se establecen los diferentes niveles y funciones, así como la distribución entre los miembros de su personal. De aquí se desprenden aspectos relacionados con la organización como son la estructura, organigrama, función, nivel jerárquico, personal, así como la utilización de manuales. (Baca. U. et. al. 2010)

Lawrence Gitman (1995), nos da indica que la organización es un grupo de personas que se reúne para alcanzar ciertas metas, que esa organización necesita de una estructura organizativa para establecer el orden y la forma de las relaciones entre empleados, puestos y departamentos. Para para crear una organización formal se deben de considerar elementos como: la división y la especialización del trabajo, la departamentalización, el área de control y la jerarquía directiva. Aunque la organización informal puede ayudar a la organización a que cumpla sus metas, también puede generar problemas. Los grupos informales pueden resistirse al cambio, así mismo se corre el riesgo de que las redes naturales de comunicación transmitan información falsa.

La palabra formalización, que se emplean en la organización, es para expresar que las actividades y las relaciones son determinadas por reglas firmemente establecidas y duraderas, que se está más formalizado cuanto más definidas sean las actividades dirigidas hacia el fin. (Blanca Estela González Lucas & Razo Hernández, 1978).

### **2.2 Definición de negocio**

La palabra negocio viene del latín “*negotium*”, formado de los vocablos “*nec*” y “*otium*”, que significa “lo que no es ocio”. Para la real academia de la lengua tiene diferentes significados como:

1. m. Ocupación, quehacer o trabajo.
2. m. Dependencia, pretensión, tratado o agencia.
3. m. Aquello que es objeto o materia de una ocupación lucrativa o de interés.
4. m. Acción y efecto de negociar.
5. m. Utilidad o interés que se logra en lo que se trata, comercia o pretende.
6. m. Local en que se negocia o comercia.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Caplow (1982) define que “un negocio o empresa es un sistema social deliberadamente establecido para llevar a cabo algún propósito definido, consta de cierto número de personas y cada una tiene un puesto que desempeñar de acuerdo a un programa empresarial (conjunto de actividades planeadas).”

El origen de una empresa, generalmente está asociado con la detección de una necesidad u oportunidad de negocio, buscando la independencia en términos laborales y económicos. La decisión de comprar una empresa (ya establecida y en operación), o crear una empresa propia requiere considerar factores legales, económicos, familiares materiales, humanos y financieros. El emprendedor debe de auxiliarse de una herramienta denominada plan de negocios el cual le ayudara al proceso de planeación y para el logro de sus metas y objetivos, además de permitirle evaluar la factibilidad del proyecto y el mejor aprovechamiento de los recursos (Jacques, 2011).

### **2.3 Definición de Investigación de Mercadotecnia**

La investigación de mercados es la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático objetivo de la información con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionada con la identificación y la solución de los problemas y las oportunidades de marketin. Los procedimientos que se siguen en cada etapa son metódicos, están bien comprobados y, en la medida de lo posible, se planean de antemano. La investigación de mercados aplica el método científico a los datos que se recaban y analizan para comprobar nociones previas o hipótesis. (Naresh, Dávila y Treviño, 2004)

### **2.4 Definición de Sistemas de Información de Marketing (SIM)**

Conjunto formalizado de procedimientos para generar, analizar, guardar y distribuir información continua para quienes toman las decisiones de mercado. La SIM proporciona información de manera continua. El diseño del SIM se centra en las responsabilidades, estilo y necesidades de la información de todos los que toman decisiones. (Nersh K. Malhortra, 2004)

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **2.5 Definición de plan de negocios**

Karsten Hellbust y Joseph Krallinger (1991), definen de la siguiente manera al Plan de Negocios: “Es un plan que contiene las tácticas del plan estratégico a largo plazo que puede completarse en 2 años, para impulsar el negocio hacia el objetivo primario”.

Antonio Borello (2000). Comenta que el Plan de Negocios, también conocido como plan económico y financiero, es en resumen, “un instrumento sobre el que se apoya un proceso de planificación sistemático y eficaz”.

Para Rodrigo Varela (2001), el propósito del Plan de Negocios es “Enunciar de forma clara y precisa los propósitos, ideas, conceptos, las formas operativas, los resultados y en resumen la visión del empresario sobre el proyecto. Es un mecanismo de proyectar la empresa en el futuro, de prever dificultades y de identificar posibles soluciones a las coyunturas que pudieren presentarse”.

Greg Balanko-Dickson nos dice que el Plan de Negocios “es un instrumento que se utiliza para documentar el propósito y los proyectos del propietario respecto a cada aspecto del negocio. El documento puede ser utilizado para comunicar los planes, estrategias y tácticas a sus administradores socios e inversionistas. También se emplea cuando se solicitan créditos empresariales”. (Balanko-Dickson, 2008)

#### **2.5.1 Modelo de negocio**

Es la forma en que se interrelacionan todas las áreas y procesos de una empresa para que esta funcione, sin apartarse de los conceptos básicos de la misma. Los elementos con que se integran se desarrollan en sus correspondientes áreas.

De acuerdo a Osterwalder y Yves Pigneur “Un modelo de negocio describe las bases sobre que una empresa crea, proporciona y capta valor. El modelo de negocio es una especie de anteproyecto de una estrategia que se aplicará en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa.”

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **2.5.2 Objetivos del plan de negocios**

Dentro de los principales objetivos de un Plan de Negocios se encuentran los siguientes:

1. Identificar de manera clara las oportunidades de negocio.
2. Trazar los objetivos estratégicos del negocio y las estrategias necesarias para alcanzar los mismos.
3. Identificar los factores de riesgo y de oportunidad que tiene el concepto de negocio.
4. Creación de la estructura administrativa entendiéndose como las funciones y las responsabilidades de cada integrante de la empresa.
5. Interés de inversionistas en la idea de negocio.

### **2.6 Elementos del plan de negocios**

Aun cuando existen diferentes propuestas de lo que debe de contener un plan de negocios, diversos autores coinciden en que debe de contener al menos con varios aspectos fundamentales como:

- a) Resumen ejecutivo
- b) Definición del negocio
- c) Concepto de mercadotecnia
- d) Estudio de mercado
- e) Estudio técnico
- f) Marco legal
- g) Estudio organizacional
- h) Estudio financiero y de viabilidad
- i) Análisis del riesgo
- j) Límites y alcances

#### **a) Resumen ejecutivo**

Es una breve explicación de cada uno de los estudios que integran el plan de negocios. En el resumen ejecutivo se define el porqué del proyecto y se resumen los aspectos más relevantes de todo el plan desarrollado.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **b) Definición del negocio**

Consiste en la descripción del negocio y de los aspectos relacionados a ésta. En qué consiste el proyecto o negocio propuesto, y conozca las razones por las que se considera que éste tendrá éxito.

### **c) Concepto de mercadotecnia**

“Es la orientación administrativa que sostiene que la tarea clave es determinar las necesidades, deseos y valores de un mercado meta, a fin de adaptar a la organización al suministro de satisfacciones que se desean, de un modo más efectivo y eficiente que sus competidores”, “Es la orientación básica hacia el cliente respaldada por una mercadotecnia cuyo objetivo es generar satisfacción al cliente como clave para alcanzar las metas de la organización”. (Kotler, 1982)

### **d) Estudio de mercado**

Es la descripción de todos los elementos del mercado que nos permite plantear acciones para atraer y retener clientes. Es necesario incluir toda la información necesaria y posible acerca del mercado al que pretendemos introducirnos para poder obtener información suficiente y adecuada para desarrollar el negocio. Debe de contener:

- Definir el producto o servicio
- Investigación de mercado
- Segmentación del mercado
- Mezcla de mercadotecnia
- Producto
- Plaza
- Precio
- Promoción

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **e) Estudio técnico**

El estudio técnico determina las alternativas tecnológicas disponibles para producir el producto o servicio. Responder las incógnitas de donde, cuanto, cuando, cómo y por qué se desea producir el bien o servicio, todo esto relacionado con el funcionamiento operativo del proyecto. Debe de considerar aspectos como:

- Tamaño de la planta
- Localización de la planta
- Distribución de la planta
- Diagrama de flujo del proceso

### **f) Marco legal**

Es de suma importancia para la parte de un Plan de Negocios debido a que en esta parte se deberán de contemplar todas y cada una de las leyes y normas a las que estará sujeta la empresa, así como los tramites que deberá de realizar la misma para que pueda entrar en funcionamiento de manera formal ante las leyes del país en el que se planea poner la empresa.

### **g) Estudio organizacional**

En la organización se integra las funciones y tareas específicas que deben de realizarse para poder lograr los objetivos integrados por la jerarquización, la línea de mando y comunicación. Se integra por:

- El organigrama
- Análisis de puestos
- Determinación de sueldos y salarios

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **h) Estudio financiero y de viabilidad**

Se enfoca en el análisis de la información que proporcionan los estudios anteriores; el estudio financiero pretende presentar en términos monetarios cuál es el monto de los recursos necesarios. Este estudio debe de ser objetivo, veraz y oportuno para poder medir la probabilidad y la viabilidad del negocio.

### **i) Análisis del riesgo**

Este estudio permite identificar, analizar y describir los diferentes factores o eventos no deseados, así como las consecuencias que estas puedan ocasionar en caso de presentarse.

### **j) Límites y alcances**

Los límites son aquellos obstáculos y delimitaciones que no permiten la realización o logro del proyecto.

El alcance son aquellos logros que se pueden conseguir a través de la realización de cada uno de los planes de manera eficaz.

El plan de negocios, es un documento que da las especificaciones de un negocio que se pretende iniciar, recopilando información sobre aspectos internos y externos de la empresa, para trazar planes de acción sobre la forma en que se va a echar a andar el negocio y lo que se requiere para este fin; menciona la forma en que se van a comercializar los productos o servicios para recuperar el capital invertido y obtener utilidades.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*Según una vieja leyenda,  
un famoso guerrero va de visita a la casa de un maestro Zen.  
Al llegar se presenta a éste, contándole de todos los títulos y  
aprendizajes que ha obtenido en años de sacrificados y largos estudios.*

*Después de tan sesuda presentación,  
le explica que ha venido a verlo  
para que le enseñe los secretos del conocimiento Zen.*

*Por toda respuesta el maestro se limita a invitarlo  
a sentarse y ofrecerle una taza de té.*

*Aparentemente distraído, sin dar muestras de mayor preocupación,  
el maestro vierte té en la taza del guerrero, y continúa vertiendo té  
aún después de que la taza está llena.*

*Consternado, el guerrero le advierte al maestro que la taza ya está llena,  
y que el té se escurre por la mesa.*

*El maestro le responde con tranquilidad:*

*- "Exactamente señor. Usted ya viene con la taza llena,  
¿cómo podría usted aprender algo?"*

*Ante la expresión incrédula del guerrero el maestro enfatizó:*

*- "A menos que su taza esté vacía, no podrá aprender nada"*

**Cuento zen "La tasa vacía"**

## Capítulo 3

### Metodología de la investigación

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 3.1 Planteamiento del problema

En la actualidad las escuelas de karate-do (dojo), realizan su funciones de manera empírica, es decir, sin los conocimientos y requisitos administrativos y legales para poder dirigir una organización de manera formal y eficaz razón por la cual, no garantizan su permanencia y cierran en un corto tiempo.

### 3.2 Preguntas de investigación

1. ¿La falta de conocimientos administrativos es la causa de que las escuelas de karate-do fracasen en los primeros años de inicio?
2. ¿Aplicar un modelo de plan de negocios para formalizar a la escuela de karate-do, hará más eficaz su administración e incrementara su esperanza de vida?
3. ¿Existe alguna diferencia significativa entre el karate-do como arte marcial y el karate-do como una actividad deportiva?
4. ¿Cuáles son los elementos para considerar al deporte como un negocio?
5. ¿El estilo marcial del karate-do puede ser considerado como una opción de negocio?

### 3.3 Hipótesis

**H<sub>1</sub>:** La formalización de las escuelas de karate-do, a través de implementar las herramientas y las estrategias administrativas del plan de negocios, las hará más eficaces e incrementara su esperanza de vida.

**H<sub>0</sub>:** La no formalización de las escuelas de karate-do, a través de implementar las herramientas y las estrategias administrativas del plan de negocios, las hará más eficaces e incrementara su esperanza de vida.

- Variable independiente: modelo de plan de negocios para formalizar la funciones de la escuela de karate.
- Variable dependiente: mayor eficacia e incremento de vida.

La presente investigación solamente pretende hacer una propuesta de negocio a una escuela de karate-do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 3.4 Metodología

Esta investigación es de **tipo exploratorio**, ya que es un evento que no ha sido estudiado, y se cuenta con poca o nula información; pretende conocer las causas que hacen que las escuelas de karate-do, se administren de manera empírica y cierren en cierto tiempo. El estudio se realizará de acuerdo a los objetivos que se pretende alcanzar. Los datos a recolectar en esta investigación serán de tipo **cualitativos** y para poder medirlas se representarán en atributos.

Es **transversal** ya que la recolección de datos se realizara en un solo momento, así como la aplicación de la encuesta, sin pretender evaluar la evolución del fenómeno.

#### 3.4.1 Diseño de la muestra

**Población:** la población estará conformada por todos aquellos sujetos que cuenten con una escuela de karate-do, en el municipio de Ecatepec, Estado de México, según el **DENUE** de **INEGI**, existen en su registro 36 escuelas o centros que ofrecen las clases de karate-do.

**Muestra:** Como se conoce el número de escuelas que conforman la población del municipio de Ecatepec Estado de México, se determina como una población finita, con lo cual se aplica la fórmula para determinar el número de cuestionarios que se deben de realizar.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

N = ¿?

N = Tamaño de la población quedando 36

Z $\alpha$  = porcentaje de certeza 95% quedando 1.96

P = proporción esperada 5% quedando 0.05

Q = 1 – p para este estudio es 1-0.05 quedando 0.95

D = precisión de la investigación quedando 5% para esta investigación

Se sustituye la formula

$$\frac{36 * (1.96)^2 * 0.05 * 0.95}{(0.05)^2 * (36 - 1) + (1.96)^2 * 0.05 * 0.95} = \frac{6.569136}{0.269976} = \mathbf{24}$$

El resultado de la operación es n= 24, indicando que es el número de escuelas a las que se les debe de aplicar el cuestionario.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **3.4.2 El instrumento de investigación.**

El cuestionario: Es el principal instrumento para recopilar información que se utilizara en esta investigación, la estructura del cuestionario está conformada por preguntas cerradas y abiertas para poder recolectar la opinión de los responsables en cuanto a la administración de los recursos de las escuelas de karate.

Las preguntas cerradas se formularon con un elemento de tipo Likert de 5 puntos, de escala ordinal, en orden decreciente, como se muestra en el cuadro 9, para conocer el grado de utilización, de las diferentes herramientas administrativas en las escuelas de karate. En donde las respuestas presentan los siguientes valores:

Respuesta	Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	inexistente
Valor	5	4	3	2	1

Cuadro 9. Valores de la escala de Likert.

Las preguntas abiertas se formularon para conocer, el motivo por el cual las escuelas de karate fracasan o cierran en un tiempo determinado; si son consideradas como una opción de negocio; si el implementar un plan de negocio ayudara a que las escuelas de karate sean más eficaces y se mantengan por más tiempo en el mercado.

### **3.4.3 Fuentes de investigación**

Esta investigación se realizará de manera documental, consistiendo en la revisión de algunas fuentes de información para encontrar antecedentes, saber lo que se ha escrito o investigado en relación con el problema de estudio, siendo necesario consultar, bibliotecas, hemerotecas, videotecas, para recopilar datos e información en libros, revistas, artículos, periódicos, reportes, videocintas entre otros.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Para la recopilación de información que pueden sustentar lo apartados teóricos incluidos en esta investigación, se recurrirá a diferentes fuentes de investigación como se muestra a continuación:

<b>Fuentes Primarias</b>		
–Bases de datos interna – Cuestionarios – Listas de asistencias – Control de ventas		
<b>Fuentes secundarias</b>		
–Artículos científicos –Tesis de licenciatura –Tesis de maestría –Tesis doctorales	–Revistas especializadas –Datos estadísticos de INEGI	– Bases de datos – Bidi-unam – Redalyc

Cuadro 10. Diferentes fuentes de investigación.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 3.4.4 Cuestionario de evaluación sobre la administración de las escuelas de karate

El presente cuestionario pretende evaluar y mejorar la eficacia de la administración de las escuelas de karate que se utiliza en la actualidad, por lo que resulta de gran importancia conocer su opinión sobre dicha administración.

Su participación es muy significativa para nuestra finalidad, por lo que le solicitamos su colaboración, complementando este cuestionario respondiendo a todas las preguntas con la mayor sinceridad. Los datos obtenidos son confidenciales y serán utilizados para nuestra investigación.

Si tiene alguna duda puede apoyarse con el personal responsable de la investigación.

Estructura organizacional		Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	inexistente
1	La misión y la visión de la escuela de karate se transmiten a sus miembros.					
2	Los valores y la filosofía de la escuela de karate se transmiten a sus integrantes					
3	La escuela tiene un análisis FODA para conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.					
Estudio de mercado		Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	inexistente
4	Ha realizado un estudio de mercado para conocer las principales características de sus usuarios.					
5	Ha realizado un estudio de mercado para establecer estrategias del servicio, precio, plaza y promoción.					
6	Existe un estudio en donde conozca la competencia o los servicios sustitutos.					
Estudio técnico		Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	inexistente
7	Los procesos están documentados en un manual.					
8	En el manual se reflejan lo que se debe hacer para lograr los objetivos a corto, mediano y largo plazo					
9	Existe un sistema formal para revisar los procedimientos establecidos en el manual.					
Estudio legal		Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	inexistente
10	Tiene conocimiento sobre cuáles son las principales instituciones que rigen o regulan su disciplina.					
11	Sabe el tipo de personalidad jurídica en el que se encuentra su escuela de karate.					
12	Conoce cuáles son los trámites legales para poder operar.					
Estudio organizacional		Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	inexistente
13	Existen políticas redactadas por escrito, que ayuda a orientar la toma de decisiones					
14	Desarrolla objetivos a partir de una planeación que abarca a toda la escuela.					
15	Considera que los objetivos se cumplen con la función de encausar los esfuerzos hacia el logro de la misión y la visión					
16	La estructura jerárquica ayuda a la coordinación de las persona para el logro de objetivos					
17	Mantiene un programa de entrenamiento para el área de maestro.					

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Estudio financiero		Siempre	Casi siempre	Algunas veces	Casi nunca	inexistente
18	Existe una planeación sobre de los recursos financieros					
19	Cuenta con una organización y registro contable sobre las entradas y salidas de capital.					
20	Cuenta con alternativas de financiamiento a parte de ofrecer el servicio de las clases de karate.					

**La segunda parte del cuestionario, está elaborada con preguntas abiertas, contestar lo que se te pide:**

1. ¿Cuáles considera que sean las principales causas por las que las escuelas de karate, fracasan o cierran?

---

2. ¿Considera a la escuela de karate-como una opción de negocio?

Si ( ) No ( )

Porque:

---

3. ¿Considera que el implemento de herramientas de un plan de negocios hará más eficaz su escuela de karate?

SI ( ) NO ( )

Porque:

---

4. ¿Considera que el implemento de herramientas de un plan de negocios le ayudara a que permanezca por más tiempo su escuela de karate abierta o en operación?

SI ( ) NO ( )

Porque:

---

Le agradecemos las atenciones y el tiempo dedicado para contestar este cuestionario, gracias.

*“Lo importante no es ganar, sino competir.”*

***Barón Pierre de Coubertain***

*(Padre de los Juegos Olímpicos modernos)*

## **Capítulo 4**

# **El Karate-Do-Deporte**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 4.1 Definición del deporte

De acuerdo al diccionario de la real academia de la lengua española, se define como deporte, a toda aquella actividad física, ejercida como juego o competición, cuya práctica supone entrenamiento y sujeción a normas.

En nuestro país de acuerdo a la Ley General de Cultura Física y Deporte, Capítulo I, Disposiciones Generales, en su artículo 5º, párrafo V, define al deporte como: “Actividad física, organizada y reglamentada, que tiene por finalidad preservar y mejorar la salud física y mental, el desarrollo social, ético e intelectual, con el logro de resultados en competiciones.”

Por lo tanto, el deporte es: *“Toda aquella actividad que contenga ejercicios y actividades físicas, que ayuden a sus practicantes al desarrollo, mantenimiento y equilibrio de una buena salud física y mental, sujetos a normas y reglas con fines de recreación o competencia.”*

### 4.2 Características del karate-Deporte

El karate-do es una actividad que realiza diferentes actividades para preparar al alumno en la práctica de la disciplina marcial y cumple con las características necesarias para ser considerado como deporte, como se muestra en el siguiente cuadro:

	Karate-Do es:	Deporte es:
1	Actividad física	Actividad física
2	Organizada	Organizada
3	Reglamentos y normas	Reglamentada
4	Competencia	Recreación o competición

Cuadro 11. Características del karate-deporte.

1. Actividad física: El primer objetivo del karate es preparar al alumno físicamente, con ejercicios de calentamiento y actividades que incluyen la preparación del cuerpo para poder realizar las dinámicas requeridas en la disciplina, mejorando y manteniendo su calidad de vida.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

2. Organizada: La práctica y la enseñanza del karate-do, está organizada de manera gradual y de acuerdo al nivel y capacidad de cada estudiante a través de una escuela, organización o asociación.
3. Reglamento: Dentro de la enseñanza del karate se manejan normas y reglas de conducta, para conducir al estudiante dentro de la sociedad de manera ética.
4. Competición: En el karate se fomenta la competencia, ya sea dentro de la misma organización o en torneos, en donde existen reglas y lineamientos para poder participar tanto para el combate (kumite), como para la forma (kata).

El karate-do es una actividad deportiva porque dentro de sus prácticas se encuentra la realización de actividades físicas, está organizada a través de sus diferentes grados y jerarquías, tienen un reglamento de conducta y se fomenta la competencia a través de diferentes torneos y/o competencias desde nivel mundial hasta nivel local.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **4.3 Análisis de la información del deporte**

El análisis de información del deporte es para conocer los niveles en los cuales se las instituciones promueven y organizan los eventos deportivos. Haciendo el análisis de lo general a lo particular, de arriba hacia abajo, quedando de la siguiente manera:

- a) Del Mundo.....Olimpiadas, mundiales.
- b) Del Continente.....Panamericanos y torneos del continente.
- c) Del País.....Nacionales.
- d) Del Estado.....Estatales.
- e) Del Municipio.....Organismos y asociaciones.
- f) De la Localidad.....Escuelas del deporte y clubs deportivos o al aire libre.

#### **a) Del mundo, olimpiadas y mundiales.**

En el mundo se organizan diferentes competencias deportivas a nivel mundial de los cuales el más conocido son los juegos olímpicos. Los primeros Juegos Olímpicos antiguos se remontan al año 776 A.C., se dedicaban a los dioses del Olimpo y se realizaron en las llanuras de la antigua Olimpia. Continuaron durante casi 12 siglos, hasta que el Emperador Teodosio decretó en el año 393 D.C. que todos esos "cultos paganos" ser prohibido.

En 1894, se inauguraron los modernos juegos olímpicos y se realizan cada 4 años. En la actualidad existen competencias a nivel mundial denominado juegos olímpicos. Los juegos olímpicos poseen su propio himno.

Poseen una bandera propia con un fondo blanco con cinco aros entrelazados. Cada círculo tiene un color distinto: azul, negro, rojo, amarillo y verde. Los círculos simbolizan la unión de los cinco continentes.

Tienen su propia llama y antorcha, tradición que ha sobrevivido desde tiempos antiguos. Hoy en día, cada cuatro años, a unos meses del comienzo de cada olimpiada se celebra una ceremonia en Olimpia en la que la antorcha olímpica es encendida por el sol y es portada por la delegación del país anfitrión

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

de esa edición. Comienza entonces un largo periplo hasta que llega a la ciudad anfitriona en el día de la ceremonia de inauguración. La antorcha se usa para encender la llama del estadio olímpico que se mantiene hasta que es apagada durante la ceremonia de clausura. (hellonet.teithe.gr)



[http://es.wikipedia.org/wiki/Anillos\\_ol%C3%ADmpicos](http://es.wikipedia.org/wiki/Anillos_ol%C3%ADmpicos)

### **b) Del continente, panamericanos y torneos del continente.**

Existen eventos y competencias a nivel continente uno de esos eventos son los juegos panamericanos. Los juegos panamericanos tienen su origen en 1924 en París, Francia, los miembros del Comité Olímpico Internacional de Cuba, Guatemala, y México propusieron que se establecieran juegos regionales en los que participaran los países de Centroamérica. Estos juegos se convirtieron en realidad dos años después cuando la ciudad de México fue anfitriona de los primeros Juegos Centroamericanos.

Los Juegos Panamericanos convocan a los atletas que provienen de los países de las Américas en un festival de deportes y amistad internacional. Los juegos se celebran cada cuatro años en el año que antecede al de los Juegos Olímpicos. Los primeros juegos panamericanos se celebraron en Buenos Aires, Argentina en 1951.



[http://www.la84foundation.org/8saa/PanAm/ba1951a\\_sp.htm](http://www.la84foundation.org/8saa/PanAm/ba1951a_sp.htm)

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **c) Del país, nacionales.**

En nuestro país el deporte tiene gran importancia en el desarrollo de la sociedad ayuda a formar ciudadanos y reafirma la identidad.

Con el hombre prehispánico, el juego de pelota era de carácter religioso, en donde el ganador ofrecía su vida para convertirse en uno con el universo. Otra manifestación cultural en ocasiones servía para dirimir cuestiones políticas.

En la conquista se prohíbe el juego pelota, el deporte también sirve como orden de sometimiento y orden social, mientras que los pobres utilizaban pelotas hechas de barro y jugaban con el papalote, los ricos cazaban, eran jinetes, se dedicaban al toreo y al juego de gallos.

En la época del México independiente se promueve el deporte y se desarrolla la charrería practicada por las clases altas.

Con Porfirio Díaz debido a su admiración a la cultura europea, se practicaban deportes como fútbol y béisbol y aquellos que compartían intereses con los ingleses practicaban cricket, tenis, polo y golf.

Después de la revolución de 1910, se plasma en la Constitución de 1917, en su artículo 4º plasman la participación del deporte en la vida ciudadana.

Se sigue practicando la charrería y el toreo, incrementando en sus prácticas deportivas el boxeo, la lucha, las carreras de caballos y el frontón.

Se consolida el deporte amateur en 1920, con la meta de enlistarse a los Juegos Olímpicos. Para promover el deporte amateur en México en 1926 se celebran los juegos regionales como los Panamericanos y Centroamericanos.

En el año 1923 en Abril 23 se da origen al Comité Olímpico Mexicano.

En el año 1923 en Diciembre 30 se crea la Confederación Deportiva Mexicana.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **d) Del Estado, estatales.**

El Estado de México tiene sus propias leyes en cuanto a la difusión del deporte, en donde se encuentra la ley de cultura física y deporte, encargada de fomentar y regular el deporte así como a las instituciones deportivas.

### **Ley de Cultura Física y Deporte del Estado de México**

#### **Capítulo primero**

#### **Disposiciones generales**

**Artículo 1.-** La presente ley es de orden público e interés social y tiene por objeto regular la planeación, organización, coordinación, promoción, fomento, desarrollo y capacitación de la cultura física y el deporte en el Estado de México.

**Artículo 2.-** Para efectos de esta ley se entenderá por:

- I.** Asociación deportiva, a la organización deportiva constituida en asociación civil, inscrita en el Registro Estatal, que puede agrupar ligas y clubes deportivos para participar en competencias oficiales y tener representación ante las autoridades deportivas;
- II.** Club deportivo, a la organización deportiva que promueve la práctica de uno o más deportes, a la que los deportistas de manera individual o en equipo pueden afiliarse;
- III.** Consejo Estatal, al Consejo Estatal de Cultura Física y Deporte;
- IV.** Consejos Municipales, a los Consejos Municipales de Cultura Física y Deporte;
- V.** Cultura física, al cúmulo de bienes, conocimientos y valores generados por el individuo en sociedad, para cuidar, desarrollar y preservar la salud física, mental y social de la población;
- VI.** Deporte, a la actividad física practicada individualmente o en grupo con fines competitivos, formativos o recreativos, que permiten el desarrollo físico, mental y social del individuo;
- VII.** Deportista, al individuo que practica de manera constante algún deporte;
- VIII.** Equipo, a la organización de deportistas de una sola especialidad que compiten en forma programada y constante, usualmente a través de una liga deportiva;
- IX.** Instituto, al Instituto Mexiquense de Cultura Física y Deporte;
- X.** Liga deportiva, a la organización deportiva que en cada especialidad o disciplina afilia clubes deportivos o equipos, con la finalidad de realizar competencias en forma programada y permanente;

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

- XI.** Programa Estatal, al Programa Estatal de Cultura Física y Deporte;
- XII.** Programas Municipales, a los Programas Municipales de Cultura física y Deporte;
- XIII.** Registro Estatal, al Registro Estatal de Cultura física y Deporte;
- XIV.** Registros Municipales, a los Registros Municipales de Cultura física y Deporte;
- XV.** Sistema Estatal, al Sistema Estatal de Cultura física y Deporte;
- XVI.** Sistemas Municipales, a los Sistemas Municipales de Cultura física y Deporte.

**Artículo 3.-** Son sujetos de la presente ley:

- I. Las asociaciones deportivas;
- II. Las ligas deportivas;
- III. Los clubes deportivos;
- IV. Los equipos deportivos;
- V. Los deportistas;
- VI. Jueces;
- VII. Entrenadores;
- VIII. Árbitros.

**Artículo 5.-** En el ámbito del Poder Ejecutivo, las autoridades encargadas de la aplicación de la presente ley son:

- I. El Gobernador del Estado;
- II. El Instituto.

**Artículo 7.-** El Sistema Estatal es el conjunto de órganos, instrumentos, métodos, acciones, recursos y procedimientos, establecidos por las dependencias y organismos auxiliares de la administración pública del Estado, con la participación de los municipios, así como de los sectores social y privado, para apoyar, impulsar, fomentar, promover, desarrollar, coordinar y organizar la cultura física y el deporte, con el óptimo aprovechamiento de los recursos humanos, financieros y materiales disponibles.

El Sistema Estatal se vincula e inserta en el Sistema Nacional del Deporte, en términos de la ley federal de la materia.

**Artículo 9.-** El Instituto tiene a su cargo la coordinación del Sistema Estatal, en términos del Código Administrativo del Estado de México, y será el vínculo entre el Sistema Estatal y el Sistema Nacional del Deporte. Al efecto estará facultado para celebrar convenios con las autoridades federales en la materia y con los sectores público, social y privado, para coordinar acciones en la promoción, fomento, desarrollo y capacitación de la cultura física y el deporte.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**Artículo 10.-** El Instituto como coordinador del Sistema Estatal tendrá las atribuciones siguientes:

- I.** Vincular el Programa Estatal con el Programa Nacional del Deporte;
- II.** Establecer instrumentos y procedimientos de coordinación con las autoridades federales y municipales en la materia;
- III.** Vincular el Sistema Estatal con el Sistema Nacional del Deporte;
- IV.** Insertar el Registro Estatal en el Registro Nacional del Deporte;
- V.** Promover la participación y conjunción de acciones entre los integrantes del Sistema Estatal;
- VI.** Promover la celebración de competencias, eventos y juegos deportivos en el Estado de México;
- VII.** Establecer las reglas para el desarrollo de competencias, eventos y juegos deportivos, y la participación de los deportistas;
- VIII.** Establecer instrumentos y procedimientos para identificar y seleccionar a talentos deportivos;
- IX.** Promover y fomentar el otorgamiento de estímulos y apoyos a talentos y deportistas de alto rendimiento;
- X.** Gestionar ante los sectores público, social y privado la obtención de estímulos, apoyos y reconocimientos para la promoción, fomento, desarrollo y capacitación de la cultura física y el deporte;
- XI.** Impulsar la práctica de actividades físicas y deportivas entre la población en general;
- XII.** Promover la construcción, adecuación y conservación de la infraestructura deportiva procurando su regionalización;
- XIII.** Coordinar acciones con las dependencias y entidades de la administración pública federal y estatal, así como con las instituciones del sector privado en lo relativo a la investigación en ciencias y técnicas del deporte y medicina deportiva;
- XIV.** Establecer instrumentos de coordinación con las instituciones educativas para impulsar la enseñanza de la educación física que se imparte en los planteles educativos;
- XV.** Apoyar y promover la inducción en materia deportiva en los planes y programas de investigación en las instituciones de educación superior en la entidad;

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**XVI.** Promover campañas para prevenir y combatir el uso de estimulantes, sustancias o métodos prohibidos y restringidos;

**XVII.** Impulsar la participación activa de los sectores social y privado en materia de cultura física y deporte;

**XVIII.** Promover ante los sectores público, social y privado, oportunidades laborales para deportistas destacados;

**XIX.** Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del Sistema Estatal.

### **Capítulo sexto**

#### **Del programa estatal**

**Artículo 16.-** El Programa Estatal es un instrumento de planeación, constituido por el conjunto de políticas, estrategias y acciones orientadas a la organización, coordinación, promoción, fomento, desarrollo y capacitación de la cultura física y el deporte.

El Programa Estatal se inserta en el Plan de Desarrollo del Estado de México y estará vinculado con el Programa Nacional del Deporte.

**Artículo 18.-** El Programa Estatal deberá comprender, cuando menos, los rubros siguientes:

- I.** Participación de los sectores público, social y privado;
- II.** Financiamiento para la cultura física y el deporte;
- III.** Instalaciones para la cultura física y deporte;
- IV.** Formación, capacitación y actualización de los recursos humanos para la cultura física y deporte;
- V.** Medicina deportiva;
- VI.** Prevención y combate al uso de estimulantes, sustancias y métodos prohibidos y restringidos;
- VII.** Competencias, eventos y juegos deportivos;
- VIII.** Enseñanza e investigación de la cultura física y deporte;
- IX.** Talentos deportivos y deportistas de alto rendimiento.

**Artículo 19.-** El Instituto podrá elaborar y aprobar programas regionales o específicos, que estarán vinculados con el Programa Estatal.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **e) Del municipio, organismos y asociaciones.**

Cada municipio está encargado de aplicar un ordenamiento al fomento deportivo así como crear programas.

### **Ley de Cultura Física y Deporte del Estado de México**

#### **Capítulo primero**

#### **Disposiciones generales**

**Artículo 6.-** En los municipios, las autoridades encargadas de la aplicación de este ordenamiento son:

- I. Los ayuntamientos;
- II. Las unidades administrativas u organismos municipales en la materia.

Las autoridades municipales, administrarán preferentemente de manera directa las instalaciones deportivas municipales, con el objeto de facilitar el acceso y uso de las mismas a las ligas, clubes, equipos y deportistas inscritos en el registro municipal correspondiente.

Para ser sujetos de esta ley, los interesados deberán estar inscritos en el registro municipal correspondiente, con excepción de los talentos deportivos y deportistas de alto rendimiento que serán inscritos en el Registro Estatal.

#### **Capítulo quinto**

#### **De los sistemas y consejos municipales**

**Artículo 14.-** Los ayuntamientos establecerán sistemas de cultura física y deporte, que se integrarán por los consejos municipales, las unidades administrativas u organismos municipales en la materia, clubes, ligas y equipos, registrados ante las autoridades municipales.

Los Sistemas Municipales se vinculan e insertan en el Sistema Estatal y en el Sistema Nacional del Deporte.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**Artículo 15.-** Los Consejos Municipales son órganos de consulta y coordinación de los gobiernos municipales para convocar, concertar, inducir e integrar las acciones de los Sistemas Municipales, y tendrán la organización y funciones que determinen los ayuntamientos con arreglo a las prescripciones del presente ordenamiento.

### **Capítulo séptimo**

#### **De los programas municipales**

**Artículo 20.-** Los ayuntamientos podrán establecer programas municipales de promoción e impulso de la cultura física y el deporte.

El Instituto apoyará a los ayuntamientos en la elaboración de sus programas, en términos del Código Administrativo del Estado de México.

**Artículo 21.-** Los Programas Municipales estarán vinculados con el Programa Estatal para su inserción en el Programa Nacional del Deporte.

Los Programas Municipales deberán publicarse en el periódico oficial Gaceta del Gobierno.

#### **f) De la localidad, escuelas del deporte y clubs deportivos o al aire libre**

La ley estatal promueve y regulan a los sectores público y privado encargado de promover el deporte en el municipio.

### **Ley de Cultura Física y Deporte del Estado de México**

#### **Capítulo octavo**

#### **De la participación de los sectores social y privado**

**Artículo 22.-** El Instituto promoverá la participación de los sectores social y privado para que se incorporen como parte activa en la promoción y desarrollo de la cultura física y el deporte, a través de los convenios que al efecto celebren.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**Artículo 23.-** Los convenios a que se refiere el artículo anterior, deberán prever las actividades específicas que se realizarán para la promoción de la cultura física y deporte.

**Artículo 24.-** Los integrantes de los sectores social y privado que celebren convenios en términos de este capítulo, formarán parte del Sistema Estatal.

Como se puede observar en este análisis del deporte, existen diferentes instituciones encargadas de difundir y promover el deporte en diferentes niveles desde el nivel mundial como son las olimpiadas hasta el nivel local como escuelas de deportes y asociaciones deportivas, las cuales a través de diferentes eventos deportivos motivan a que las personas realicen alguna actividad deportiva.

*“El saber no es suficiente, debemos aplicarlo.  
El querer no es suficiente, debemos hacer.”*

***Bruce lee***

## **Capítulo 5**

# **El Deporte-Negocio**

# **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Conforme a nuestro marco teórico, en donde se presentan diferentes conceptos y definiciones de lo que es un negocio, en esta investigación se definirá a un negocio como: *“Aquella actividad que crea bienes y/o servicios para satisfacer una o varias necesidades, gustos o deseos de las personas a cambio de una retribución o remuneración económica.”*

### **5.1 Deporte-Consumo**

En el deporte las personas tienen la necesidad de consumir un bien, Heinemann (1993), en su artículo “Deporte como consumo”, menciona que el deporte se ha desarrollado como un producto de consumo, subrayando que esta tesis no es nueva, ya que se ha mencionado en el libro “La teoría de la clase ociosa” de T. Veblen. Para Heinemann el deporte consumo es económicamente beneficioso, comercialmente atractivo y con la capacidad de competir en mercados dinámicos, ofreciendo diferentes tipos de productos de consumo como son:

- a) La práctica deportiva.
- b) La ropa deportiva, los accesorios y productos adicionales.
- c) El deporte espectáculo.
- d) La infraestructura necesaria para la práctica deportiva.

#### **5.1.1 La práctica deportiva**

Aprender un deporte, sus características, las reglas y practicarlo, lo hace un producto de consumo, que las personas demandan para poder satisfacer sus diferentes necesidades y aspiraciones, como pueden ser de entretenimiento, de diversión, para mejorar su salud y su calidad de vida, adelgazar, mejorar su apariencia física.

#### **5.1.2 La ropa deportiva, los accesorios y productos adicionales**

Para poder desempeñar el deporte de manera adecuada, es necesario utilizar la vestimenta correcta y con los materiales solicitados, para que el practicante se sienta cómodo de acuerdo a su disciplina deportiva, además de crear su propio estilo, como los uniformes, las camisetas, el pantalón deportivo, los shorts, las calcetas, la sudadera, el calzado, etc.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Las actividades deportivas también requieren de ciertos accesorios para poder ejecutarse, como por ejemplo: en el béisbol se necesita una pelota con ciertas características para poder jugarlo, pero, si se pretende practicar de manera más reglamentaria, es necesario adquirir los guantes, las manoplas, el bate, los cascos, los cojines para las bases, etc.; en el caso del tiro con arco es necesario adquirir el arco y las flechas para poder practicarlo, y así sucesivamente de acuerdo a la actividad deportiva que se practique se van a ir necesitando diferentes accesorios.

Los productos adicionales. Son aquellos productos que el deportista consume por el hecho de practicar una disciplina deportiva, como por ejemplo cierto tipo de alimentos y bebidas para estar en buena forma, mejorar su salud y su calidad de vida; la adquisición de libros, revistas, videos, todo aquello que el practicante utilice para ampliar sus conocimientos teóricos sobre la disciplina que practique; la compra de suvenires, tales como pueden ser llaveros, tasas, playeras, gorras, posters; en caso de las lesiones provocadas por la práctica deportiva puede adquirir productos de primeros auxilios y ortopédicos en caso de rehabilitación, se pueden adquirir muchos productos y servicios con el hecho de practicar algún deporte.

### **5.1.3 El deporte espectáculo**

El deporte también puede ofrecerse como una opción de distracción o entretenimiento, como los conciertos, el cine o el teatro; a través de la organización de eventos deportivos como por ejemplo: las carreras, los torneos, las peleas de box y lucha, las competencias deportivas, los juegos deportivos, etc., en donde el público acude para divertirse y estar en contacto con el deporte de su preferencia, ya sea como espectador o como participante. En estos eventos se pueden aprovechar las oportunidades de negocio como: los contratos con patrocinadores para anunciar una marca, la venta de alimentos y bebidas, la venta de suvenires, la venta de ropa y accesorios deportivo.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **5.1.4 La infraestructura necesaria para la práctica deportiva**

La práctica del deporte requiere de espacios con instalaciones adecuadas, como por ejemplo: espacios amplios y limpios, con baños y regaderas, con espejos, con una iluminación y ventilación adecuada, con los aparatos y accesorios requeridos para cada disciplina, estos espacios son los centros deportivos, las escuelas de deporte, los gimnasios, los clubs, las asociaciones y organizaciones deportivas.

Asimismo, se debe de considerar como parte de la infraestructura al transporte, que es el medio que se utiliza para llegar a las instalaciones deportivas dependiendo de la distancia en donde se encuentre, puede ser desde una bicicleta hasta un avión, dependiendo del área en donde deba asistir para realizar el entrenamiento, una competencia o un evento deportivo. Es necesario hospedarse en hoteles y consumir en restaurantes; también deben ser considerados parte de la infraestructura los comercios alrededor de la instalación deportiva o del lugar del evento, creándose diferentes oportunidades de negocio.

### **5.2 Actividades deportivas consideradas como opciones de negocio**

La Secretaria de Economía, indica cuales actividades relacionadas con el deporte son consideradas como opciones de negocio, tales como: Gimnasios, escuelas de natación, centros de buceo, centros deportivos; en páginas de internet como [www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com) y [planearnegocios.com](http://planearnegocios.com), también mencionan cuales son los negocios relacionados con el deporte como: gimnasios, escuelas de futbol, escuelas de natación, escuelas de tenis, etc. Las escuelas de karate (Dojo), están consideradas dentro de estas opciones de negocio, más aun dirigido a aquellos profesionales de las artes marciales que tengan contemplado poner una escuela de este género en donde, se cobran mensualidades por enseñar esta disciplina, vender uniformes, accesorios, suvenires, etc., y así obtener así algún ingreso o ganancia. En general se pueden considerar una opción de negocio de cualquier actividad deportiva.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*“No pidas por una vida fácil,  
pide la fuerza para soportar una difícil.”*

**Bruce Lee**

## **Capítulo 6**

# **Resultado de la investigación**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

En el presente capítulo se expondrá el análisis de los resultados de la investigación realizada. Dividiéndose en dos apartados, en el primero se analizarán las respuestas obtenidas del cuestionario y en el segundo apartado se mostrarán los resultados a las preguntas de investigación.

En el primer apartado como principal instrumento se utilizó el cuestionario, que se compone de dos segmentos, el primero contiene preguntas cerradas referentes al grado de la utilización y aplicación de algunas herramientas administrativas en las escuelas de karate, para averiguar si operan de manera formal o informal y conocer si son eficaces; se dividió en seis secciones como son estructura organizacional, estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal, estudio organizacional y estudio financiero. El segundo apartado incluye preguntas abiertas referentes a la consideración de las escuelas de karate-do como una opción de negocio y la conveniencia de aplicar un plan de negocios.

En el capítulo de la metodología, se definió la muestra de estudio, de acuerdo a la fórmula estadística, el resultado obtenido mostró que era necesario aplicar 24 encuestas, las cuales se les entregaron a aquellos maestros que tenían a cargo alguna escuela de karate-do en el municipio de Ecatepec, Estado de México, en el año 2013. A continuación se muestran los resultados que se obtuvieron de la investigación.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 6.1 Resultado y análisis de las preguntas del cuestionario

En el primer apartado en la primera sección sobre la estructura organizacional se obtuvo el siguiente resultado:

#### 1. ¿La misión y la visión de la escuela de karate se transmiten a sus miembros?



Gráfica 1. Respuesta a la pregunta 1.

Se observa en la gráfica número 1, que el 46% de los entrevistados siempre transmite la misión y visión a todos sus miembros, el 25% algunas veces, el 21% respondió que casi siempre, con 0% con casi nunca y por último el 8% respondió que es inexistente la misión y/o la visión, por lo que se la respuesta es, que en la mayoría de las escuelas se tiene bien definido lo que se quiere lograr y hacia dónde van dirigidos sus esfuerzos y que al misión y la misión es transmitida a sus miembros en la mayoría de las escuelas.

#### 2. ¿Los valores y la filosofía de la escuela de karate se transmiten a sus integrantes?



Gráfica 2. Respuesta a la pregunta 2.

Se muestra en la gráfica número 2, que los maestros transmiten siempre en un 50% los valores y la filosofía de la escuela, casi siempre con un 38%, algunas veces el 8%, casi nunca 0% y el 4% de los maestros no los tienen. Los valores forman parte de la razón de ser de la disciplina del karate-do, por lo que en la mayoría de las escuelas se transmiten los valores y la filosofía a través del dojokun.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 3. ¿La escuela tiene un análisis FODA para conocer las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas?



Gráfica 3. Respuesta a la pregunta 3.

En la gráfica número 3, se ilustra que el 33% de los maestros entrevistados, no tienen análisis FODA, el 25% casi no lo tienen; con 0% algunas veces, por otro lado, el 17% lo tienen casi siempre y por último el 25% lo tienen siempre. La mayoría de las escuelas no utiliza (o lo utiliza muy poco), un estudio del medio ambiente interno y externo, que se refleja en el FODA, para poder obtener información, que les pueda ayudar o afectar en la dirección de las mismas.

Como resultado de las preguntas sobre la estructura organizacional, se demuestra que, en la mayoría de las escuelas de karate-do se transmiten la misión los valores y la filosofía, las cuales se reflejan en el dojokun, para preservar los conocimientos y tradiciones de la técnica del karate-do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

En la segunda sección, sobre las herramientas de estudio de mercado, se obtuvo el siguiente resultado:

### 4. ¿Ha realizado un estudio de mercado para conocer las principales características de sus usuarios?



Gráfica 4. Respuesta a la pregunta 4.

En esta grafica número 4, se muestra, que el 37.50% de los maestros encargados de las escuelas no realiza el estudio de mercado, el 12.50% casi nunca, 12.50% algunas veces, casi siempre 12.50% y siempre con un 25%. Se detectó que la mayoría de las escuelas no utiliza (o utiliza muy poco), el estudio de mercado, para conocer las características del usuario.

### 5. ¿Ha realizado un estudio de mercado para establecer estrategias del servicio, precio, plaza y promoción?



Gráfica 5. Respuesta a la pregunta 5.

En la gráfica número 5, se ilustra que, de los maestros entrevistados el 25%, respondió que siempre realiza un estudio de mercado, casi siempre 42%, algunas veces el 17%, casi nunca un 8% y en el 13% es inexistente. El estudio de mercado si es utilizado por los maestros, pero de manera empírica para establecer el producto, precio, plaza y promoción.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 6. ¿Existe un estudio en donde conozca la competencia o los servicios sustitutos?



Gráfica 6. Respuesta a la pregunta 6.

Como se observa en la gráfica número 6, que el 37.50% de los entrevistados no hace un estudio, el 12.50% respondió que casi nunca, el 12.50% con algunas veces, un 12.50% que casi siempre y por último el 25% respondió que siempre. La respuesta a esta pregunta es que en la mayoría de los casos no existe un estudio de mercado para conocer la competencia y/o los productos sustitutos.

Como resultado a las preguntas referentes sobre la utilización del estudio de mercado se puede observar que en su mayoría, no se utiliza el estudio de mercado de manera profesional, por lo que se desconocen las características del mercado, como la oferta, la demanda y las necesidades de sus usuarios, por lo que no es posible establecer estrategias de mercado.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

En la tercera sección sobre el estudio técnico, se obtuvo el siguiente resultado:

### **7. ¿Los procesos están documentados en un manual?**



Gráfica 7. Respuesta a la pregunta 7.

Se indica en la gráfica número 7, que de los maestros encuestados el 42% respondió que no tienen en existencia un manual, el 8% casi nunca lo documenta, 4% algunas veces, el 17% casi siempre documenta los procesos en un manual y el 29% siempre lo hace. En la mayoría de las escuelas de karate-do, no existe un documento en donde se puedan indicar son los objetivos y/o los procesos a realizar.

### **8. ¿En el manual se reflejan lo que se debe hacer para lograr los objetivos a corto, mediano y largo plazo?**

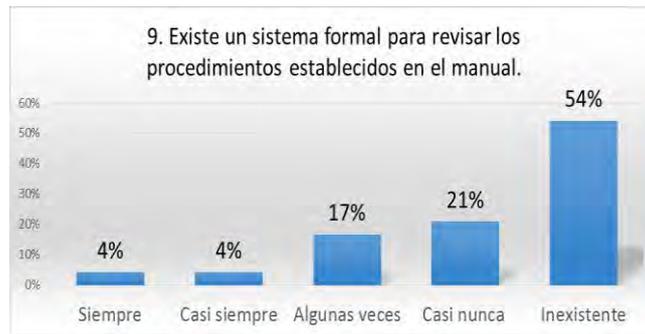


Gráfica 8. Respuesta a la pregunta 8.

Se señala en la gráfica número 8, que los maestros encuestados respondió con inexistente un 46%, un 4.0% con casi nunca, el 12.50% con algunas veces, el 12.50% con casi siempre y el 25% respondió que siempre. Al no existir un manual, se observa en consecuencia, que en la mayoría de los casos no existen acciones que puedan ayudar a alcanzar dichos objetivos.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 9. ¿Existe un sistema formal para revisar los procedimientos establecidos en el manual?



Gráfica 9. Respuesta a la pregunta 9.

La grafica número 9 indica, que de los maestros encuestados el 54% respondió que no existe un sistema formal para revisar los procedimientos, el 21% respondió que casi nunca, el 17% algunas veces, con un 4% casi siempre y por ultimo 4% respondió que siempre. La respuesta es que en la mayoría de las escuelas de karate-do, no existe un sistema formal que ayude a evaluar los procedimientos y con esto saber si los objetivos fueron alcanzados.

En el estudio técnico se muestra que en la mayoría de las escuelas no se registran los objetivos ni los procesos en un manual, por lo tanto no hay objetivos que evaluar.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

En la cuarta sección sobre el estudio legal se obtuvo el siguiente resultado:

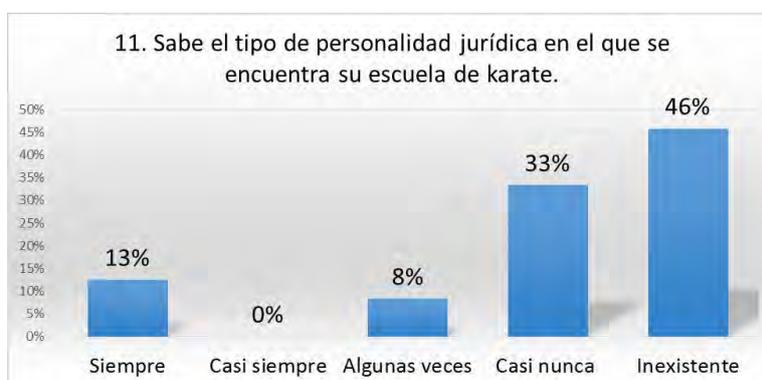
### **10. ¿Tiene conocimiento sobre cuáles son las principales instituciones que rigen o regulan su disciplina?**



Gráfica 10. Respuesta a la pregunta 10.

Se puede observar en la gráfica número 10, que de los maestros encuestados el 33% respondió con siempre, el 21% casi siempre, el 17% con algunas veces, 0% casi nunca y por ultimo con el 29% es inexistente. La mayoría de las personas encargadas de dirigir una escuela si tienen conocimiento sobre cuáles son las instituciones que rigen y regulan su disciplina.

### **11. ¿Sabe el tipo de personalidad jurídica en el que se encuentra su escuela de karate?**



Gráfica 11. Respuesta a la pregunta 11.

En la gráfica número 11, se muestra que el 46% de los maestros encuesta respondió con inexistente, el 33% casi nunca; con un 8% algunas veces, con 0% casi siempre y por ultimo con 13% siempre. Se observa que la respuesta a esta pregunta es, que la mayoría de las escuelas de karate-do abre una escuela o se encuentra en operación sin conocer el tipo de personalidad juicio a la que pertenecen.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 12. ¿Conoce cuáles son los trámites legales para poder operar?



Gráfica 12. Respuesta a la pregunta 12.

En la gráfica número 12, se señala que, de los maestros encuestados el 41.60% respondió con inexistente, el 12.50% con casi nunca, con un 4.2% algunas veces, un 12.5% casi siempre, y por ultimo con 29% siempre. La respuesta a esta pregunta es que la mayoría de los maestros no conoce cuales son los trámites legales para poder abrir o para operar una escuela de karate-do.

Se observa en el estudio legal que la mayoría de los maestros encuestados desconocen cuáles son las instituciones, la personalidad jurídica, o los trámites legales, para abrir o dirigir una escuela, por lo que en consecuencia se puede comentar que operan de manera informal en el aspecto legal.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

En la quinta sección se hicieron cinco preguntas en el estudio organizacional, obteniéndose el siguiente resultado:

### **13. ¿Existen políticas redactadas por escrito, que ayuda a orientar la toma de decisiones?**



Gráfica 13. Respuesta a la pregunta 13.

En la gráfica número 13, se presenta que, el 33% respondió que las políticas son inexistentes, un 17% con casi nunca, el 33% respondió que algunas veces, con un 4% casi siempre, y por último con un 13% siempre. Se puede observar que en algunas escuelas no hay políticas por escrito, y que algunas escuelas algunas veces las redactan, como respuesta es que se redactan muy poco las políticas.

### **14. ¿Desarrolla objetivos a partir de una planeación que abarca a toda la escuela?**

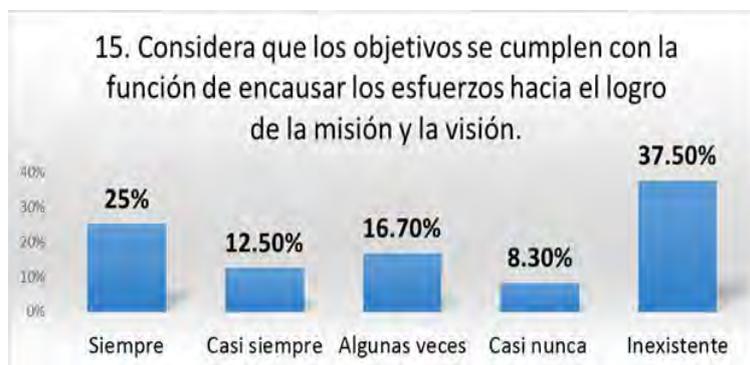


Gráfica 14. Respuesta a la pregunta 14.

Se puede observar en la gráfica número 14, que el 37% de los maestros respondió con inexistente, el 4.20% respondió con casi nunca, el 37.50% con algunas veces, el 12.50% con casi siempre, y con 8.30% siempre. La respuesta a esta pregunta es que muy pocas veces se desarrollan objetivos a partir de una planeación que abarquen a toda la escuela.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

**15. ¿Considera que los objetivos se cumplen con la función de encausar los esfuerzos hacia el logro de la misión y la visión?**



Gráfica 15. Respuesta a la pregunta 15.

Se indica en la gráfica número 15, de los maestros encuestados el 37.50% respondió que es inexistente, el 8.30% con casi nunca, el 16.70% algunas veces, el 12.50% con casi siempre y el 25% respondió que siempre. La respuesta a esta pregunta es que en la mayoría de los casos los objetivos no se cumplen en coordinación con la misión y la visión.

**16. ¿La estructura jerárquica ayuda a la coordinación de las persona para el logro de objetivos?**



Gráfica 16. Respuesta a la pregunta 16.

En la gráfica número 16 se señala, que el 20.80% de los maestros encuestados respondió con siempre, el 25% con casi siempre, el 16.70% algunas veces, el 12.50% casi nunca y el 25% respondió que es inexistente. En la mayoría de los casos la estructura jerárquica que utilizan en las escuelas de karate-do, ayuda a la coordinación de las actividades para el cumplimiento de los objetivos de la escuela.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 17. ¿Mantiene un programa de entrenamiento para el área de maestro?



Gráfica 17. Respuesta a la pregunta 17.

Se observa en la gráfica número 17, de los maestros encuestados el 45.80% respondió inexistente, el 12.50% casi nunca, el 8.30% con un algunas veces, el 12.50% casi siempre y el 20.80%. con siempre. La respuesta a esta pregunta es que mayoría de las escuelas de karate no tiene (o no utiliza), un programa de capacitación para sus maestros.

En esta sección se puede observar que existen muy pocas escuelas que redactan sus políticas, en consecuencia son muy pocas las que desarrollan planes; la mayoría respondió que no se cumplen los objetivos de acuerdo con la misión y la visión; la estructura les ayuda a tener un control ya que es una estructura es jerárquica y tradicional por que viene de lo marcial, pero no hay programas para preparar o capacitar el área del maestro porque todo se trasmite de manera verbal. Es decir, que no hay una coordinación adecuada de las actividades enfocadas al logro de la misión y la visión de la escuela.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

En la sexta sección se realizaron tres preguntas en el estudio financiero de las escuelas de karate-do, obteniéndose el siguiente resultado:

### **18. ¿Existe una planeación sobre de los recursos financieros?**



Gráfica 18. Respuesta a la pregunta 18.

Se muestra en la gráfica número 18, que de los maestros que realizaron la encuesta el 25% respondió inexistente, el 4.10% casi nunca existe, el 12.50% con algunas veces, el 12.50% con casi siempre y el 8.35% respondió con siempre. Se observa que en la mayoría de las escuelas no existe una planeación en cuanto a los recursos financieros de la escuela.

### **19. ¿Cuenta con una organización y registro contable sobre las entradas y salidas de capital?**

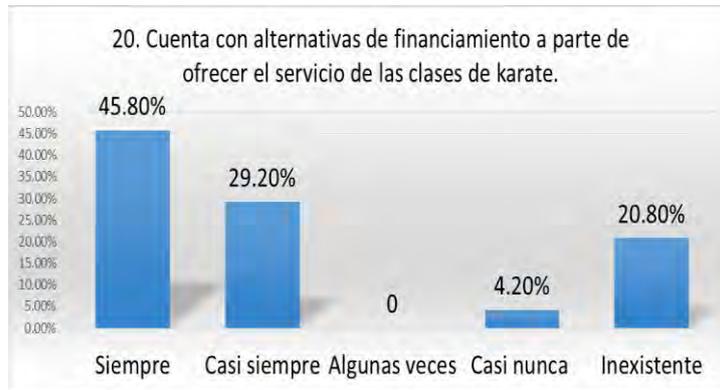


Gráfica 19. Respuesta a la pregunta 19.

Se representa en la gráfica número 19, que el 33.30% de los maestros encuestados respondió inexistente, el 16.70% casi nunca, el 8.30% algunas veces, el 12.50% casi siempre y siempre con un 29.20%. La mayoría de las escuelas no cuentan con una organización o registro de las entradas o salidas de capital y de las escuelas que si las realizan lo hacen de manera empírica.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 20. ¿Cuenta con alternativas de financiamiento a parte de ofrecer el servicio de las clases de karate?



Gráfica 20. Respuesta a la pregunta 20.

En la gráfica número 20, se puede indicar que, de los maestros encuestados el 45.80%, respondió siempre, el 29.20% con casi siempre, algunas veces 0%, el 4.20% con casi nunca, y el 20.80% respondió inexistente. La respuesta a esta pregunta es que la mayoría de los maestros encargados de una escuela de karate-do, cuentan con otras alternativas de financiamiento diferentes a las clases de karate-do.

En la mayoría de las escuelas no existe una buena administración financiera ya que no existe una planeación de los recursos financieros, ni una organización de entradas o salidas de capital.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Análisis a las respuestas del segundo segmento del cuestionario, sobre la consideración de las escuelas de karate como una opción de negocio y la conveniencia de aplicar un plan de negocios.

### 1. ¿Cuáles considera que sean las principales causas por las que las escuelas de karate, fracasan o cierran?



Gráfica 21. Principales causas por las que cierran las escuelas de karate-do.

Se les pregunto a los profesores, cuáles serían las posibles causas por las que las escuelas fracasan o cierran en un determinado tiempo, En la gráfica número 21 se muestra que el 42% respondió que por problemas económicos, el 29% por problemas de organización, el 25% por problemas técnicos y el 4%, por problemas de mercado.

### 2. ¿Considera a la escuela de karate-como una opción de negocio?



Gráfica 22. Porcentaje de escuelas que consideran al karate como opción de negocios.

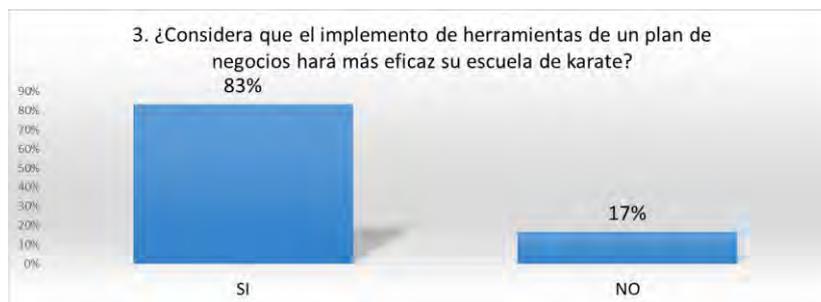


Gráfica 23. Causas por las cuales se considera al karate una opción de negocios.

En las gráficas número 22 y 23, se puede observar, que de los maestros encuestados el 71%, considera que las escuelas son una opción de negocio porque generan ingresos, mientras que el 29% de los maestros no lo considera una opción de negocio porque es un deporte y/o un arte marcial.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 3. ¿Considera que el implemento de herramientas de un plan de negocios hará más eficaz su escuela de karate?



Gráfica 24. Porcentaje que considera que aplicar un plan de negocios hará más de eficaz la escuela de karate-do.



Gráfica 25. Causas por las cuales se hará más eficaz a la escuela.

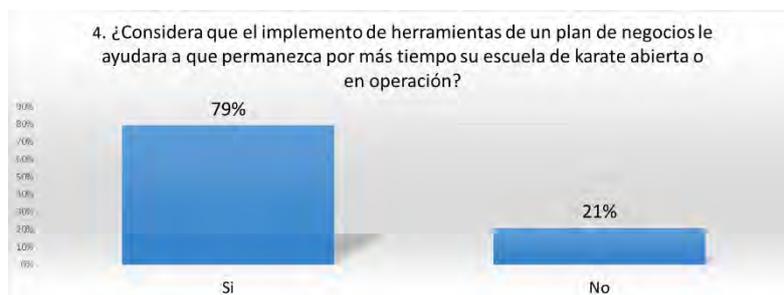


Gráfica 26. Causa por las cuales se no aplicaría un plan de negocios.

En las gráfica número 24, se puede observar que de los maestros entrevistados, el 83%, respondió que sí consideran que el implementar herramientas de un plan de negocios hará más eficaz la escuela de karate. De los cuales, el 75% de los maestros respondió que mejorará el área organizacional, el 15% respondió que la parte técnica y un 10% respondió que la parte económica, como se muestra en la gráfica número 25. El 17% restante (4 maestros), que respondió que no consideran que el aplicar un plan de negocios hará más eficaz su escuela, en la gráfica número 26 se muestra que el 50% considera que el karate-do debe transmitirse de la misma manera, el 25%, comenta que lo que debe mejorarse es la enseñanza y el 25% restante, porque nunca se ha aplicado un plan de negocios en su escuela.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

4. ¿Considera que el implemento de herramientas de un plan de negocios le ayudara a que permanezca por más tiempo su escuela de karate abierta o en operación?



Gráfica 27. Implementar un plan de negocios ayudará a permanecer por más tiempo.



Gráfica 28. Causas positivas del porque ayudara a permanecer por más tiempo.



Gráfica 29. Causas del porque no ayudará a permanecer por más tiempo.

Se muestra en la gráfica número 27, que el 79% de los maestros encuestados considera que implementar un plan de negocios ayudará a que su escuela permanezca por más tiempo en operación. En la gráfica número 28, se observa que el 40% opina que lo aplicarían para mejorar el área organizacional, un 30% lo aplicaría en el área de mercadotecnia, el 25% en el área técnica y el 5% para mejorar el aspecto financiero. De los que respondieron que no lo implementarían (4 maestros), en la gráfica número 29, se indica que el 25% respondió que el maestro es quien la mantiene abierta, el 25% no lo necesita, el 25% que depende de la forma en que se da la clase y el 25% restante por que nunca existió un plan de negocios en su escuela.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **6.2 Resultados y análisis a las preguntas de investigación.**

#### **1. ¿La falta de conocimientos administrativos es la causa de que las escuelas de karate-do fracasen en los primeros años de inicio?**

Conforme con el análisis del cuestionario aplicado a los responsables de las escuelas de karate-do, en la segunda parte, en la respuesta a la pregunta número 1, se descubrió que las principales causas por las cuales las escuelas de karate-do fracasan son por causas económicas, de organización, de aspecto técnico y de estudio de mercado.

En el análisis de la primera parte del cuestionario, las respuestas obtenidas de las preguntas, nos indican que no siempre se aplican los conocimientos o las herramientas administrativas e incluso en la mayoría de los casos no siquiera existen. Por lo que se puede indicar que efectivamente las escuelas de karate-do fracasan por la falta de conocimientos administrativos en ciertas áreas.

#### **2. ¿Aplicar un modelo de plan de negocios para formalizar a la escuela de karate-do, hará más eficaz su administración e incrementara su esperanza de vida?**

Acorde al análisis del resultado de la pregunta 3, en la segunda parte del cuestionario. La mayoría de los maestros encuestados con un 83%, considera que el implemento de herramientas de un plan de negocios hará más eficaz su escuela de karate-do, el 75% indico que se mejorará el área organizacional, el 15% opina el aspecto económico y el 10% considera el aspecto técnico (gráfica 25).

En la pregunta 4, de la segunda parte del cuestionario (gráfica 27), el 79% de los maestros considera que el implementar herramientas de un plan de negocios ayudara a que permanezcan por más tiempo en operación. De los cuales el 40% respondió que sí porque se mejorara el área organizacional, el 30% señalo que se mejoraría el área de mercado, el 25% expreso que se mejoraría el área técnica y el 5% restante que se mejoraría el área financiera como se muestra en la gráfica número 28.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 3. ¿Existe alguna diferencia significativa entre el karate-do como arte marcial y el karate-do como una actividad deportiva?

El karate-do es uno de tantos estilos que forman parte de las artes marciales. Acorde al análisis de nuestra investigación se identificaron características que diferencian el karate-marcial del karate-deporte, como se muestran en el cuadro siguiente número 12:

No.	Karate Do Arte Marcial	Karate-jutsu	Karate-Deporte
1	Actividad física.	Actividad física.	Actividad física.
2	Organizada.	Organizada.	Organizada.
3	Reglamentos y normas.	Reglamentos y normas.	Reglamentada.
4	Competencias.	Competencia.	Recreación o competición.
5	Técnicas de defensa personal.	Técnicas de pies y manos.	Técnicas controladas.
6	Incluye la filosofía oriental.	No incluye la filosofía.	Filosofía deportiva.
	Ejemplos: Confucianismo, Hinduismo, Shitoismo, Taoismo, Budismo Y Zen.		

Cuadro 12. Cuadro comparativo, karate arte marcial-karate deportivo.

#### La filosofía:

- Cuando se enseñan las técnicas y estrategias de defensa y ataque; se profesan principios y normas filosóficas, adaptándolas como una forma de vida y con un carácter más profundo; se le denomina **Karate-Do**.
- Cuando solamente se enfoca en la enseñanza de las técnicas, sin aplicar principios y/o conceptos filosóficos se le denomina **karate-jutsu**, (jutsu significa técnica).
- Cuando se aplican los conceptos filosóficos deportivos y competitivos se le denomina **Karate-deportivo**.

#### La técnica

- El **karate-do** como arte marcial incluye técnicas, métodos y estrategias de defensa personal que pueden lastimar seriamente a uno o varios oponentes, en caso de vida o muerte. Por ello es considerado como arma blanca y solo se utiliza en legítima defensa.
- El **karate-jutsu**, incluye las mismas técnicas, pero enfocado más como una actividad física y defensiva, para desarrollar las habilidades del cuerpo y tener una mejor calidad de vida. La diferencia entre karate-do y karate-jutsu radica en la aplicación de los principios filosóficos.
- En el **karate-deportivo** se utilizan las técnicas de manera controlada, evitando utilizar aquellas que puedan lastimar seriamente al oponente. Para poder practicarlo de manera segura, se aplican normas y reglas deportivas, así como el uso de un equipo de protección.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **4. ¿Cuáles son los elementos para considerar al deporte como un negocio?**

El deporte es una ocupación, que se crea para cumplir con un propósito, que es la de satisfacer una necesidad, a cambio de una retribución. Por ello puede ser considerado un negocio. El deporte se considera como un producto de consumo, teniendo como principales tipos de consumo como son:

- La práctica deportiva.
- La ropa deportiva, los accesorios y productos adicionales.
- El deporte espectáculo.
- La infraestructura necesaria para la práctica deportiva.

### **5. ¿El estilo marcial del karate-do puede ser considerado como una opción de negocio?**

Conforme a la investigación realizada, se puede establecer que el karate-do al ser considerado una actividad deportiva, también tiene las características necesarias para ser considerada una opción de negocio. Como se muestra a continuación en el cuadro número 13:

<b>DEPORTE</b>	<b>DEPORTE-NEGOCIO</b>	<b>KARATE</b>
Promover y difundir la práctica deportiva.	Ocupación para cumplir un propósito.	Promover la práctica del karate-do.
Que las personas realicen alguna actividad física.	Satisfacer una necesidad.	Que las personas realicen una actividad física a través de las clases de karate-do.
Salario o el pago de una mensualidad.	A cambio de una retribución.	A cambio del pago de la mensualidad
	Productos del deporte consumo.	
	Consumo del mismo deporte.	Las clases de karate.
	Artículos deportivos.	Artículos de karate.
	Deporte espectáculo.	Eventos deportivos.
	Infraestructura.	Dojo.

Cuadro 13. Características del karate-do para ser considerado un deporte.

En la segunda parte del cuestionario, en la pregunta número 2, en la gráfica número 22 se muestra que el 71% de los maestros encuestados sí consideran al karate-do como una opción de negocio, porque les genera ingresos.

*“Cuando ya has dado el primer paso  
para cumplir tus sueños.  
Nada ni nadie podrá detenerte  
para poder lograrlos.”*

***Edson J. Ramos***

## **Capítulo 7**

# **Propuesta de formalización de las escuelas de Karate-Do**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **7.1 Propuesta de formalización**

Conforme al análisis de los resultados obtenidos en la primera parte del cuestionario, se encontró que en la mayoría de las escuelas de karate-do, no emplean conocimientos o herramientas administrativas, no hay documentos en donde se plasmen las operaciones, no hay acciones enfocadas hacia el logro de los objetivos, se desconocen los requisitos legales para poder operar, no cuentan con una buena administración en cuanto a los recursos humanos y financieros, etc. Por lo que se concluye que la mayoría de las escuelas opera de manera informal.

En el segundo segmento del cuestionario y en las respuestas a las preguntas de investigación, se encontró que las escuelas de karate-do, son consideradas como una opción negocio porque generan ingresos. Asimismo que causas como: las económicas, de organización, técnica y de mercado, pueden ocasionar que no haya crecimiento, que fracasen y/o cierren en un determinado tiempo.

Por consiguiente las escuelas de karate-do son organizaciones consideradas como una opción de negocio que ofrecen bienes y servicios a cambio de una remuneración; por su tamaño y el número de personas que las integran entran en la clasificación de microempresas, pero operan de manera informal.

Por ello en esta investigación se propone formalizar a las escuelas de karate-do a través de la implementación de un plan de negocios, el cual, es una herramienta que contiene varios estudios y ofrece varias ventajas como: ayudar a la planificación de la organización, apoya la toma de decisiones, contiene un estudio de mercado y el análisis de cada uno de sus elementos para definir el producto o servicio, plasma en un documento la estructura y las operaciones de la organización, determina los recursos que se van a utilizar, indica los límites y alcances, así como los riesgos que puede presentar la escuela antes y durante la operación, indica la viabilidad y rentabilidad del negocio, además de ayudar a conseguir financiamiento en caso de ser necesario.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

El plan de negocios servirá como una guía de apoyo dirigido hacia la estructuración, jerarquización y aplicación de manuales, los cuales contendrán las políticas, normas y reglas que ayudaran a la coordinación de los esfuerzos y recursos de manera ordenada y controlada haciendo más eficaz la escuela de karate-do para ampliar su periodo de vida y en el futuro hacerla crecer abriendo nuevas escuelas.

El plan de negocios puede ser utilizado por dos tipos de escuelas: las escuelas de nueva creación y por escuelas en operación. La diferencia entre estas es, que una ya está en operación y debe de modificar su estructura para operar de manera formal y eficaz. En este capítulo se realizará un plan de negocios para la escuela de karate-do “Organización Seirenkan Karate-Do”.

## **7.2 Plan de negocios para formalizar una escuela de Karate-Do**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*Cuenta la leyenda que un Maestro y su discípulo fueron a visitar a un amigo en un humilde pueblo. Pararon en la casa y el amigo los invito a pasar, les ofreció algo de comer, pero, como era tan pobre solo pudo ofrecerles un pedazo de pan y un vaso de leche de la vaca, que era todo lo que tenía; comieron y regresaron a la casa del maestro.*

*Cuando habían salido del pueblo, el Maestro le dijo a su discípulo -Regresa a la casa y tira la vaca hacia el abismo- el discípulo no entendía pero obedeció al Maestro.*

*El alumno pasó mucho tiempo con el cargo de conciencia y se lamentaba por haber lanzado la vaca al abismo.*

*Pasados unos años regresaron al viejo pueblo para visitar al amigo, se dirigieron hacia la pequeña casa, pero no la encontraron, en su lugar había una hermosa mansión, con grandes jardines y muchos empleados trabajado. El maestro le pidió al alumno tocar a la puerta para saber qué había pasado, se le hizo un nudo en la garganta y toco. Salió un hombre y el discípulo le dijo: -Busco información de los antiguos dueños de este terreno, ¿sabría usted que fue de ellos?-. El hombre respondió -Claro por quien preguntas soy yo, antes era muy pobre y solo vivía de lo que la vaca me daba; un día la vaca se cayó por el abismo, por lo que tuve que salir a buscar otras opciones para poder vivir, trabaje duro y también hice negocios hasta convertirme en lo que ahora soy-.*

*El discípulo estaba estupefacto, pudo entender la lección del maestro y de inmediato se puso a reflexionar acerca de sus propias vacas.*

**Cuento Zen “la vaca”**

エグゼクティブ・サマリー

### **a) Resumen ejecutivo**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **Organización Seirenkan Karate-Do**

La Organización Seirenkan Karate-Do, es una escuela que se encarga de promocionar y difundir la técnica de karate-do; se formó en el año 2003, por el Sensei Edson Javier Ramos Díaz, Cinta Negra 3<sup>er</sup> Dan, en el estilo Shudokan y Cinta Negra 1<sup>er</sup> Dan, en el estilo Ku-Ken-Po; en ese mismo año se afilio a la Asociación de Karate-Do del Estado de México (AKEM), así como a la Federación Mexicana de Karate –Do (FEMEKA). La organización es de tamaño micro, clasificada así, por el número de personas que la integran (3 personas).

Nuestro mercado al que se incursiona será el deporte, en donde se ofrecerán productos y servicios que satisfagan las necesidades, los gustos y los anhelos de los consumidores, en el municipio de Ecatepec de Morelos, en el Estado de México.

La demanda es no saturada, en apariencia se encuentra cubierta, pero puede hacerse crecer mediante el uso de publicidad. Es una demanda de gusto ya que la intención del negocio es satisfacer un deseo, un anhelo y/o la necesidad de tener una mejor calidad de vida, así como el de seguridad. Y por último es una demanda de consumo final porque el consumidor lo adquiere de manera directa para su aprovechamiento.

En el caso del karate-do las personas consumen diferentes tipos de productos como son:

1. La práctica deportiva.
2. La ropa deportiva, los accesorios y productos adicionales.
3. El deporte espectáculos.
4. La infraestructura necesaria para la práctica deportiva.

Nuestro consumidor es aquella persona, que desea y anhela practicar la técnica de Karate-Do, tanto del género masculino como del género femenino; con edad de entre 4 a 18 años; con ocupación de estudiante, desde nivel preescolar hasta nivel preparatoria.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Nuestro cliente es aquel que va a pagar por los servicios, los accesorios, artículos y los servicios.

La segmentación de nuestro mercado se presenta de la siguiente manera:

- Mercado real: 15 alumnos.
- Mercado meta 80 alumnos.
- Mercado potencial: 450 alumnos.

Conforme a los resultados de nuestro estudio de mercado se establecieron las siguientes estrategias reflejadas en la mezcla de mercadotecnia:

- Producto/servicio: Clases de karate-do, complementada con la venta de artículos deportivos.
- Precio: El precio de las clases será de \$350.00 mensuales.
- Plaza: Se ofrecerá el servicio en Av. alondras # 106, colonia Izcalli jardines, municipio de Ecatepec de Morelos, Estado de México.
- Promoción: Para llevar al cliente se utilizarán volantes, una manta y la recomendación.

Acorde al mercado meta, de 80 alumnos, y a la estrategia de precio el pronóstico de ventas mensuales será de \$28,000.00.

La escuela de karate, Organización Seirenkan Karate-Do, necesita una inversión inicial de \$46,000.00 para seguir con sus operaciones.

Debe de alcanzar la meta 48 alumnos para llegar al punto de equilibrio y cubrir los costos fijos y variables, a partir del alumno 49 se tendrá utilidad.

El valor presente neto (VPN), es \$118,736.51.

La tasa interna de rendimiento (TIR) esperada es del 79%, es mayor a la tasa de mercado, lo que significa que obtenemos ganancia.

El tiempo de recuperación de la inversión: es en el tercer mes del primer año.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Las claves de éxito de la Organización Seirenkan Karate-Do son las siguientes:

1. El karate está enfocado a la activación física, al deporte y a la defensa personal.
2. Se conocen las necesidades del cliente.
3. Diferenciarse de la competencia brindando un servicio de calidad y excelencia.
4. Precio competitivo para diferenciarnos del mercado.
5. Diseño adecuado de las instalaciones.
6. Seguridad e higiene.
7. Proximidad a lugares de trabajo y estudio.

### Riesgos

El principal riesgo que puede presentar la escuela de karate-do es que baje el interés de los alumnos, y con ello la demanda provocando con esto que dejen de asistir a la escuela, paguen su mensualidad y no podamos cubrir los costos necesarios para poder operar.

### Plan de contingencia externo

Fomentar de manera constante los beneficios de la práctica en cuanto a la formación de valores y de disciplina para que las personas nos sigan consumiendo.

### Conclusión del plan de negocios.

De acuerdo a los diferentes estudios realizados en el plan de negocios a la Organización Seirenkan Karate-Do. Se determina que es un negocio viable, competitivo, con posibilidades de mantenerse en el mercado, y en un futuro crecer estableciendo más escuelas.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*“Administrar bien un negocio es administrar su futuro;  
y administrar su futuro es administrar su información.”*

***Marion Harper, JR.***

## **b) Marco metodológico**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

La información es un factor importante que ayuda a la toma de decisiones, por ello se han recopilado diferentes definiciones de autores que muestran el concepto de lo que es la investigación de mercados, los sistemas de investigación mercadológica y los métodos para realizar dicha investigación de mercados.

### **Conceptos de la investigación de mercados**

Es la técnica que permite allegarse de información acerca de las necesidades y preferencias del consumidor, para tomar decisiones referentes a los atributos funcionales, económicos y simbólicos de los productos y servicios. La investigación de mercados es un proceso sistemático para obtener información que sirve a la empresa en la toma de decisiones para señalar planes y objetivos.

Laura Ficher y Alma Navarro

La investigación de mercados vincula a la organización con su medio ambiente, involucra la especificación, la recolección, el análisis y la interpretación de la información para ayudar a la administración a entender el medio ambiente, a identificar problemas y oportunidades, y a desarrollar y evaluar cursos de acción de mercadotecnia.

David Aaker A. y George S. Day

Un conjunto estructurado e interaccionado de personas, máquinas y procedimientos para producir una corriente ordenada de información útil, recogida de fuentes de adentro y afuera de la firma, destinada a servir de base para formular decisiones en áreas específicas de responsabilidad de la dirección de mercadotecnia.

Philip Kotler

### Conceptos de sistemas de información de mercadotecnia

#### Sistemas de información mercadológica (SIM)

DE acuerdo a Laura Ficher y Alma Navarro, (1996), el SIM, es el conjunto de métodos y procedimientos que se propone para la obtención de información de una manera planeada y regular. El sistema une a los gerentes de la empresa con su medio ambiente y consta de tres subsistemas para recopilar, procesar y utilizar la información:

- **Sistema interno de contabilidad:** permite la medición de la actividad actual de la empresa con ventas, costos, flujo de efectivo, cuentas por cobrar y por pagar. Trata de satisfacer los requerimientos de la información de la empresa como son estados de pérdidas y ganancias, balances etc, también organiza la información para con el objeto de controlar todas las actividades de la empresa.
- **Sistema de inteligencia de mercadotecnia:** es un conjunto de procedimientos que examina los hechos del mercado, con el objeto de que la información que se obtenga sea manejada por los gerentes apropiados.
- **La investigación de mercados:** se enfoca a la obtención de información, va a resolver un objetivo en particular; en cambio, el SIM recopila en forma constante diferentes aspectos de la mercadotecnia. Siempre está utilizando esta información y obteniendo nueva para controlar todos los problemas que se pudieran presentar.

#### Diferencia entre investigación de mercados y Sistemas de información mercadológica.

La investigación de mercados utiliza fuentes externas para la recopilación de datos, como los consumidores y competidores entre otros.

El SIM genera su propia información, que frecuentemente emana de la misma empresa, aunque también utiliza fuentes externas, almacena los datos tal como se reciben, sin someterlos a ningún análisis en particular.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **Sistemas de planeación e información de mercadotecnia (SIPM)**

Para David Aaker A. y George S. Day (1989), Un SIPM puede ayudar a que la investigación de mercados sea más efectiva precipitando y programando proyectos de investigación de mercado, y proporcionando una “casa” para los reportes de resultados. El SIPM, se forma de un sistema de planeación estratégica o a largo plazo, un sistema de planeación táctica o a corto plazo, y un sistema de información.

- **Planeación estratégica:** Generalmente tiene un horizonte de más de un año. Se basa fundamentalmente en las actividades de análisis de mercado. El tamaño y las características de los mercados de productos en el futuro, los desarrollos tecnológicos y los cambios en el medio ambiente del mercado necesitan, todos ellos, ser explorados. La identificación de problemas y oportunidades en el mercado es también importante para la planeación estratégica.
- **Planes tácticos:** Estos cubren generalmente un periodo de un año o menos. Especifican en detalle las decisiones que necesitan tomarse y las acciones que deben de seguirse para desarrollar e implantar los programas de mercadotecnia de momento.
- **Sistemas de información:** Un sistema de información de apoyo al sistema de planeación mediante:
  - 1) La anticipación de los tipos de información que se requieran.
  - 2) La organización de la información que ha sido recolectada para asegurar que será accesible fácilmente cuando sea necesaria.

Los sistemas de información de mercadotecnia contienen tres tipos de información:

- a) El primero lo integran los datos recurrentes de mercado y de contabilidad que fluyen hacia la organización como resultado de una investigación de análisis de mercado y de actividades contables.
- b) Segundo tipo de contenido del sistema de información es la información de inteligencia acerca de las influencias relevantes para la estrategia futura del negocio.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

- c) Un tercer insumo para el sistema de información son los estudios de investigación de mercados que no son de naturaleza recurrente. La utilidad potencial de un estudio de investigación de mercados puede ser multiplicada muchas veces si puede colocarse en un sistema de información, en lugar de archivar y olvidarse. Cuando reside en un sistema de información, existe el potencial de que otros puedan usar el estudio.

### **Sistema de información de mercadotecnia (SIM)**

En el libro de Kotler de acuerdo a Samuel V. Smith H. Briend y James E. Stafford, un sistema de información mercadotécnica, es “Un conjunto estructurado e interaccionado de personas, máquinas y procedimientos para producir una corriente ordenada de información útil, recogida de fuentes de dentro y fuera de la firma, destinada a servir de base para formular decisiones en áreas específicas de responsabilidad de la dirección de mercadotecnia.”

### **Subsistemas de información**

Los sistemas información de mercadotecnia constan de cuatro elementos como son:

- **Sistema de comunicación interna:** Proporciona medidas de la actividad y rendimiento presentes. (Ventas, costos, producción, inventarios, etc.)
- **Sistema de inteligencia:** Procedimientos empleados por la compañía para informarse de lo que ocurre en el medio ambiente. (Fuentes secundarias)
- **Sistema de investigación de mercadotecnia:** Registra, valora y comunica información concreta. (Fuentes primarias)
- **Sistema analítico y científico:** Ayuda a los ejecutivos a analizar problemas complicados por medio de los modelos estadísticos.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **Metodologías de la investigación de mercados**

#### **Proceso para obtener información**

Para alcanzar el éxito en la obtención de información es necesario tener en cuenta de la investigación de mercados debe realizarse bajo una planeación estricta, siguiendo un proceso cronológico:

1. Detección de las necesidades de información
2. Definir el objetivo
3. Investigación preliminar del SIM
4. Fuentes primarias y secundarias
5. Necesidad de la investigación
6. Formulación de hipótesis
7. Requisición de la investigación
8. Planeación de la investigación
9. Método de la recolección de datos
10. Determinación del método de muestreo
11. Diseño del cuestionario, con su prueba piloto
12. Trabajo de campo
13. Tabulación
14. Interpretación y análisis
15. Conclusiones
16. Elaboración del informe
17. Presenta con personal del informe

Laura Ficher y Alma Navarro

#### **Proceso de investigación**

Existen varios pasos en el proceso para diseñar e implementar un estudio de investigación, estos son:

1. Llegar a un acuerdo sobre el propósito de la investigación. Esto implica determinar las decisiones que deben de ser apoyadas, los problemas u oportunidades que deben de estudiarse, o la terea de análisis de mercado que exista.
2. Convertir el propósito de la investigación en objetivos específicos de investigación.
3. Estimar el valor de la información de la investigación.
4. Diseñar el estudio de investigación. El cual implica la selección del enfoque de investigación y la especificación de los aspectos del estudio, como el cuestionario o el plan de muestreo.
5. Implantación de diseño: recolectar y analizar los datos y preparar un reporte.

David Aaker A. y George S. Day

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### La metodología de investigación en mercadotecnia

1. Formulario del problema / oportunidad.
2. Definición de objetivos de investigación.
3. Diseño de la investigación.
4. Determinación del método de obtención de datos.
5. Diseño de muestra e instrumentos de recolección de datos.
6. Trabajos de campos.
7. Análisis e interpretación de resultados.
8. Preparación de informes, conclusiones y recomendaciones.

Metodología tomada del compilado del Dr. J. Jesús Pérez Ponce pág. 31

### Conclusiones del marco metodológico

Una vez mostrados los diferentes conceptos sobre investigación de mercados, de sistemas de información de mercados, y metodologías que pueden ser utilizadas para obtener información, se seccionarán los conceptos de investigación de mercados y de sistema de información de mercadotecnia (SIM), de Philip Kotler para realizar un plan de negocios a una escuela de karate-do quedando de la siguiente manera:

### SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOTÉCNICA

El Sistema de Información Mercadológica (SIM), estará integrada por la combinación de sus diferentes subsistemas, cuadro número 14, los cuales consisten en la recolección, procesamiento y análisis de datos obtenidos de las fuentes internas y externas del medio ambiente, para producir información relevante que ayudará a elaborar los diferentes estudios, que ayudaran en la toma de decisiones y a la creación de estrategias.

<b>SISTEMA DE INFORMACIÓN MERCADOLÓGICA</b>	
<b>Sistema de comunicación interna</b>	<b>Sistemas de inteligencia</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Experiencia en el comercio</li><li>• Conocimiento en áreas deportivas</li><li>• Datos internos</li><li>• Bases de datos interna</li><li>• Investigación por internet</li><li>• Ventas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis de la información del deporte</li><li>• Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos</li><li>• SEP</li><li>• CONADE</li><li>• CODEME</li><li>• Ley General de Cultura Física y Deporte</li><li>• Ley general de Cultura Física del Estado de México</li><li>• Programa Nacional de Salud</li></ul>
<b>Sistema de investigación de mercadotecnia</b>	<b>Sistema analítico y científico</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Investigación de mercados</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estadísticas de INEGI</li></ul>

Cuadro 14. Sistemas de información mercadológica.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

- 1. Sistema de comunicación interna:** Este sistema se integra por la información que proporcione la Organización Seirenkan Karate-Do, como son la experiencia, los conocimientos sobre el área deportiva, información de las clases, cursos y exámenes, las bases de datos de los alumnos, los registros contables y las ventas.
- 2. Sistema de inteligencia:** Este sistema se compone de la información que se obtenga de consultar las fuentes secundarias como son páginas de internet, leyes y reglamentos, estudio de la industria, de la competencia, las barreras de entrada.
- 3. Sistema de investigación de mercadotecnia:** En este sistema se obtendrá información a través de una investigación de mercados, realizando entrevistas a los alumnos de la escuela Organización Seirenkan Karate-Do, en el municipio de Ecatepec de Morelos, del Estado de México, así como un análisis del medio ambiente para conocer los elementos del mercado como: la demanda, la oferta, las características el consumidor y las condiciones del mercado.
- 4. Sistema analítico y científico:** Para realizar los diferentes estudios se obtendrán datos estadísticos de INEGI, que apoyaran la toma de decisiones para establecer las estrategias necesarias.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*“El que conoce a los demás es inteligente;  
El que se conoce a sí mismo es iluminado;  
El que vence a los demás es fuerte;  
El que se vence a sí mismo es la fuerza. “*

**Lao Tsé**

## **c) Modelo del negocio**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Estudio del medio ambiente externo

El estudio del medio ambiente externo, está integrado por las variables: política, cultura y salud, como se muestra en el cuadro número 15, para determinar las tendencias en cuanto a la promoción del deporte y en consecuencia del karate-do en nuestro país.

Medio ambiente externo
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Variable Política</b> Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. SEP CONADE COM CODEME FEMEKA</li><li>• <b>Variable Cultura</b> Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos. Ley General de Cultura Física y Deporte</li><li>• <b>Variable Salud</b> Programa Nacional de Salud</li></ul>

Cuadro 15. Estudio del medio ambiente

1. *Hay rutas que no debes usar, ejércitos que no han de ser atacados, ciudades que no deben ser rodeadas, terrenos sobre los que no se debe combatir, y órdenes de gobernantes civiles que no deben ser obedecidas.*
2. *Los generales que conocen las variables posibles para aprovecharse del terreno sabe cómo manejar las fuerzas armadas.*
3. *Las consideraciones de la persona inteligente siempre incluyen el analizar objetivamente el beneficio y el daño. Cuando considera el beneficio, su acción se expande; cuando considera el daño, sus problemas pueden resolverse.*
4. *Los buenos generales: se comprometen hasta la muerte, pero no se aferran a la esperanza de sobrevivir; actúan de acuerdo con los acontecimientos, en forma racional y realista, sin dejarse llevar por las emociones ni estar sujetos a quedar confundidos. Cuando ven una buena oportunidad, son como tigres, en caso contrario cierran sus puertas. Su acción y su no acción son cuestiones de estrategia, y no pueden ser complacidos ni enfadados.*

SUN ZTU

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **Variable política**

Esta variable está constituida por aquellas políticas y organizaciones a nivel nacional encargadas de la regulación y promoción del deporte, así como el karate-do en nuestro país, como son:

### **Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos**

En México existen leyes y reglamentos que fomentan la práctica deportiva, como La Constitución de los Estados Unidos Mexicanos. Las políticas de promoción del deporte en nuestro país tienen sus antecedentes desde 1917, relacionadas a la educación militar. En la actualidad en nuestra constitución en su Artículo 4º menciona "Toda persona tiene derecho a la cultura física y a la práctica del deporte. Corresponde al Estado su promoción, fomento y estímulo conforme a las leyes en la materia."

### **SEP, Secretaría de educación Pública**

Una vez que se consolidó la Revolución Mexicana, Carranza expide en Abril de 1917 la "Primera Ley de Secretarías y Departamentos de Estado" por medio de la cual se introduce el concepto de Departamentos de Estado con esta ley elimina la Secretaría de Instrucción Pública y Bellas Artes, dando lugar en materia de educación a los departamentos Universitario y de Bellas Artes.

Durante el gobierno de Álvaro Obregón se creó la Secretaría de Educación Pública el 25 de septiembre de 1921 como parte de la Administración pública central y la consecuente desaparición del Departamento Universitario y del Departamento de Bellas Artes.

El primer Secretario de Educación Pública fue uno de los más firmes partidarios de dar a la educación carácter federal José Vasconcelos. Como rector de la Universidad y titular del Departamento Universitario, el Lic. Vasconcelos inició la formulación práctica del proyecto, emprendiendo diversas medidas con el objeto de reunir a los distintos niveles educativos; depuró las direcciones de los planteles, inició el reparto de desayunos escolares y llevó a cabo su idea fundamental: que la nueva Secretaría de Educación tuviese una estructura departamental.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Los tres departamentos fundamentales fueron:

1. El Departamento Escolar en el cual se integraron todos los niveles educativos, desde el jardín de infancia, hasta la Universidad.
2. El Departamento de Bibliotecas, con el objeto de garantizar materiales de lectura para apoyar la educación en todos los niveles, y
3. El Departamento de Bellas Artes para coordinar las actividades artísticas complementarias de la educación.

Vasconcelos asumió las tareas educativas desde la perspectiva de la vinculación de la escuela con la realidad social; en su discurso de toma de posesión como rector de la Universidad afirmó:

*"Al decir educación me refiero a una enseñanza directa de parte de los que saben algo, en favor de los que nada saben; me refiero a una enseñanza que sirva para aumentar la capacidad productiva de cada mano que trabaja, de cada cerebro que piensa [...] Trabajo útil, trabajo productivo, acción noble y pensamiento alto, he allí nuestro propósito [...] Tomemos al campesino bajo nuestra guarda y enseñémosle a centuplicar el monto de su producción mediante el empleo de mejores útiles y de mejores métodos. Esto es más importante que distraer los en la conjugación de los verbos, pues la cultura es fruto natural del desarrollo económico [...]"*

Con estas ideas, y a través de la publicación del decreto en el Diario Oficial de la Federación (DOF), se creó la Secretaría de Educación Pública el 3 de octubre de 1921. El 12 de octubre del mismo año, el Lic. José Vasconcelos Calderón asume la titularidad de la naciente Secretaría.

En la actualidad la Secretaría de Educación Pública es la secretaría de Estado a la que, según lo estipulado por el Artículo 38 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, le corresponde el despacho, entre otras, de las siguientes funciones:

- *Organizar, vigilar y desarrollar en las escuelas oficiales, incorporadas o reconocidas.*
- *Organizar y desarrollar la educación artística que se imparta en las escuelas e institutos oficiales, incorporados o reconocidos para la enseñanza y difusión de las bellas artes y de las artes populares.*

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

- *Crear y mantener las escuelas oficiales en el Distrito Federal, excluidas las que dependen de otras dependencias.*
- *Crear y mantener, en su caso, escuelas de todas clases que funcionen en la República, dependientes de la Federación, exceptuadas las que por ley estén adscritas a otras dependencias del Gobierno Federal.*
- *Vigilar que se observen y cumplan las disposiciones relacionadas con la educación preescolar, primaria, secundaria, técnica y normal establecida en la Constitución y prescribir las normas a que debe ajustarse la incorporación de las escuelas particulares al sistema educativo nacional.*
- *Ejercer la supervisión y vigilancia que proceda en los planteles que impartan educación en la República, conforme a lo prescrito por el artículo tercero constitucional.*
- *Organizar, administrar y enriquecer sistemáticamente las bibliotecas generales o especializadas que sostenga la propia secretaría o que formen parte de sus dependencias.*
- *Promover la creación de institutos de investigación científica y técnica y el establecimiento de laboratorios, observatorios, planetarios y demás centros que requiera el desarrollo de la educación primaria, secundaria, normal, técnica y superior.*
- *Orientar, en coordinación con las dependencias competentes del Gobierno Federal y con las entidades públicas y privadas, el desarrollo de la investigación científica y tecnológica.*
- *Otorgar becas para que los estudiantes de nacionalidad mexicana puedan realizar investigaciones o completar ciclos de estudios en el extranjero.*
- *Revalidar estudios y títulos, y conceder autorización para el ejercicio de las capacidades que acrediten.*
- *Formular el catálogo del patrimonio histórico nacional.*
- *Organizar, sostener y administrar museos históricos, arqueológicos y artísticos, pinacotecas y galerías, a efecto de cuidar la integridad, mantenimiento y conservación de tesoros históricos y artísticos del patrimonio cultural del país.*
- *Conservar, proteger y mantener los monumentos arqueológicos, históricos y artísticos que conforman el patrimonio cultural de la Nación, atendiendo las disposiciones legales en la materia.*
- *Orientar las actividades artísticas, culturales, recreativas y deportivas que realice el sector público federal.*

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Organigrama SEP



Cuadro 16. Organigramas de la SEP.

[http://www.sep.gob.mx/wb/sep1/sep1\\_Organigrama\\_SEP2](http://www.sep.gob.mx/wb/sep1/sep1_Organigrama_SEP2)

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **CONADE, Comisión Nacional del Deporte**

Es la encargada de vigilar el desarrollo de los atletas así como de la medicina y metodología deportiva que requieran las federaciones para los mismos. La comisión es también la encargada de otorgar el presupuesto necesario para campamentos viajes de entrenamiento y preparación precompetitivos, todo esto con el fin de proporcionar las herramientas y métodos necesarios para elevar la calidad de los atletas. Asimismo otorgar todo el apoyo posible a cada federación para que los atletas tengan la preparación necesaria antes de acudir a eventos y competencias tanto nacionales como internacionales. Este apoyo va desde aspectos médicos, psicológicos, metodológicos, alimenticios y de equipamiento. Además otorgar los fondos económicos necesarios para acudir a campamentos de entrenamientos y preparación precompetitiva y otorgar becas económicas a los atletas más destacados en cada deporte.



[www.conade.gob.mx/](http://www.conade.gob.mx/)

### **COM, Comité Olímpico Mexicano**

La visita del presidente del Comité Olímpico Internacional en el año de 1923, motivó la creación del Comité Olímpico Mexicano, y nuestro país tuvo su primera participación en los Juegos Olímpicos de 1924 celebrados en París.



El Comité Olímpico Mexicano es una organización independiente que dirige y gobierna las actividades y movimientos olímpicos. Es el encargado de planear y vigilar todas las actividades que se realicen por partes de las federaciones respecto a la participación en juegos centroamericanos, campeonatos del mundo y juegos olímpicos. Esta planeación y vigilancia abarca los aspectos administrativos, médicos, metodológicos, financieros y otorgamiento de avales para representaciones a nivel internacional.

[www.com.org.mx](http://www.com.org.mx)

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **CODEME, Confederación Deportiva Mexicana**

Es el organismo deportivo encargado de toda la administración y documentación respecto al deporte federado en México, además es el organismo que otorga el aval a las federaciones y selecciones nacionales para la representación nacional en todas las competencias internacionales y otorga el presupuesto anual para que las federaciones lleven a cabo sus actividades en relación a su planeación.



La confederación Deportiva Mexicana, es la encargada de otorgar los recursos monetarios anuales a las federaciones, en base a su plan de actividades y a sus resultados y desempeño, con el fin de que tengan el apoyo suficiente para realizar sus actividades y cumplir con los objetivos que se plantearon.

La confederación es la encargada de controlar a todo el deporte federado en México, así como llevar la administración del mismo y otorgar los avales para que las selecciones nacionales puedan asistir a competencias internacionales.

[www.codeme.org.mx](http://www.codeme.org.mx)

### **FEMEKA, Federación Mexicana de Karate-do**

De entre los deportes federados, se encuentra la federación mexicana de karate-do (FEMEKA), la cual se encarga de promover el karate-do y organizar eventos deportivos, se constituyó como Asociación Civil, el 21 de julio de 1994, en la ciudad de México, integrada por las asociaciones estatales que obtuvieron su afiliación como asociados.



Está reconocida por la Federación Mundial de Karate / World Karate Federation (WKF), la PanAmerican Union of Karate Organizations (PUKO), la Confederación Deportiva Mexicana, A.C. (CODEME) y el Comité Olímpico Mexicano, A.C. (COM).

[www.femeka.org](http://www.femeka.org)

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **Organizaciones privadas**

El karate-do también puede ser promovido por diferentes organizaciones o asociaciones, las cuales, no necesariamente pertenecen a una federación, destinando diferentes recursos y espacios para su difusión y su práctica, a través de diferentes eventos o competencias.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **Variable cultura.**

Esta variable está constituida por el análisis de aquellos elementos que incluyen al deporte en la cultura.

### **La constitución política de los Estados Unidos Mexicanos, en el Artículo 4º en su párrafo decimo señala:**

“Toda persona tiene derecho al acceso a la cultura y al disfrute de los bienes y servicios que presta el Estado en la materia, así como el ejercicio de sus derechos culturales. El Estado promoverá los medios para la difusión y desarrollo de la cultura, atendiendo a la diversidad cultural en todas sus manifestaciones y expresiones con pleno respeto a la libertad creativa. La ley establecerá los mecanismos para el acceso y participación a cualquier manifestación cultural.”

### **Ley General de Cultura Física y Deporte**

#### **Título Primero**

#### **Disposiciones Generales**

**Artículo 1.** La presente Ley es de orden e interés público y observancia general en toda la República, correspondiendo su aplicación e interpretación en el ámbito administrativo al Ejecutivo Federal, por conducto de la Comisión Nacional de Cultura Física y Deporte.

**Artículo 2.** Esta Ley y su Reglamento tienen por objeto establecer las bases generales de coordinación y colaboración entre la Federación, los Estados, el Distrito Federal y los Municipios, así como de la concertación para la participación de los sectores social y privado en materia de Cultura Física y Deporte, teniendo las siguientes finalidades generales:

- I. Fomentar el óptimo, equitativo y ordenado desarrollo de la cultura física y el deporte en todas sus manifestaciones y expresiones;
- II. Elevar, por medio de la cultura física y el deporte, el nivel de vida social y cultural de los habitantes en las Entidades Federativas, Distrito Federal y Municipios;

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

- III.** Fomentar la creación, conservación, mejoramiento, protección, difusión, promoción, investigación y aprovechamiento de los recursos humanos, materiales y financieros destinados a la cultura física y el deporte;
- IV.** Fomentar el desarrollo de la cultura física y el deporte, como medio importante en la preservación de la salud y prevención de enfermedades;
- V.** Fomentar el desarrollo de la cultura física y el deporte, como medio importante en la prevención del delito;
- VI.** Incentivar la inversión social y privada para el desarrollo de la cultura física y el deporte, como complemento de la actuación pública;
- VII.** Promover las medidas necesarias para erradicar la violencia y reducir los riesgos en la práctica de actividades físicas, recreativas o deportivas que pudieran derivarse del doping, así como de otros métodos no reglamentarios;
- VIII.** Fomentar, ordenar y regular a las Asociaciones y Sociedades Deportivas, Deportivo-Recreativas, del deporte en la Rehabilitación y de Cultura Física-Deportiva;
- IX.** Promover en la práctica de actividades físicas, recreativas y deportivas el aprovechamiento, protección y conservación adecuada del medio ambiente;
- X.** Garantizar a todas las personas sin distinción de género, edad, capacidades diferentes, condición social, religión, opiniones, preferencias o estado civil la igualdad de oportunidades dentro de los programas de desarrollo que en materia de cultura física y deporte se implementen, y
- XI.** Los deportistas con algún tipo de discapacidad no serán objeto de discriminación alguna, siempre que las actividades a realizar no pongan en peligro su integridad.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **Variable salud**

Es el análisis de aquellos programas en donde incluyen al deporte como un medio para mejorar la salud a través de la activación física.

En la actualidad el fomento de la práctica de algún deporte se ha hecho más frecuente debido a que el practicante pueda mantener una buena salud, buscando evitar enfermedades tales como la obesidad o el estrés. Pero es de preocuparse el poco interés de las personas por la práctica de algún deporte debido a la cultura de sedentarismo que estamos adoptando ultimadamente, pero a pesar de esto las instituciones seguirán buscando la forma de fomentar el deporte en nuestro país.

En el **Programa Nacional de Salud 2007-2012** “Por un México sano: construyendo alianzas para una mejor salud.”

El día 13 de febrero de 2007, el Presidente Felipe Calderón Hinojosa puso en marcha la Estrategia Nacional de Promoción y Prevención para una Mejor Salud, cuyo objetivo general es disminuir, mediante medidas anticipatorias, el impacto de las enfermedades y lesiones sobre los individuos, familias, comunidades y sociedad en su conjunto. Esta estrategia incluye acciones novedosas de promoción de la salud, prevención y control de riesgos sanitarios, y detección temprana de enfermedades. Los resultados esperados de esta estrategia son: evitar muertes, reducir las tasas de morbilidad, mejorar los indicadores de calidad y bienestar, y asegurar que la población tenga control sobre los determinantes de su salud.

Para cumplir con estas tareas es necesario movilizar mayores recursos financieros para la salud, de preferencia recursos públicos; modernizar y ampliar la infraestructura sanitaria, e invertir en el desarrollo del conocimiento y la formación y actualización de los recursos humanos en todo el sector.

El plan busca Prevenir enfermedades por medio de la actividad física como:

- Diabetes mellitus
- Sobre peso, obesidad
- Hipertensión

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Mapa de tendencias del medio ambiente externo

Una vez realizado el análisis de la información de deporte en el capítulo del Karate-Deporte y el estudio del medio ambiente externo político, cultural la y la salud, se realiza el mapa de tendencias para poder conocer las implicaciones para realizar predicciones y crear el escenario para la definición del negocio.

#### Mapa de tendencias: Variable deporte

PRESENTE	PASADO	TENDENCIA	PREDICCIÓN	ESCENARIO
En la actualidad existen competencias a nivel mundial denominado juegos olímpicos.	Desde 1894, se inauguraron los modernos juegos olímpicos y se realizan cada 4 años.	Se realizarán juegos olímpicos a nivel mundial.	Implica. Que existan la promoción del deporte y la gente desee practicar algún deporte.	Optimista
En Guadalajara se están realizando los juegos panamericanos.	Los primeros Juegos Panamericanos se celebraron en Buenos Aires, Argentina en 195.	Cada cuatro años se realizarán juegos panamericanos.	Implica. Que para participar en dichos eventos, las personas se inscriban en escuelas deportivas.	Optimista
Los Juegos Universitarios o Universiadas son los eventos deportivos internacionales que reúnen a los atletas universitarios de todo el planeta. Las Universiadas son organizadas por la Federación Internacional de Deportes Universitarios (FISU).	Los Juegos Mundiales de Estudiantes de Verano empezaron a celebrarse oficialmente a partir de 1924 y eran organizados por la Confédération Internationale des Étudiants (CIE).	Cada tiempo determinado se realizarán las Universiadas.	Implica. Que para participar en estos eventos los universitarios se inscriban en deportes que en sus universidades se fomentan.	Optimista
El Estado de México de acuerdo a sus leyes se fomenta la práctica del deporte.	Basado en la constitución política de los estados unidos mexicanos desde 1917.	La constante promoción de la práctica del deporte.	Implica: que en lo futuro se fomente la práctica del deporte en el Estado de México.	Optimista
Municipio: cada municipio se encarga de aplicar el fomento deportivo. De acuerdo a la Ley de cultura Física y Deporte del Estado de México.	Basado en la constitución política de los estados unidos mexicanos desde 1917.	Que los municipios fomenten la actividad deportiva.	Implica: los municipios fomentarán la práctica deportiva de acuerdo a sus programas.	Optimista
De la localidad. La ley promueve a los sectores público y privado promover el deporte.	Basado en la constitución política de los estados unidos mexicanos desde 1917.	Los municipios fomenten la actividad deportiva. En el sector público y privado.	Implica: que los sectores público y privado promuevan el deporte.	Optimista

Cuadro 17. Mapa de tendencia del análisis de la información.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Mapa de tendencias: variable política

PRESENTE	PASADO	TENDENCIA	PREDICCIÓN	ESCENARIO
Constitución Política de los Estados Unidos.	Las políticas de promoción del deporte tienen sus antecedentes desde 19167.	Que la constitución siga con la promoción del deporte.	Implica: que la constitución considere en sus políticas el fomento del deporte.	Optimista
SEP	Se creó desde 25 de septiembre de 1921 para fomentar la educación, la cultura y las bellas artes.	Que la SEP siga con su política de fomento educativo y cultura.	Implica: que la SEP siga fomentado la educación y la cultura.	Optimista
COM	Desde 1923 dirige y gobierna las actividades y movimientos olímpicos.	Que la COM siga dirigiendo las actividades olímpicas.	Implica: que la COM en el futuro siga dirigiendo las actividades deportivas.	Optimista
CODEME, realiza eventos deportivos y torneos.	1933 se crea la Confederación Deportiva Mexicana, constituida por las federaciones nacionales de cada deporte.	La CODEME, seguirá constituida por federaciones nacionales de cada deporte.	Implica. Que las federaciones deportivas fomenten su actividad en las zonas a nivel federal.	Optimista
CONADE	Apoya a las federaciones para que puedan acudir a eventos y competencias nacionales e internacionales.	Seguirá apoyando a las federaciones para que los atletas puedan participar en eventos nacionales e internacionales.	Implica: mientras existan competencias a nivel nacional e internacional la CONADE seguirá apoyando a las federaciones.	Optimista
Existen organizaciones y clubs deportivos que hacen torneos deportivos.	Hace 5 años existían organizaciones o clubs deportivos que realizan torneos deportivos.	En el futuro se realizarán torneos o eventos deportivos.	Implica. Las organizaciones o clubs deportivos fomentarán la práctica del deporte en sus zonas locales.	Optimista

Cuadro 18 Mapa de tendencias política.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Mapa de tendencias: variable cultura

PRESENTE	PASADO	TENDENCIA	PREDICCIÓN	ESCENARIO
En la constitución actual en su artículo 4º Toda persona tiene derecho a la cultura física y a la práctica del deporte. Corresponde al Estado su promoción, fomento y estímulo conforme a las leyes en la materia.	Constitución publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de febrero de 1917. En su artículo 4º Toda persona tiene derecho a la cultura física y a la práctica del deporte. Corresponde al Estado su promoción, fomento y estímulo conforme a las leyes en la materia.	Las instituciones promoverán la práctica deportiva.	Implica. Que los mexicanos tengan el derecho a practicar cualquier disciplina deportiva.	Optimista
En la actualidad en el Artículo 38 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, le corresponde en sus funciones Orientar las actividades artísticas, culturales, recreativas y deportivas que realice el sector público federal.	La SEP es la encargada de Orientar las actividades artísticas, culturales, recreativas y deportivas que realice el sector público federal.	La SEP seguirá promoviendo el deporte como una cultura y educación.	Implica. Que a los alumnos de escuelas públicas les den clases de educación física.	Optimista
La CONADE a nivel nacional se realiza el fomento al deporte.	30 de junio de 1951, y en su artículo 7º, fracción I: "...b)Fomentar las prácticas deportivas, calisténico, atletismo y juegos; c) sostener y fomentar competencias atléticas, gimnasios, clubes y campos deportivos; d) proporcionar útiles deportivos y de trabajo, a jóvenes destacados por sus aptitudes..."	La CONADE fomentará la práctica deportiva.	Implica. Que las personas que deseen practicar alguna disciplina puedan inscribirse a la CONADE.	Optimista

Cuadro 19. Mapa de tendencias de cultura.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Mapa de tendencias: variable salud

<b>PRESENTE</b>	<b>PASADO</b>	<b>TENDENCIA</b>	<b>PREDICCIÓN</b>	<b>ESCENARIO</b>
Actualmente existe un considerable aumento de la obesidad en diversos grupos sedentarios de la población.	Las encuestas nacionales de salud desde 1999 muestran una prevalencia de sobrepeso en distintos grupos de edades.	El mexicano promedio mantendrá niveles de sobrepeso y obesidad.	IMPLICA que el mexicano promedio se interesará por cuidar su salud invirtiendo en actividades deportivas.	Optimista
La demanda en el servicio ha disminuido a razón del sedentarismo según los deportes de demanda del servicio.	En los reportes realizados en 2007 se encontró que el sedentarismo representaba una fuerte influencia para que las personas no les interesaran realizar actividad física.	El sedentarismo constituirá una sólida barrera para que las personas se acerquen a la actividad deportiva.	IMPLICA: Que las personas pierdan el interés de practicar algún deporte a pesar de la constante promoción.	Pesimista

Cuadro 20. Mapa de tendencia salud.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Mapa de predicciones

Con las tendencias obtenidas podemos deducir las siguientes predicciones:

<b>1. Tendencia del análisis de la información.</b> La tendencia muestra que existirán eventos competitivos a nivel mundial como son los juegos olímpicos, los panamericanos y las Universiadas; así como los torneos mundiales, los nacionales, torneos estatales y locales.	<b>1. Predicción del análisis de información.</b> Al existir eventos competitivos a nivel mundial, como las olimpiadas que se realizan cada cuatro años, los juegos panamericanos cada cuatro años, las Universiadas y eventos de competencia a nivel mundial, nacional y estatal, se fomentara la práctica deportiva para poder participar en dichos eventos.
<b>2. Tendencia a nivel de política.</b> La constitución seguirá con la promoción del deporte; por medio de instituciones como la SEP, con su política de fomento educativo y cultural, y con ayuda de sus comisiones para dirigir y apoyar a las federaciones para que los atletas puedan participar en eventos deportivos.	<b>2. Predicción de tendencia política.</b> Al existir políticas y reglamentos que promueven la práctica deportiva, seguirán existiendo instancias y comisiones a nivel nacional y estatal encargadas de difundir y apoyar la práctica del deporte como un derecho constitucional.
<b>3. Tendencia de cultura.</b> En cuestión cultural las instituciones como la SEP fomentaran el deporte y su práctica en las escuelas, en instituciones públicas y privadas como clubs deportivos.	<b>3. Predicción de tendencia de cultura.</b> Los mexicanos tienen el derecho de practicar cualquier disciplina física, que en las instancias educativas se impartan la educación física y que puedan hacer deporte en alguna instancia pública o privada, como parte de la formación del individuo.
<b>4. Tendencia de salud.</b> En el área de la salud se promueve la práctica deportiva para mantener un nivel de vida saludable. Pero, el sedentarismo constituirá una sólida barrera para que las personas se acerquen a la actividad deportiva.	<b>4. Predicción de tendencia de salud.</b> Que el mexicano promedio se interesará por cuidar su salud invirtiendo en actividades deportivas para mejorar su calidad de vida. Pero, por la vida sedentaria de hoy día, algunas personas pierdan el interés de practicar algún deporte a pesar de la constante promoción.

Cuadro 21. Mapa de predicciones.

De acuerdo con el análisis de las tendencias, se puede predecir que el deporte tiene posibilidades de seguirse promoviendo en diferentes eventos competitivos, de diferente nivel desde el nivel local hasta el nivel internacional. En el aspecto legal, seguirán existiendo políticas e instituciones encargadas de difundir y promover el deporte como un derecho constitucional. En el aspecto cultural, el deporte se seguirá fomentando como parte de la formación de los individuos en nuestra sociedad. En la salud, el deporte seguirá siendo una opción, para las personas que deseen, de mejorar su salud y tener una mejor calidad de vida.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Mapa de escenarios

Una vez obtenidas las predicciones, se podrán obtener las implicaciones y determinar el escenario general:

	<b>PREDICCIÓN</b>	<b>ESCENARIO</b>
1	Implica. Que existan la promoción del deporte y la gente desee practicar algún deporte.	Optimista
2	Implica. Que para participar en dichos eventos, las personas se inscriban en escuelas deportivas.	Optimista
3	Implica. Que para participar en estos eventos los universitarios se inscriban en deportes que en sus universidades se fomentan.	Optimista
4	Implica: que en lo futuro se fomente la práctica del deporte en el Estado de México.	Optimista
5	Implica: Que los municipios fomentaran la práctica deportiva de acuerdo a sus programas.	Optimista
6	Implica: Que los sectores público y privado promuevan el deporte.	Optimista
7	Implica: Que la constitución considere en sus políticas el fomento del deporte.	Optimista
8	Implica: Que la SEP siga fomentado la educación y la cultura.	Optimista
9	Implica: Que la COM en el futuro siga dirigiendo las actividades deportivas.	Optimista
10	Implica. Que las federaciones deportivas fomenten su actividad en las zonas a nivel federal.	Optimista
11	Implica: Mientras existan competencia a nivel nacional e internacional la CONADE seguirá apoyando a las federaciones.	Optimista
12	Implica. Las organizaciones o clubs deportivos fomentaran la práctica del deporte en sus zonas locales.	Optimista
13	Implica. Que los mexicanos tengan el derecho a practicar cualquier disciplina deportiva.	Optimista
14	Implica. Que a los alumnos de escuelas públicas les den clases de educación física.	Optimista
15	Implica. Que las personas que deseen practicar alguna disciplina puedan inscribirse a la CONADE.	Optimista
16	Implica. Que el mexicano promedio se interesará por cuidar su salud invirtiendo en actividades deportivas.	Optimista
17	Implica: Que las personas pierdan el interés de practicar algún deporte a pesar de la constante promoción.	Pesimista

Cuadro 22. Tabla de predicción- escenario.

Una vez realizado el análisis de las predicciones y el mapa de escenarios se puede determinar que, la creación de una escuela de karate-do (Dojo), para la enseñanza y promoción de la disciplina del karate, al ser el karate una disciplina deportiva, tiene un escenario optimista y con posibilidades de éxito.

La posición que se adoptara es la de seguidor, porque ya existen escuelas establecidas desde hace más de 20 años en el mercado.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Estudio del medio ambiente interno

El medio ambiente interno son las habilidades, la experiencia y los conocimientos que poseemos, lo cual será de gran ayuda para establecer el FODA y la definición del negocio. En la cuestión interna se cuentan con los siguientes conocimientos y habilidades como se muestra en el cuadro número 23:

<b>Grados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cinta negra 3er Dan karate-Do estilo shudokan Organización Funakoshi karate-do, 6 de Diciembre 2003.</li> <li>• Cinta negra 1er Dan Karate- Do estilo Ku-Ken-Po de la Asociación Mexicana de Ku-Ken-Po Karate-do Seidokan, Shihan Hitoshi Tanaka Shindo, 15 de julio del 2008.</li> </ul>
<b>Experiencia laboral en el karate-do</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Director general e instructor de la Organización Seirenkan Karate-do 2003 hasta la fecha.</li> <li>• Profesor de karate en el Consejo de participación ciudadana Fraccionamiento Izcalli Jardines desde el año 2003 hasta 2008.</li> <li>• Profesor de karate en el Colegio grupo María Montessori, ubicada en av. Nicolás bravo Mz. 736 lote 16 y 17, jardines de Morelos Ecatepec, Edo. de Mex. En el ciclo escolar 2002 al 2003.</li> <li>• Profesor de Karate de la Organización Funakoshi Karate-do 2002 al 2003.</li> </ul>
<b>Nombramientos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diploma en el programa de Capacitación y Certificación de entrenadores deportivos (SICCED) nivel 1. México D.F. 08 de noviembre del 2010.</li> <li>• Carnet de identidad Sistema de capacitación y certificación para entrenadores deportivos modelo curricular de diez niveles. México D.F. 26 de abril del 2010.</li> <li>• Nombramiento de juez arbitral clasificación "C" de kumite de la asociación de Karate del Estado de México (AKEM) 2006.</li> </ul>
<b>Cursos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>"Seminario de kata"</b>, impartido por profesor Ignacio Vázquez juez nacional de la federación mexicana de karate y Prof. Ares Rogerio Director técnico de Ruy Kyu Kai Shotokan Kyoodai. El día 12 de noviembre del 2005.</li> <li>• <b>"Seminario de kata"</b>, impartido por profesor Ignacio Vázquez juez nacional de la Federación Mexicana de Karate y Prof. Ares Rogerio Director técnico de Ruy Kyu Kai Shotokan Kyoodai, el día 21 de mayo del 2005.</li> <li>• <b>"Seminario de kata"</b>, impartido por profesor Ignacio Vázquez juez nacional de la Federación Mexicana de Karate y Prof. Ares Rogerio Director técnico de Ruy Kyu Kai Shotokan Kyoodai. El día 27 de Noviembre del 2004.</li> <li>• <b>"Seminario de pelea callejera"</b> impartido por Juan Chia instructor en jefe, el master Frank Soto American Kempo, León Chávez Muay Thai, Jackson Carreiro Jujitsu brasileño, Iván Ivanovich Wing Chung, y Sambo. México D.F. a 25 de octubre del 2003.</li> <li>• <b>"International Gembukan /KJJR Ninpo Mexican Tai Kai"</b> impartido por sensei Ariza Dai Dojo Cho y sensei Hugo Escamilla Dojo Cho celebrado los días 2, 3 y 4 de mayo del 2003.</li> <li>• <b>"Seminario de kenpo americano"</b> impartido por el master Ed Parker jr con duración de 5 hrs. el día 15 de marzo del 2003 en México D.F.</li> <li>• <b>"Seminario de defensa personal urbana"</b>, impartido por sensei Jorge castro cesar, director general de la sociedad koo bu kai karate-do situ ryu en México D.F. el 8 de febrero del 2003.</li> <li>• <b>"Seminario de kumite"</b>, impartido por Prof. Oscar Alvares director de la organización Funakoshi karate-do México el día 3 de octubre de 1998.</li> </ul>

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

<b>Reconocimientos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento otorgado por la participación en la competencia de la amistad.</li> <li>• Ku- ken-po karate-do y kempo karate-do. Celebrado el día 25 de abril del año 2004.</li> <li>• Diploma de reconocimiento del sistema comunitario DIF Ecatepec en al apoyo de los cursos que imparte la coordinación en karate en febrero del 2004.</li> <li>• Invitación del sistema municipal DIF Ecatepec a fungir como sinodal en las evaluaciones finales en materia de karate celebrado el 29 de noviembre del 2003.</li> <li>• Reconocimiento de participación en el 10º torneo de artes marciales celebrado por el instituto mexicano de Wu-Shu en México D.F. en septiembre 29 del 2001.</li> <li>• Diploma de participación en el 5º torneo "Power marcial" de instituto de karate- do mexicano el 22 de septiembre del 2001 en México, D.F.</li> <li>• Diploma de participación en el torneo de karate I.M.K. "The best of all" celebrado en el centro de exposiciones y convenciones "Word Trade Center" en México, D.F. el día 29 de julio de 1995.</li> <li>• Reconocimiento por la participación en el torneo iv de artes marciales impartido por la delegación regional oriente y el instituto metropolitano de Wu-Shu en septiembre 30 de 1995.</li> </ul>
------------------------	---

Cuadro 23. Curriculum vitae deportivo.

A través del estudio del medio ambiente interno se descubrió que existe experiencia y conocimientos adicionales, así como una base de datos que pueden ayudarnos para definir el concepto del negocio, como se presenta en el cuadro número 24:

<b>Medio ambiente interno</b>	
Conocimiento de la disciplina	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 22 años de experiencia como practicante de artes marciales.</li> <li>• 13 años de experiencia como profesor de karate.</li> </ul>
Conocimiento adicionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento la venta de artículos deportivos.</li> <li>• Conocimiento en cuanto a cuales son las necesidades y gustos del cliente.</li> <li>• Conocimiento de la competencia.</li> </ul>
Sistemas internos de información	Bases de datos interna de la escuela

Cuadro 24. Estudio de medio ambiente interno.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Análisis FODA

El análisis FODA, se formó de las oportunidades, las cuales se obtuvieron de las predicciones del análisis del deporte, la política, la cultura y la salud; las amenazas se obtuvieron de los escenarios negativos y del conocimiento de la competencia; las fortalezas y debilidades del estudio del medio ambiente interno, quedando de la siguiente manera:

<b>FODA</b>	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Que existan la promoción del deporte y la gente desee practicar algún deporte a nivel mundial.</li><li>• Que para participar en dichos eventos, las personas se inscriban en escuelas deportivas.</li><li>• Que para participar en estos eventos los universitarios se inscriban en deportes que en sus universidades se fomentan.</li><li>• Que los mexicanos tengan el derecho a practicar cualquier disciplina deportiva.</li><li>• Que alumnos de escuelas públicas se les den clases de educación física.</li><li>• Que las personas que deseen practicar alguna disciplina puedan inscribirse a la CONADE.</li><li>• Que las federaciones deportivas fomenten su actividad en las zonas a nivel federal.</li><li>• Las organizaciones o clubs deportivos fomentaran la práctica del deporte en sus zonas locales.</li><li>• Que el mexicano promedio se interesará por cuidar su salud invirtiendo en actividades deportivas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Que las personas pierdan el interés de practicar algún deporte a pesar de la constante promoción.</li><li>• La competencia está bien establecida.</li><li>• Que se cree competencia nueva.</li></ul>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Experiencia de 22 años como practicante de una disciplina deportiva.</li><li>• Conocimientos en la venta de artículos deportivos.</li><li>• Sistemas internos de información.</li><li>• Contamos con un local acondicionado.</li><li>• Contamos con cultura corporativa.</li><li>• Contamos con experiencia en cuanto a cómo se comporta el cliente.</li><li>• Conocemos las necesidades del cliente.</li><li>• Contamos con nuestros propios clientes.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Somos una escuela pequeña.</li><li>• Falta de recursos financieros para poder competir en el mercado.</li></ul>

Cuadro 25. Análisis FODA de la Organización Seirenkan Karate-do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Concepto de negocio

Para obtener el concepto de negocio tomaremos una oportunidad y nuestras fortalezas, en donde las oportunidades son los elementos externos que ayudan o afectan al negocio y las fortalezas son aquellos elementos en donde se tiene la capacidad y habilidades para desarrollar el negocio.

OPORTUNIDAD	FORTALEZAS
Que las federaciones deportivas fomenten su actividad en las zonas a nivel federal.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Experiencia de 22 años como practicante de una disciplina deportiva.</li><li>• Experiencia de 13 años como maestro de karate.</li><li>• Conocimientos en la venta de artículos deportivos.</li><li>• Sistemas internos de información.</li><li>• Contamos con un local acondicionado.</li><li>• Contamos con cultura corporativa.</li><li>• Contamos con experiencia en cuanto a cómo se comporta el cliente.</li><li>• Conocemos las necesidades del cliente.</li><li>• Contamos con nuestros propios clientes.</li></ul>

Cuadro 26. Tabla de oportunidad-fortaleza.

Una vez considerado una oportunidad en combinación con las fortalezas del análisis FODA y observando las tendencias y el escenario positivo se concreta la definición del negocio.

El concepto de negocio se aplicará a una escuela de Karate-Do (Dojo), en operación, la cual enseña y promueve la disciplina del karate-do a través de sus clases, además de vender artículos y accesorios deportivos. Se realizará su formalización a través los diferentes estudios del plan de negocios.



# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## CULTURA CORPORATIVA

### Visión

Ser la mejor opción en cuanto a la enseñanza de Karate-Do, ofreciendo servicios y productos de calidad para que puedan practicarlo con seguridad y confianza.

### Misión

Nos vemos concretando el negocio de una escuela de karate (Dojo), fomentando el karate como defensa personal, deporte y actividad física, además de ser una tienda de venta de artículos y accesorios deportivos.

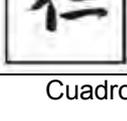
### Objetivos generales del negocio

- **Permanencia:** Estar en el juego empresarial con un mejor servicio servicios y con productos para satisfacer necesidades del mercado, las cuales se conocerán por medio de una investigación de mercado.
- **Crecimiento:** Crear un modelo de negocio para poder replicarlo.
- **Desarrollo:** ayudar a implementar una cultura deportiva en nuestra sociedad, Crear una empresa consolidada, que además de ser prestador del servicio de las clases de karate además sea intermediario en los productos deportivos y pueda confeccionar algunos productos deportivos y ser fabricante.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Valores

Los valores que se integraran en la organización son tomados de los valores del bushido, los cuales son:

	GI	Justicia
	YU	Coraje y valor heroico
	REI	Cortesía
	MEIKYO	Honor
	MAKOTO	Sinceridad
	CHUGO	Lealtad
	JIN	Amor y compasión

Cuadro 27. Valores de la Organización Seirenkan Karate-do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### El nombre del negocio

La organización de karate se formó en el año 2003 y en el año 2004 ingreso a la Asociación de Karate-do del Estado de México (AKEM), así mismo a la Federación Mexicana de Karate-Do (FEMEKA).

Toda escuela es como una casa en donde los cimientos deben de ser fuertes y resistir a toda adversidad, ese lugar se le denomina Dojo, en donde se aprenden valores, principios y las técnicas de combate, por ello para identificar al maestro y su estilo es necesario saber de dónde proviene y como se llama su Dojo o escuela de Karate-Do.

El nombre de la organización Seirenkan se debe al shihan Hitoshi Tanaka Shindo, director de la escuela Seidokan Karate-Do Ku-Ken-Po en México. Coincidiendo al pensamiento y filosofía del constante esfuerzo y aprendizaje dentro de las artes marciales más aun del estilo de Karate-Do. El significado de los kanjis queda a continuación:

精	SEI	Perfeccionamiento
練	REN	Como lo señala Mirumoto Jinto, Rikugunshokan del Clan del Dragón, sobre el código de Bushido. "La perfección es una montaña inescalable que debe ser escalada a diario."
館	KAN	Casa
<b>SEIRENKAN: La casa del perfeccionamiento</b>		

Cuadro 28. Significado de la palabra Seirenkan.

Al nombre de Seirenkan se antepone la denominación organización, para establecer que es una estructura que se compone de recursos materiales y humanos y en la parte final se le coloca la palabra karate-do. Indicando la técnica que se enseña. Dando como resultado:

### Organización Seirenkan Karate-Do

組織  
精  
練  
館  
空  
手  
道

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **El escudo o logo**

El escudo se compone por un círculo que representa la perfección, no tiene vicios ni esquinas, tiene principio pero no fin; así mismo se le denomina en japonés "DOKAN" que significa el anillo de la vía, también simboliza la repetición y la práctica constante. El círculo es como las ruedas de una carreta, que debe de rodar mucho camino para alcanzar el objetivo, y una vez alcanzado debe recorrer más camino porque siempre habrá objetivos que lograr y esto nos hace buscar cada vez más el conocimiento y el desarrollo de la perfección, el cual no tiene fin.



Dokan

Las dos líneas colocadas de manera vertical, se utilizan para dividir el círculo en tres partes o elementos, representando de manera general los elementos de las artes marciales; así como también la metodología y etapas que se utilizan para la enseñanza del karate-do, en la primera etapa se enseña la técnica (kihon), los movimientos de defensa y ataque de manera aislada, en la segunda etapa se enseña la kata (forma), los ejercicios de manera combinada y en la última etapa se enseña el combate (kumite), que es la aplicación de lo aprendido y lo analizado al estar dentro del círculo indica la necesidad constante de la repetición para alcanzar el perfeccionamiento.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Los kanji de la palabra Seirenkan (casa del perfeccionamiento), se colocan en la parte central del círculo, en el elemento de la forma (kata), para representar el equilibrio; también se coloca en ese lugar en honor al Shihan Hitoshi Tanaka Shindo porque él era un amante de las katas de karate y como un reconocimiento por esa pasión.



En la parte de afuera del círculo "DOKAN", se coloca de manera curvada nombre de la Organización Seirenkan Karate-Do en la parte de arriba y en la base el país México.



Afuera del nombre lo envuelve otro círculo para reforzar la idea de perfeccionamiento quedando es escudo de la siguiente manera:



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Los colores que distinguen a la organización, así como el escudo son el blanco de base y el negro en los contornos y en las letras. Estos colores se toman del símbolo más representativo de las artes marciales que es el yin yang, respetando los principios de dicho símbolo la búsqueda constante del equilibrio.



### **Imagen corporativa**

A continuación se muestra la imagen corporativa, resultado del nombre y escudo de la organización.



**Nombre de la empresa**

**Organización Seirenkan Karate-do**

**Lema corporativo**

**La casa del perfeccionamiento**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*"Si quieres conocer el pasado  
mira el presente que es su resultado.*

*Si quieres conocer el futuro,  
Mira el presente que es su causa."*

***Proverbio japonés***

## **d) Estudio de mercado**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOTECNIA**

Para realizar la investigación de mercado se utilizara la metodología obtenida del compilado del Dr. Pérez Ponce.

#### **1. Formulario del problema / oportunidad**

Establecer estrategias que le ayuden a la Organización Seirenkam Karate-Do a tener una ventaja competitiva y las claves de éxito.

#### **2. Objetivo de la investigación**

El objetivo de esta investigación de mercado es recopilar de manera planeada y organizada la información que permita identificar el mercado, sus elementos y características, como la oferta y la demanda; conocer las necesidades del consumidor; el precio que los consumidores están dispuestos a pagar, la plaza, la promoción más adecuada, etc.

#### **3. Diseño de la investigación**

Este tipo de estudio es de **tipo descriptivo**, porque está orientada a recolectar información de hechos que están sucediendo, esto nos permite recabar información de primera mano para conocer las características del mercado. Es **transversal** ya que la recolección de datos se realizara en un solo momento.

Es **Cualitativo** porque busca obtener una comprensión del problema por medio del análisis de conceptos expresados por un grupo de sujetos seleccionados para obtener información.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **4. Determinación del método de obtención de datos**

Para conocer las características del mercado en esta investigación de mercadotecnia, se determina que para la obtención de los datos se consultaran tanto las fuentes secundarias como las fuentes primarias.

En las fuentes secundarias se utilizaran los datos estadísticos de INEGI del 2010 al 2013 consultadas en páginas de internet. Al ser datos de información general permitirán obtener datos básicos del mercado como son:

- Datos demográficos: para saber las características de la población, su crecimiento y sus tendencias.
- Datos económicos: averiguar las tendencias del PIB, de los sectores de la producción; así como conocer los porcentajes destinados al gasto de acuerdo al índice de precios al consumidor.
- Datos Psicograficos: determinar el estilo de vida y sus preferencias de la población.
- Datos Geográficos: Conocer como está distribuida la extensión territorial.

Como fuentes primarias se utilizaran la base de datos y documentos internos de la Organización Seirenkan Karate-Do. El estudio con las fuentes primarias, tiene el objeto de recabar la mayor cantidad de información, para conocer las características del consumidor en cuanto a la demanda del deporte karate-do.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **5. Diseño de muestra e instrumentos de recolección de datos**

#### **Población de estudio**

La población de estudio son todos los alumnos de la Organización Seirenkán Karate-Do, ubicado en la colonia Izcalli Jardines en el municipio de Ecatepec, Estado de México, con un total de 120 alumnos, inscritos desde el año 2001 al año 2011.

#### **Instrumento de investigación.**

Se utilizó como instrumento de investigación primaria, la hoja de inscripción, ya que en este se recopilan los datos de las personas cuando se inscriben y la información obtenida es relevante para alcanzar los objetivos, con la finalidad de conocer el perfil del consumidor.

Se seleccionaron las siguientes variables para segmentar el mercado y conocer el perfil del consumidor.

1. Edad
2. Género
3. Domicilio-colonia
4. Ocupación
5. Motivos de ingreso
6. Publicidad

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 6. Trabajo de campo

#### Fuentes secundarias

#### Datos demográficos

En la actualidad en México se han iniciado cambios en la población. Como se puede observar en la pirámide poblacional desde el año 1950 hasta el año 2020, (cuadro 29), como la base piramidal se va haciendo más angosta reduciéndose de manera notoria la población infantil y en consecuencia aumento en la población adulta. Estos datos nos ayudan a entender la tendencia poblacional por lo cual debemos de pensar en productos y/o servicios que puedan satisfacer sus nuevas necesidades.

<p>En 1950 la edad media de la población era de 19 años, para 1970 aumento la edad promedio a 22.3 años, en el año de 1995 la edad media de la población fue de 25.3 años.</p>	<p>En el año 2000 se calculó la edad media de la población en 26.8 años,</p>
<p>Para el año 2005 la edad promedio de la población fue de 27.8 años.</p>	<p>Para el 2010 es de 29.7 años y para el 2020 se espera un estimado de que la población tendrá una media de 33.2 años.</p>

Cuadro 29. Tendencia de la población hasta el 2020.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

En nuestro país el Censo de Población y Vivienda 2010, realizado por el INEGI, se contaron 112 millones 336 mil 538 habitantes en México. Durante los últimos 60 años, la población en México ha crecido cinco veces. En 1950 había 25.8 millones de personas, en 2010 hay 112.3 millones.

FUENTE: INEGI. Estadísticas Sociodemográficas. Población total según sexo 1950 a 2005

### Datos económicos

#### Producto Interno Bruto en México, tercer trimestre de 2011<sup>1</sup>

El PIB (Producto Interno Bruto), es la suma del valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado. El INEGI informa que el PIB creció 1.34% durante el trimestre julio-septiembre de 2011 respecto al trimestre inmediato anterior, con cifras desestacionalizadas. Por componentes, las Primarias fueron mayores en 11.76%, Secundarias aumentaron 0.54 y las Terciarias en 1.63% las Actividades % frente al trimestre previo.



Cuadro 30. Comportamiento del PIB del año 2003 hasta el primer trimestre del 2011.  
Consultado el 01/11/2012 en INEGI 15/agosto/2012 de  
<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/default.aspx>

De acuerdo a las tendencias que se muestran en el cuadro 30, el PIB ha ido aumentando desde el primer trimestre del año 2009, lo que significa que el país ha ido produciendo más cantidad de bienes y servicios, además de las exportaciones. Lo que significa que ha aumentado el consumo interno.

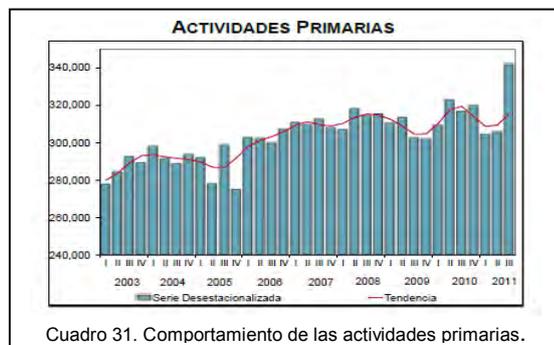
[http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir\\_cn/desestacionalizacion/doc0.htm](http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/desestacionalizacion/doc0.htm)

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

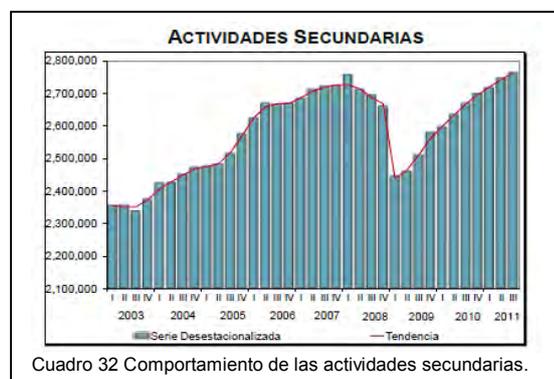
### **NOTA TÉCNICA PRODUCTO INTERNO BRUTO EN MÉXICO Durante el tercer trimestre de 2011<sup>2</sup>**

En su comparación anual y con datos originales, el PIB se incrementó 4.5% en el tercer trimestre de este año comparado con igual trimestre de 2010, producto de los avances en los tres grandes grupos de actividades que lo integran.

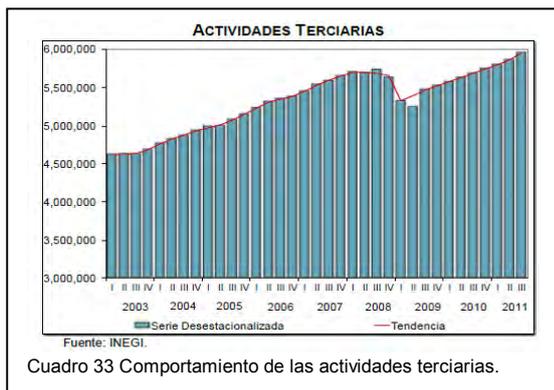
El PIB de las Actividades Primarias (Cuadro 31), se elevó 8.3% a tasa anual en términos reales durante el tercer trimestre de 2011 como consecuencia del alza reportada en la agricultura, principalmente.



El PIB de las Actividades Secundarias (Cuadro 32), se acrecentó 3.4% a tasa anual en el trimestre julio-septiembre del año en curso, resultado de las variaciones positivas en tres de sus cuatro sectores: la construcción subió 5.3%; la electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final 5.2%, y las industrias manufactureras 4.6%; mientras que la minería disminuyó (-) 3.6 por ciento.



El Producto de las Actividades Terciarias (Cuadro 33), fue superior en 4.8% en el trimestre en cuestión respecto a igual lapso de un año antes. Destacan los incrementos del comercio; información en medios masivos; servicios financieros y de seguros; transportes, correos y almacenamiento; servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles, y los servicios profesionales, científicos y técnicos, entre otros.



<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/pibbol.asp>

1, 2 Para conocer el dato de la actividad económica del país en el tercer mes del trimestre julio-septiembre de 2011, se sugiere consultar el comunicado de prensa sobre el Indicador Global de la Actividad Económica que se dio a conocer paralelamente a este comunicado.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Índice nacional de precios al consumidor

El Índice Nacional de Precios al Consumidor que se publica quincenalmente, tiene como objetivo medir la evolución en el tiempo del nivel general de precios de los bienes y servicios que consumen los hogares del país.

Índice nacional de precios al consumidor	
Base Junio de 2012 = 100	
CONCEPTO	INPC
Índice general	100.00000
Alimentos, bebidas y tabaco	23.28850
Ropa, calzado y accesorios	5.04225
Vivienda	28.18426
Muebles, aparatos y accesorios domésticos	4.10279
Salud y cuidado personal	7.81694
Transporte	14.64430
Educación y esparcimiento	9.16268
Otros servicios	7.75827
Suma	100.00000

El INPC es un indicador que realiza el INEGI a través de un análisis estadístico, muestra las variaciones en los costos promedios de una canasta de productos seleccionados, en un periodo determinado, y que sirve como referencia para medir los cambios en el poder adquisitivo de la moneda, así como los porcentajes de lo que las personas destinan de su gasto al consumo de dichos bienes.

Cuadro 34. INPC, INEGI consultado el 24/agosto/2012 en <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/default.aspx>



Gráfica 30 Porcentaje de gasto que los hogares realizan a los conceptos genéricos.

En el cuadro número 34 y en la gráfica número 30, podemos observar que la educación y el esparcimiento están colocándolo en 4º lugar, la población le destina el 9.16268 de su gasto. Este indicador nos ayuda a considerar que la población si está interesada en invertir en el deporte, por lo que es viable considerar al deporte como una opción de negocio.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Club deportivo

El club deportivo es un espacio dedicado al uso de actividades deportivas, el cual esta acondicionado con instalaciones, equipos y aparatos apropiados que deben de utilizarse para la enseñanza y la práctica del deporte.

Educación y esparcimiento		9.16268
No.	Actividad	Gasto
1	Universidad	1.84381
2	Primaria	0.99340
3	Preparatoria	0.89309
4	Secundaria	0.60385
5	Servicios turísticos en paquete	0.57127
6	Servicio de televisión de paga	0.54890
7	Otras diversiones y espectáculos deportivos	0.38870
8	Cine	0.36877
9	Servicio de Internet	0.33187
10	Centro nocturno	0.32869
11	Preescolar	0.32027
12	Material escolar	0.26665
13	Otros libros	0.22829
14	Enseñanza adicional	0.21869
15	Carrera corta	0.16626
16	Periódicos	0.15691
17	Club deportivo	0.15671
18	Alimento para mascotas	0.15206
19	Hoteles	0.12080
20	Libros de texto	0.10224
21	Películas, música y videojuegos	0.09377
22	Guarderías y estancias infantiles	0.09336
23	Material y aparatos fotográficos	0.08287
24	Revistas	0.04753
25	Juguetes	0.04492
26	Artículos deportivos	0.02239
27	Instrumentos musicales y otros	0.01660

Cuadro 35. Lista de actividades que compone el concepto de educación y esparcimiento.

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/default.aspx>

En el cuadro número 35 se encuentra desglosado el concepto de educación y esparcimiento, se enlistan las actividades que la componen y el porcentaje que la población le destina del gasto. En el concepto de educación se encuentran listados del número 1 al número 4 lugar las instituciones de educación; debajo de estas están las servicios de entretenimiento, en la cuestión del deporte se encuentra el espectáculo deportivo en el **número 7 de la lista con 0.33187%**, en el número **17 los club deportivos con el 0.15671%** y en el número **26 los artículos deportivos con el 0.02239%**. Por lo cual es viable considerar que la escuela de karate que está dentro del rubro de club deportivo es una opción de negocio porque la población si le destina un porcentaje de su gasto a esta actividad.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Datos Psicograficos

### Tendencia del club deportivo



Cuadro 36. Tendencia de la actividad de club deportivo del año 2005 hasta el 2012.

[http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/indicelineal.aspx?nomArchivo=INP\\_236308\\_ckouugbgxjm5i5qa15m3xfog.xml&Titulo=Club deportivo](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/indicelineal.aspx?nomArchivo=INP_236308_ckouugbgxjm5i5qa15m3xfog.xml&Titulo=Club deportivo)

En el cuadro número 36, se puede observar el comportamiento que ha tenido la actividad de club deportivo. Como puede observarse la tendencia ha ido en crecimiento constante desde el año 2001 al año 2012. Lo que significa que el interés de la de la población por acudir a estos espacios para realizar alguna actividad deportiva va en aumento, por lo cual es posible considerar la escuela de Karate-Do como una opción de negocio.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Actividad deportiva

INEGI. Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo 2009. Tabulados básicos						
<b>Tasa de participación de los integrantes del hogar de 12 y más años en actividades de convivencia, cultura, deporte, entretenimiento y uso de medios de comunicación, y promedio de horas a la semana dedicadas, por tipo de actividad y sexo</b>						Cuadro 4.1.3
Tipo de actividad	Total		Mujeres		Hombres	
	Tasa de participación	Promedio de horas semanales	Tasa de participación	Promedio de horas semanales	Tasa de participación	Promedio de horas semanales
<b>Total</b>	<b>NA</b>	<b>19.9</b>	<b>NA</b>	<b>18.6</b>	<b>NA</b>	<b>21.4</b>
Convivencia social	74.0	7.6	76.2	7.4	71.6	7.7
Asistencia a eventos culturales, deportivos y de entretenimiento	11.8	3.5	10.4	3.5	13.4	3.5
Participación en juegos y aficiones	16.8	5.0	13.5	4.5	20.4	5.4
Deportes y ejercicio físico	29.2	4.6	21.6	4.2	37.5	4.8
Utilización de medios masivos de comunicación	90.8	13.0	88.8	12.4	93.0	13.5

Nota: Los promedios se presentan en horas y décimos de hora.  
NA No aplicable.

Cuadro 37. Tabla INEGI consultada el 24 de octubre del 2012.

De acuerdo con el cuadro número 37, se puede observar que la tasa de participación de deportes y ejercicio físico es de 21.6 por parte de las mujeres y de 37.5 por partes de los hombres. Las mujeres practican en promedio 4.2 horas a la semana y los hombres en promedio 4.8 horas a la semana.

INEGI. Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo 2009. Tabulados básicos						
<b>Integrantes del hogar de 12 y más años que realizan actividades de convivencia, cultura, deporte, entretenimiento y uso de medios de comunicación, y total de horas semanales dedicadas, por tipo de actividad según sexo</b>						Cuadro 4.1.1
Tipo de actividad	Total		Mujeres		Hombres	
	Personas	Horas semanales	Personas	Horas semanales	Personas	Horas semanales
<b>Total</b>	<b>78 926 736</b>	<b>1 573 458 693</b>	<b>41 295 601</b>	<b>766 852 680</b>	<b>37 631 135</b>	<b>806 606 013</b>
Convivencia social	58 415 278	441 430 027	31 470 610	233 336 520	26 944 668	208 093 507
Asistencia a eventos culturales, deportivos y de entretenimiento	9 313 161	32 922 163	4 275 735	15 062 796	5 037 426	17 859 367
Participación en juegos y aficiones	13 234 028	66 339 030	5 569 363	24 814 649	7 664 665	41 524 381
Deportes y ejercicio físico	23 043 874	104 916 278	8 916 639	37 691 828	14 127 235	67 224 450
Utilización de medios masivos de comunicación	71 643 668	927 851 195	36 655 310	455 946 886	34 988 358	471 904 309

Nota: Debido al redondeo de horas y fracciones puede haber diferencias al sumar los totales.

Cuadro 38. Encuesta nacional sobre el uso del tiempo 2009

[www.inegi.com](http://www.inegi.com) consultado el día 24 de octubre del 2012.

En el cuadro número 38, se puede observar que 23,043, 874 personas realizan alguna actividad física o practican algún deporte. Siendo 8,916, 639 mujeres y 14, 127,235 hombres de más de 12 años.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Datos geográficos

#### México

En nuestro país, (mapa 2), las entidades con mayor número de habitantes son: Estado de México (15,175,862), Distrito Federal (8,851,080) y Veracruz de Ignacio de la Llave (7,643,194). Los menos poblados son Baja California Sur (637,026), Colima (650,555) y Campeche (822,441).



Mapa 2. República mexicana.

<http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/habitantes.aspx?tema=P>

#### Estado de México

El Estado de México, mapa 3, es uno de los 31 de junto con el Distrito Federal conforman las 32 entidades federativas de México con una población total de 15,175,862 habitantes. El estado está dividido en 125 municipios, agrupados en 16 regiones. Algunos de los municipios más importantes son: Atizapán de Zaragoza, Coacalco de Berriozábal, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec de Morelos, El Oro de Hidalgo, Huehueteca Huixquilucan, Ixtlahuaca, Melchor Ocampo, Metepec, Naucalpan de Juárez, Nezahualcóyotl, Nicolás Romero, Teoloyucan, Texcoco, Tlalnepantla de Baz, Toluca de Lerdo y Zumpango de Ocampo.



Mapa 3. Estado de México.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Municipio de Ecatepec de Morelos

El municipio de Ecatepec, mapa 4 y cuadro 36, geográficamente se encuentra referido a los paralelos 19° 19' 24" latitud norte y a los 19° 19' 49" longitud oeste del meridiano de Greenwich y una altitud de 2,200 a 2,600 msnm. Sus linderos actuales son los siguientes: al norte, con el municipio de Tecámac; al sur con el municipio de Nezahualcóyotl y el Distrito Federal; al oriente, con los municipios de Acolman y Atenco, y al poniente, con Tlalnepantla y el Distrito Federal.



Mapa 4. Municipio de Ecatepec.

Geografía	Ecatepec de Morelos	México
Cabecera municipal	Ecatepec de Morelos	
Latitud	19° 36' N	20° 17' - 18° 20' N
Longitud	99° 03' O	98° 35' - 100° 37' O
Altitud	2,250 msnm	msnm

Cuadro 39 Localización geográfica del municipio de Ecatepec.

En el municipio de Ecatepec de Morelos en el 2010 había 412,401 hogares con un promedio de 4 habitantes en cada uno. En donde 312,543 hogares tenían la jefatura masculina y 99,858 hogares la jefatura femenina como se muestra en el siguiente cuadro:

Población, hogares y Vivienda	
Hogares	Ecatepec de morelos
Hombres, 2010	412,401.00
Tamaño promedio de los hogar	4.00
Hogares con jefatura masculina	312,543.00
Hogares con jefatura femenina	99,858.00

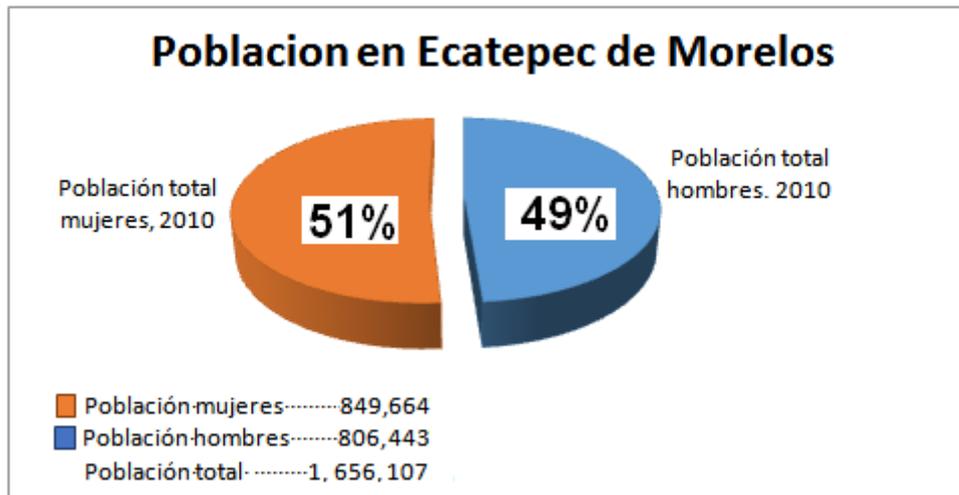
Cuadro 40. Hogares en el municipio de Ecatepec.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Ecatepec de Morelos tiene una población total de 1, 656,107 habitantes, 806, 443 hombres y 849, 664 son mujeres según el censo de población del 2010.

<b>POBLACION EN EL ESTADO DE MEXICO</b>		
Población	Estado de México	Ecatepec de Morelos
Población total, 2010	15, 175,862	1,656,107
Población total hombres, 2010		806443
Población total mujeres, 2010		849664

Cuadro 41 Población del Estado de México y del municipio de Ecatepec.



Gráfica 31. Distribución por género de la población del municipio de Ecatepec.

También en Ecatepec existen escuelas de karate y box, un gimnasio, un centro deportivo que cuenta con canchas de basquetbol, voleibol y fútbol.

[http://es.wikipedia.org/wiki/Ecatepec\\_de\\_Morelos](http://es.wikipedia.org/wiki/Ecatepec_de_Morelos)

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **7. Análisis e interpretación de resultados**

#### **Resultados de las fuentes secundarias**

De acuerdo a estos resultados se puede establecer que existe un mercado potencial que demanda productos o servicios en el área de deportes.

Las actividades deportivas pertenecen al sector terciario y la tendencia indica hasta el 2011 un crecimiento en este sector de 4.8% con respecto del año anterior. Según en el INPC, las personas le invierten el 9.16268% de su salario a educación y esparcimiento, del cual destinan el 0.15671 para gastos de clubs deportivos y el 0.02239% en artículos deportivos. Por ello el club deportivo tiene una tendencia de crecimiento en el 2011.

En el deporte a nivel nacional 23, 043,874 personas practican alguna actividad deportiva, en donde el 37.5% son hombres y el 21.6% son mujeres, los hombres practican en promedio 4.8 horas diarias y las mujeres 4.2 horas diarias.

En el Estado de México, cuenta con 125 municipios, de los cuales Ecatepec de Morelos es uno de ellos, geográficamente colinda con el Distrito Federal, hasta el 2010 tenía una población 1, 656,107. Y también cuenta con diferentes escuelas y gimnasios para actividades deportivas.

En cuanto al índice de población tiene una tendencia de crecimiento, con un aumento en la población adulta. Por ello es importante pensar en que actividades físicas y qué tipo de accesorios va a necesitar la población para poder diseñar nuevos productos y servicios.

En conclusión con los datos obtenidos de las fuentes secundarias, se determina que nuestro mercado será el deporte, en donde se ofrecerán productos y servicios que satisfagan sus necesidades de los consumidores, en el municipio de Ecatepec de Morelos.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Resultado de las fuentes primarias

La recopilación de la información, realizada durante el periodo del 2001 al 2011, en la escuela Organización Seirenkan Karate-Do, ubicada en el municipio de Ecatepec, Avenida alondras 106, Izcalli jardines presento los siguientes resultados:

### Resultado de la variable genero

A través de esta variable se puede observar que la mayoría de los alumnos que practican karate-do, son del género masculino con un 71% y el 29% son del género femenino, de un total de la población de 120 alumnos, 92 son del género masculino y 38 son del género femenino. Por lo tanto hay más hombres que mujeres que practican karate-do.



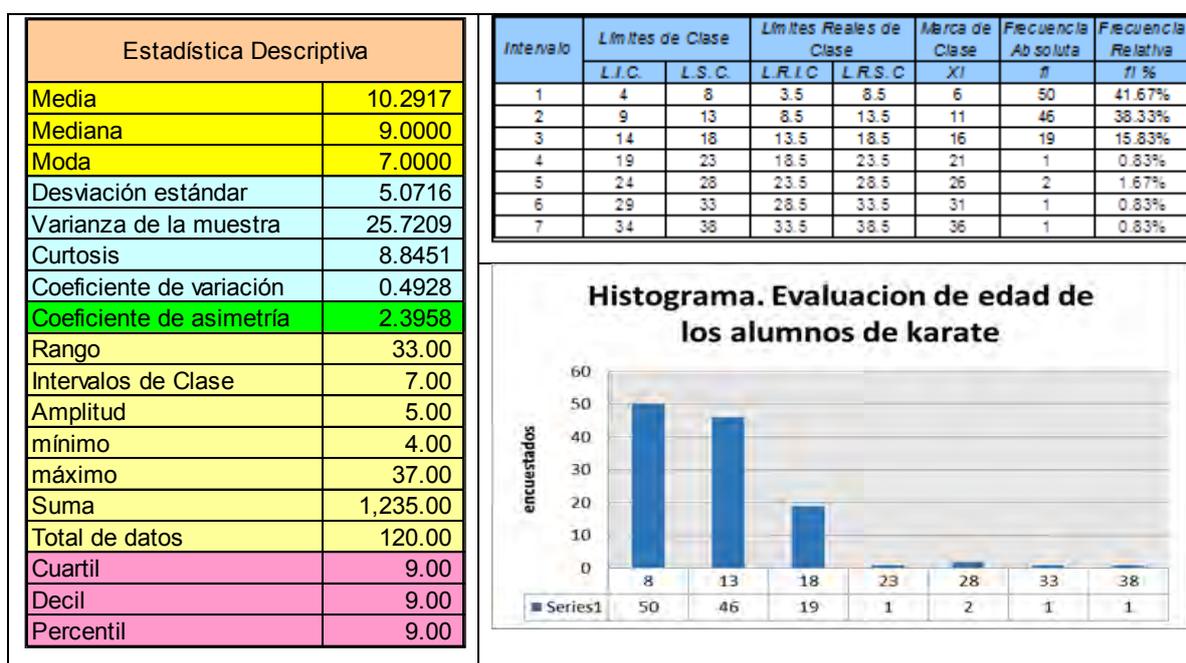
Gráfica 32 Género de los alumnos de la Organización Seirenkan de Karate-Do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Resultado de la variable edad

De acuerdo a los registros de la Organización Seirenkan-Karate-Do, las clases y horarios se clasifican según las edades de los alumnos, como se presenta a continuación:

- Niños de entre 4 a 6 años.
- Niños de entre 6 y 12 años.
- Niños de entre 12 a 15.
- Jóvenes de entre 16 y 25 años.
- Jóvenes adultos y adultos de entre 26 a 37 años.



Gráfica 33. Variable edad de los alumnos OSK.

Se obtiene que:

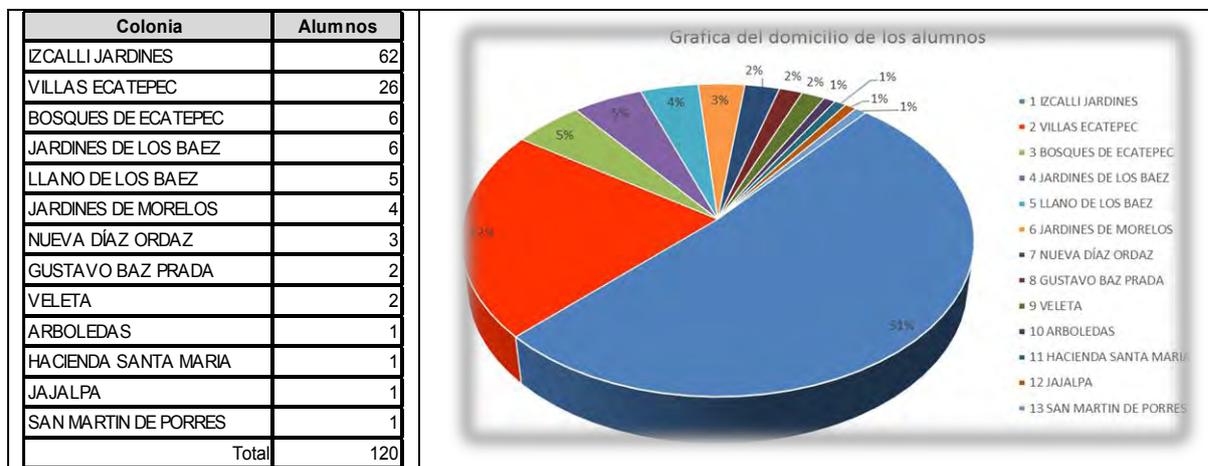
- El 41.67% de los alumnos que asisten es de entre 4 y 8 años.
- El 38.33% de los alumnos que asisten es de entre 9 a 13 años.
- El 15.83% de los alumnos que asisten es de entre 14 a 18 años.
- La edad que más se repite en la escuela de Karate es de 7 años.
- El rango de error de la muestra de edad es de 5 años.
- El desvío promedio de edad es de 25 años.
- La mayoría de los datos no son heterogéneos.

En la variable edad, se obtiene como resultado que los alumnos que más se inscriben y asisten a la escuela de karate-do, tienen un rango de entre 4 y 18 años.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Resultado de la variable: domicilio colonia

El variable domicilio-colonia, se obtuvieron los datos de la procedencia de los alumnos, agrupándose como se muestra a continuación:



Gráfica 34. Variable domicilio de los alumnos.

Se obtiene que:

- El 52% tiene su domicilio en Izcalli.
- El 22% tiene su domicilio en Villas Ecatepec.
- Con el 5% tiene su domicilio en Bosques de Ecatepec y Jardines de los Baez.
- El 4% tienen su domicilio en Llano de los Baez.
- El 3% tienen su domicilio en Jardines de Morelos.
- El 2% tienen su domicilio en Nuevas Díaz Ordaz, Gustavo Baz, Veleta.
- El 1% tiene su domicilio en Arboledas, Hacienda, Jalapa y San Martín de Porres.

Se identificó que la mayoría de los alumnos son de la Colonia Izcalli Jardines, de la misma colonia en donde se encuentra la escuela de Karate-Do, y mientras más alejada de la escuela se encuentre el domicilio de los alumnos menos asistirán a ella.

El domicilio de la escuela de karate-do debe de estar cerca del domicilio de los consumidores para que puedan asistir más alumnos que vivan cerca.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Resultado de la variable ocupación

En la variable ocupación se distribuyó la información obtenida de las inscripciones de la siguiente manera:

- 1 Kínder
- 2 Primaria
- 3 Secundaria
- 4 Preparatoria
- 5 Licenciatura
- 6 Empleado
- 7 Otros

Estadística Descriptiva		Intervalo	Límites de Clase		Límites Reales de Clase		Marca de Clase	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
			L.I.C.	L.S.C.	L.R.I.C.	L.R.S.C.			
Media	2.4417	1	1	0.5	1.5	1	9	7.50%	
Mediana	2.0000	2	2	1.5	2.5	2	82	68.33%	
Moda	2.0000	3	3	2.5	3.5	3	14	11.67%	
Desviación estándar	1.2353	4	4	3.5	4.5	4	8	6.67%	
Varianza de la muestra	1.5260	5	5	4.5	5.5	5	1	0.83%	
Curtosis	6.2306	6	6	5.5	6.5	6	1	0.83%	
Coefficiente de variación	0.5059	7	7	6.5	7.5	7	5	4.17%	
Coefficiente de asimetría	2.4211								
Rango	6.00								
Intervalos de Clase	7.00								
Amplitud	1.00								
mínimo	1.00								
máximo	7.00								
Suma	293.00								
Total de datos	120.00								
Cuartil	2.00								
Decil	2.00								
Percentil	2.00								

Ocupación	1	2	3	4	5	6	7
Series1	9	82	14	8	1	1	5

Gráfica 35. Variable ocupación de los alumnos de OSK.

Se obtuvo que:

- El 7.50% tienen ocupación de estudiante de kínder.
- El 63% tienen ocupación estudiante de primaria.
- El 11.67% tiene ocupación estudiante de secundaria.
- El 6.67% tiene ocupación estudiantes de preparatoria.

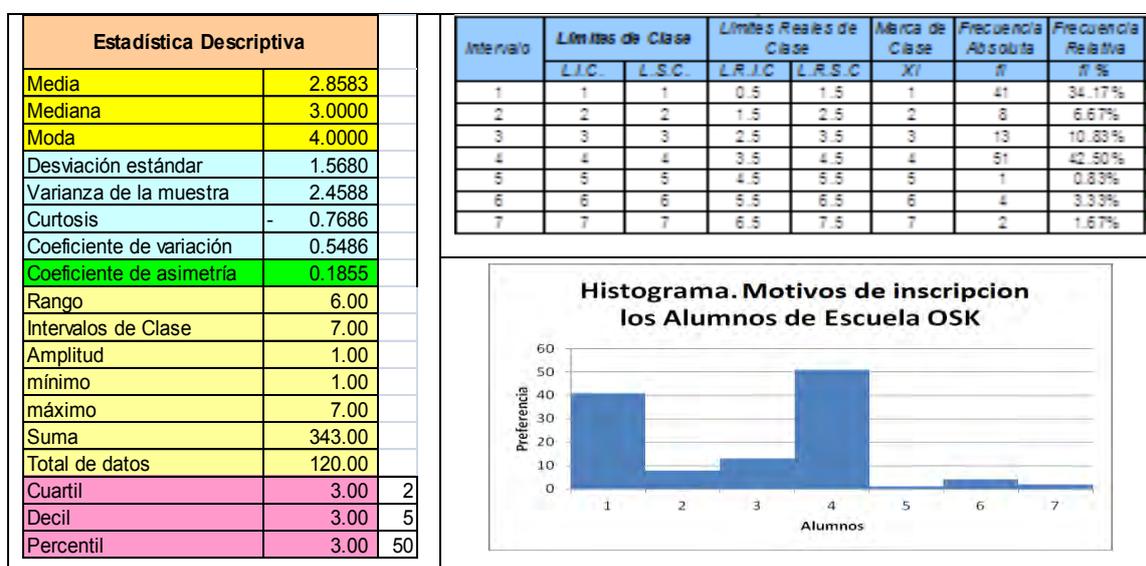
Se puede observar que la mayoría de los alumnos de la Organización Seirenkan Karate-Do, tienen un rango de estudio que va desde el kínder hasta el nivel preparatoria, y el mayor porcentaje de alumnos es de nivel secundaria.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Resultado de la variable motivos de ingreso

De acuerdo al estudio las personas que se inscriben a las escuelas de karate-do, lo hacen de acuerdo a los siguientes motivos. La clasificación de los datos se agrupo en 7 intervalos.

1. Defensa
2. Disciplina
3. Ejercicio
4. Gusto
5. Recomendado
6. Salud
7. Entretenimiento



Gráfica 36. Variable motivos de inscripción de los alumnos OSK.

Se obtiene que:

1. El 42.50% de los alumnos ingreso porque les gusta la disciplina.
2. El 34.17% de los alumnos ingreso para aprender a defenderse.
3. El 10.83% de los alumnos ingreso para hacer ejercicio.
4. El 6.67% de los alumnos ingreso para aprender disciplina.

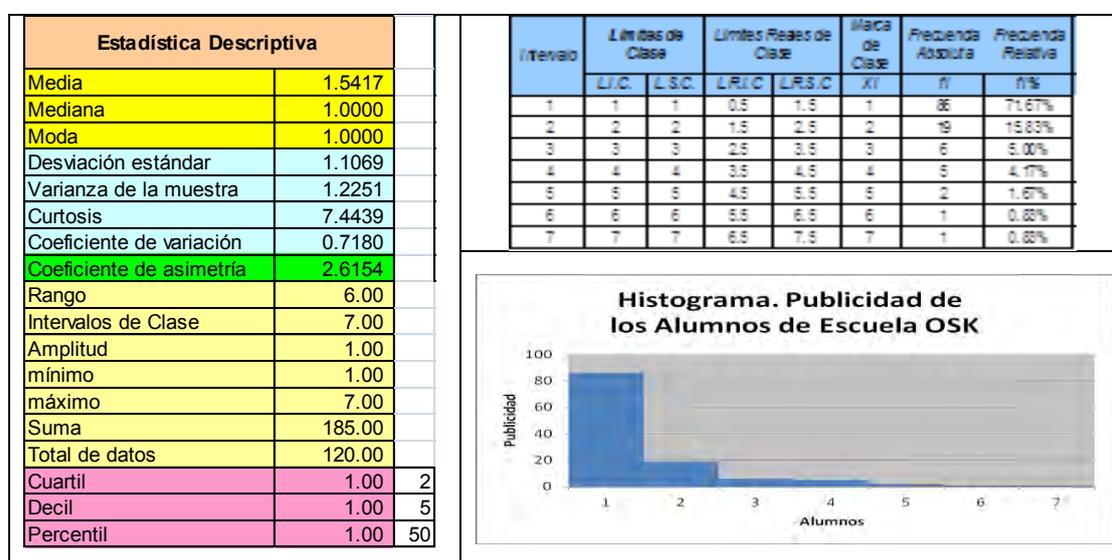
Los principales motivos por los que se inscriben los alumnos a la escuela de karate-do, es por el gusto de practicar el deporte, aprender defensa personal, hacer ejercicio y aprender disciplina.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Resultados de la variable publicidad

En esta variable lo que se intenta es descubrir cuál fue el medio publicitario, por el cual se enteraron de las clases de karate-do y de la escuela Organización Seirenkan Karate-Do. La información se clasifico en 7 intervalos.

1. Persona
2. Volante
3. Lona
4. Internet
5. Cartel
6. Sección amarilla
7. Otros



Gráfica 37. Variable publicidad utilizada por OSK.

Se obtuvo que:

1. El 71.67% se enteró de las clases y de la escuela por recomendación.
2. El 15.83% se enteró de las clases y de la escuela por medio de volantes.
3. El 5% se enteró de las clases y de la escuela por medio de una manta.

El medio de publicidad más efectivo, es la recomendación (de boca en boca), los volantes son el segundo medio publicitario por el cual las personas se enteran de los servicios que ofrece la escuela y por último la manta sirve como medio de localización y de publicidad de la escuela.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **8. Conclusiones**

Una vez realizado el análisis de los datos obtenidos de las fuentes secundarias y las fuentes primarias de la metodología de la investigación de mercados, se pueden establecer el concepto de mercadotecnia describiendo los elementos del mercado, en donde se buscan conocer las necesidades, gustos y preferencias del consumidor para satisfacerlos y al mismo tiempo alcanzar las metas y objetivos de la organización.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### ELEMENTOS DEL MERCADO

**Consumidor:** Es aquella persona, que desea y anhela practicar la técnica de Karate-Do, tanto del género masculino como del género femenino; con edad de entre 4 a 18 años; con ocupación de estudiante, desde nivel preescolar hasta nivel preparatoria.

**Cliente:** Es aquel que va a pagar por los servicios, los accesorios, artículos y los servicios, clasificándose en dos tipos:

- El padre de familia que lleva a su hijo para consumir el servicio.
- El mismo deportista o alumno con posibilidades para pagar por dichos artículos y servicios siendo los jóvenes, los adultos jóvenes y los adultos.

### Consumo del karate-negocio

En el caso del karate-do las personas consumen diferentes tipos de productos como son:

#### 1. La práctica deportiva

Los consumidores se inscriben a las escuelas de karate o (dojo), para aprender esta disciplina por diferentes motivos como son:

1. Por gusto: Practicar para satisfacer un deseo y un anhelo.
2. Aprender defensa personal: Aprender a defender su integridad física ante cualquier adversidad.
3. Para hacer ejercicio. Para estar activos físicamente y puedan desarrollar diferentes habilidades físicas.
4. Aprender disciplina. A través de su filosofía aprender control tanto en lo físico como en lo mental.
5. Salud. Para mejorar su calidad de vida.
6. Entretenimiento. Como distracción y participan en eventos deportivos, como torneos y exhibiciones.
7. Recomendado. Para mejorar la salud del paciente; mejorar los movimientos psicomotrices; aprender a socializar y a ser más extrovertidos.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **2. La ropa deportiva, los accesorios y productos adicionales**

Los consumidores (alumnos) para realizar la práctica necesitan de ropa adecuada y con las características necesarias para poder realizar las actividades de manera cómoda y segura, por ello necesitan de un uniforme (Karategi), el cual debe usar en la práctica diaria, para competir en torneos, en los exámenes de grado, en las exhibiciones, etc. Para andar cómodo fuera del dojo puede utilizar pants, camisetas, chamarras y calzado cómodo.

Dentro de los accesorios y productos adicionales necesita por ejemplo: para el combate casco, peto, nudilleros, espinilleras, conchas, bucal; para desarrollar habilidades físicas en el entrenamiento diario se necesitan de productos adicionales como costales, domis, paletas de entrenamiento, colchonetas, cuerdas, pesas, etc. Asimismo necesita consumir productos alimenticios que le ayuden a generar la energía necesaria para poder estar en equilibrio y saludable.

### **3. El deporte espectáculos**

Los alumnos y practicantes de esta disciplina participan en eventos que podrían considerarse como de espectáculo tales como los torneos locales, torneos estatales, torneos nacionales, torneos mundiales, competencias de diferentes modalidades, la realización exámenes para cambiar de grado, participan en exhibiciones para mostrar sus habilidades.

### **4. La infraestructura necesaria para la práctica deportiva**

Los practicantes del karate-do requieren de un lugar en donde pueda realizar su práctica deportiva, por ello necesitan de un espacio accesible, cerca de su domicilio, lugar de estudio o lugar de trabajo, adecuado para cubrir sus necesidades, denominado (dojo), este contiene las medidas de seguridad e higiene necesarias, como ventilación, iluminación, baños, vestidores, regaderas, etc.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

El dojo es un lugar de entrenamiento, de meditación y adecuado para la práctica de las artes marciales, por ello siempre debe de mantenerse el orden y la disciplina dentro de este, así como la preservación de la etiqueta marcial. El ambiente en el Dojo debe respirar sencillez, silencio, paz y tranquilidad para que induzca a la calma, el respeto, la amistad, la alegría y predisponga a la unificación cuerpo-mente, al estudio, al trabajo serio, al sacrificio, al mejoramiento de todas las cualidades humanas.

### **Preferencias del consumidor**

El consumidor de las artes marciales gusta y prefiere inscribirse y asistir a aquellas escuelas que son reconocidas, que estén cerca de su domicilio; que tenga cierta cantidad de alumnos en sus clases, que tengan espacios amplios y acondicionados con espejos, letreros en el idioma japonés, tengan adornos como: dragones, lámparas, esculturas orientales, fotografías de eventos en los que los alumnos han participado, colocar medallas trofeos que se han ganado en torneos, armas, equipo de combate, para que pueda sentirse ambientado y motivado para la práctica de la disciplina marcial. Que tengan maestro capacitados y en varios casos contar con el respaldo de diplomas de grado del maestros extranjeros.

### **La demanda**

La práctica de artes marciales como el Karate-Do, es usual en personas de nivel económico medio y alto, crece la demanda en épocas de auge económico de nuestro país y decrece la demanda en épocas de crisis; como ya se analizó con anterioridad la demanda destina parte de sus recursos al pago de colegiaturas en centros de espectáculos y deportivos, y en diferentes épocas del año. También depende la calidad del servicio en las clases de Karate-Do, si es de buena calidad el alumnado aumenta y se mantiene, si es de mala calidad el alumnado se reduce evitando crecimiento y más aún que al escuela pueda mantenerse en el mercado.

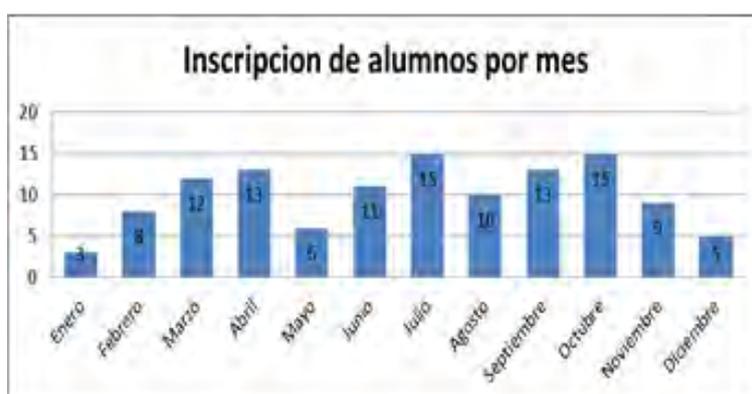
## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Características de la demanda

- La demanda es una demanda no saturada porque en apariencia se encuentra satisfecha, pero puede hacerse crecer mediante el uso de publicidad.
- Es una demanda de gusto ya que la intención del negocio es satisfacer un gusto, un anhelo y la necesidad de tener una mejor calidad de vida, así como el de seguridad.
- Es una demanda de consumo final porque el consumidor lo adquiere de manera directa para su aprovechamiento.

### Frecuencia de consumo

El servicio de la enseñanza de Karate-Do se consumen prácticamente en todo el año, primero debe de inscribirse, se puede observar en el cuadro 48, una demanda de crecimiento en las inscripciones durante el año, la primera conformada de los meses de Febrero, Marzo y Abril de menor a mayor, la segunda tendencia conformada por los meses de Mayo, Junio y Julio, de menor a mayor y la tercer tendencia conformada por los meses de Agosto, Septiembre y Octubre de menor a mayor. Y existe una tendencia opuesta conformada por los meses de Noviembre, Diciembre y Enero con una tendencia de mayor a menor. Los meses en donde existe más demanda por parte del consumidor para inscribirse a las clases de Karate-Do son Abril, Julio y octubre.



Gráfica 38. Inscripción de los alumnos por mes.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Las clases de Karate-Do se imparten como mínimo tres veces a la semana y cada clase tiene una duración de una hora como mínimo, a continuación se muestra ejemplo de cómo debe de frecuentar alumno a sus clases:

Horario	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
4:00	Grupo 1		Grupo 1		Grupo 1		
5:00	Grupo 2		Grupo 2		Grupo 2		
6:00	Grupo 3		Grupo 3		Grupo 3		
7:00	Grupo 4		Grupo 4		Grupo 4		
8:00	Grupo 5		Grupo 5		Grupo 5		
9:00	Grupo 6		Grupo 6		Grupo 6		

Tabla 42. Horarios de 3 veces a la semana lunes, miércoles y viernes.

Cuando el alumno paga su mensualidad, se tiene la certeza de que acudirá todo el mes para tomar las clase dentro de los horarios establecidos según su grupo.

### **La oferta**

La oferta es la cantidad que se ofrece de un bien o servicio, que se pone a la disposición de un consumidor determinando: la competencia, los productos o servicios sustitutos, el lugar de las operaciones comerciales, los canales de distribución, el tiempo en que se realizan las operaciones, el precio que está en el mercado y las operaciones de intercambio.

En el Estado de México, según el **DENUE** de **INEGI** del año 2012, se encuentran registradas en su sistema 36 escuelas que ofrecen el servicio del karate-do.

El tipo de oferta es de oferta libre, porque los prestadores de servicio están en circunstancias de libre competencia, ya que la participación en el mercado se determina, por el servicio, el precio y la calidad ofrecida al consumidor y ningún prestador del servicio domina el mercado.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **Estudio de la competencia (origen)**

El estilo que se enseña en estas escuelas es el sistema **shudokan**, creada en 1932 por el Hanshi Toyama Kanken. Nació en Shuri, Okinawa en el año 21 de Meiji, 24 de septiembre de 1888. En 1897 Toyama Kanken comenzó su entrenamiento formal en el karate-do bajo el maestro Itarashiki, más tarde, se hizo alumno del maestro Itosu Yasutsune de Shorin-ryu, con el cual estudio por 18 años y en el año de 1907 se convirtió en su asistente en el Dojo de Shuri. Toyama estudió y dominó otros estilos de karate Naha-te y Tomari-te que incluyó artes de las armas, de entre los cuales se destacan maestros como Aragaki, Azato, Chibana, Higaonna, Oshiro y Tana. El interés de Toyama en artes marciales no fue limitado al karate también estudio arte marcial chino con Chen Fong Tai en Taipei y Lim Fongen Taichung.



Kanken Toyama (1888 – 1966) Karate Shudokan

El nombre del sistema **Shudokan**, significa "la casa para el estudio del camino" (SHU, que significa estudiar; DO, que significa camino o forma de vida y KAN, que significa casa).

El karate Shudokan es un sistema que se caracteriza por movimientos circulares grandes, por la práctica de movimientos que ayudan a desarrollar la potencialidad y la constitución del alumno; las posturas son estrechas y profundas que dan la capacidad de cambiar de dirección rápidamente. El estilo shudokan desarrollo sus propias katas el cual es un conjunto de formas que fueron desarrolladas dentro del sistema de Kyoku, utiliza movimientos ligeros y rápidos y una variedad de fuentes de energía que representan las técnicas de lucha del sistema.

. <http://musotokwan.wordpress.com/inicio/linaje/>

<http://es.scribd.com/doc/65148037/Bio-Kanken-Toyama-Esp-02>

Consultado el 05 de febrero del 2012

Elaborado por: Edson Javier Ramos Díaz

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Desarrollo de la competencia

Un ejemplo de cómo se han desarrollado las escuelas del sistema shudokan, primero se crea una escuela, denominada escuela central, con el tiempo los alumnos que practican y obtienen el grado de cinta negra, con el tiempo se independizan y forman nuevas escuelas y organizaciones, y así sucesivamente. Los alumnos de las nuevas organizaciones también se independizaron y crearon otras nuevas escuelas y organizaciones. Como este hay muchos ejemplos de cómo se forman las escuelas y organizaciones. En los cuadros 40 y 41, se muestra un ejemplo de cómo se han ido formando las nuevas escuelas de Karate-Do.



Cuadro 43. Escuelas que practican la técnica Shudokan.

Algunas escuelas de karate en Jardines de Morelos		
		
Escuela Mexicana de Karate Jesús Cruz	Organización Funakoshi Karate-Do Oscar Alvares	SHIKARA Karate-Do Armando Hidalgo

Cuadro 44. Fotos de escuelas Shudokan.

<http://www.facebook.com/pages/Shikara-Karate-Do/211537792194301>

<http://www.limalamamexico.net/maestro-angel-maacuterquez---toyama-karate-do.html>

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Productos o servicios sustitutos

El producto sustituto de la enseñanza de Karate-Do, es la enseñanza de otra disciplina marcial o estilos marciales, en las colonias Izcalli Jardines y en jardines de Morelos existen técnicas como:

### Tae kwan do

El Tae kwan do es una disciplina marcial de origen coreano, que también utiliza el uso de pies y manos, pero esta técnica utiliza el 90% de técnicas de piernas.



<http://www.movingzenperu.com/2012/02/15/mira-tres-impresionantes-minutos-de-taekwondo/>

- Utiliza el reglamento de competencia Olímpico.
- El uniforme es de color blanco denominado Bobok, su kazaka es cerrada con el cuello de color según el grado o nivel del practicante.
- Utiliza equipo protector como casco, peto, guantes, antebrazos, suspensorio, espinilleras. De color rojo y azul.

La escuela de Tae Kwan Do más cercana se ubica en Av. Faisanes No. 2º Piso, Frac. Izcalli Jardines, en Ecatepec Estado de México.



Cuadro 45 imágenes de la escuela de tae kwan-do.  
<http://maps.google.com.mx/>

### Jukensa kajukenbo

El estilo Jukensa kajukenbo combina estilos de Karate, Judo, Kenpo y Box.

### Características técnicas

Se enfoca a la defensa personal, por lo que practica muchas veces se puede realizar sin equipo de protección y sin reglas de competencia. Además de la enseñanza en utilizar armas blancas, lo que lo hace atractivo para aprender defensa personal.



<http://www.kajukenbo.info/kajukenbo/mex-index.html>

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

El establecimiento que ofrece este servicio es: ESTUDIO ECATEPEC. Con domicilio en Av. Jardines de Morelos No. 184 2º Piso, Fracc. Jardines de Morelos (Sección Ríos), Ecatepec, Estado de México.

### **Lugar de las operaciones comerciales**

El lugar en donde se realizan las operaciones comerciales y las condiciones de intercambio del servicio de las clases de artes marciales, se encuentra identificada en las colonias Izcalli jardines, villas Ecatepec y Jardines de Morelos, del municipio de Ecatepec, Estado de México.



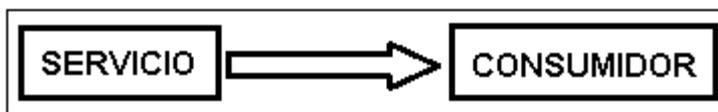
Mapa 5. Croquis de la colonia Izcalli jardines y jardines de Morelos Ecatepec de Morelos.  
<http://maps.google.com.mx/>

### **El tiempo de las operaciones comerciales**

Los horarios en donde se realizan las operaciones son de lunes a viernes en las mañanas de 8:00am a 12:00 am y en las tardes de lunes a viernes de 4:00 pm a 10:00 pm También existe la opción de ofrecer el servicio en el día sábado de 8 de la mañana hasta las 7 de la noche.

### **Los canales de distribución.**

El canal de distribución es directo ya que el alumno debe acudir a la escuela para que adquiera el servicio sin necesidad de intermediarios.



Cuadro 46. Canal de distribución de las escuelas de karate.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### El precio de mercado

El precio depende del tipo de zona donde se ubique la escuela de Karate-Do, si está en una avenida principal, cerca de establecimientos y escuelas, centros de trabajo o centros comerciales, también influye las instalaciones con las que cuente el establecimiento, aparatos de pesas, regaderas, vestidores, espacio amplio, iluminación adecuada, servicio de agua, de seguridad fuera de las instalaciones, etc.

No.	Escuela	Dirección	Estilo	Precio
1	Salón de karate	Izcalli jardines	shudokan	\$200.00
2	Funakoshi Karate-Do	Jardines de Morelos	shudokan	\$300.00
No.	Escuela	Dirección	Estilo	Precio
3	JUKENSA KAJUKENBO	Av. Jardines de Morelos No. 184 2º Piso, Fracc. Jardines de Morelos	Kajukenbo	\$350.00
4	Estudio de arte "Jeroky"	Av. Faisanes No. 2º Piso, Frac. Izcalli Jardines, en Ecatepec Estado de México	Tae kwan do	\$300.00

Cuadro 47. Lista de la competencia y su precio de mensualidad.

En la colonia Izcalli jardines, el municipio de Ecatepec lo que el cliente está dispuesto a pagar por la mensualidad es de un máximo de \$350.00 pesos y como mínimo \$200.00 pesos.

### Operaciones de intercambio

Las operaciones de intercambio se realizan dentro de la escuela y se hacen en efectivo, teniendo como fechas de pago de la mensualidad el día 1º y el día 15 de cada mes.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

Segmentar un mercado es dividir el total del mismo en grupos homogéneos para identificar con mayor precisión las características y necesidades similares de los consumidores.

#### **Mercado real**

Este está conformado por los alumnos inscritos en la Organización Seirenkán karate-Do. A continuación se muestra la lista de 15 alumnos inscritos actualmente en la Organización Seirenkán Karate-Do.

No.	FOLIO	FECHA INGRESO	NOMBRES	A. PATERNO	A. MATERNO
1	18	10-abr-03	ELISA DAFNE	LOPEZ	RODRIGUEZ
2	38	08-feb-06	ALMA	VIVANCO	GUERRERO
3	41	20-feb-06	IRVING ARMANDO	LUCIO	OLIVO
4	110	08-dic-09	RICARDO	VALDEZ	CASTAÑEDA
5	111	08-dic-09	MIGUEL ANGEL	VALDEZ	CASTAÑEDA
6	112	18-ene-10	CHRISTOPHER ALEXIS	JAIMES	RUIZ
7	113	08-feb-10	MARICRUZ NOEMI	PACHECO	MARTINEZ
8	114	15-may-11	ANGEL JAVIER	CERVANTES	PARAMO
9	115	13-jun-11	MIGUEL JEROME	DEVERAUX	FLORES
10	116	13-jun-11	MARIO IVAN	MORELOS	ESQUIVEL
11	117	14-jun-11	ALEJANDRA	PALMA	RIVERA
12	118	11-jul-11	DAVID ALEJANDRO	VAZQUEZ	CAMARGO
13	119	15-jul-11	YAN LUIS	CUELLAR	CONTRERAS
14	120	15-jul-11	JESUS ISRAEL	FLORES	GONZALEZ
15	121	10-ago-11	CARLOS EDUARDO	LENGUÑA	REYES

Cuadro 48. Lista de alumnos inscritos de la Organización Seirenkán Karate-Do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Mercado meta

De acuerdo a la experiencia, el mercado meta es la capacidad de alumnos que pueden aceptarse en una clase de Karate-Do y esta es en promedio de 10 alumnos mínimo por clase. Para tener como mínimo 80 alumnos al mes. Los alumnos se distribuyen en grupos y en horarios.

Grupo A Lunes miércoles y viernes			Grupo B Martes jueves y viernes		
Clase	Horario	Alumnos	Clase	Horario	Alumnos
1ª	5 a 6 pm	10	5ª	5 a 6 pm	10
2ª	6 a 7 pm	10	6ª	6 a 7 pm	10
3ª	7 a 8 pm	10	7ª	7 a 8 pm	10
4ª	8 a 9 pm	10	8ª	8 a 9 pm	10
	Subtotal	40		Subtotal	40
<b>Total de alumnos Meta es de 80 al mes.</b>					

Cuadro 49. Lista de horarios para cubrir el mercado meta.

### Mercado potencial

El mercado potencial es aquel que cubra todos los turnos tanto en el matutino como en turno vespertino. Para poder explotar la capacidad de la escuela al máximo se consideraran los siguientes horarios.

Grupo A			Grupo B			Grupo 6		
Lunes miércoles y viernes			Martes jueves y viernes			Sábado y domingos		
Clase	Horario	Alumnos	Clase	Horario	Alumnos	Clase	Horario	Alumnos
1	7 a 8 am	10	1	7 a 8 am	10	1	7 a 8 am	10
2	8 a 9 am	10	2	8 a 9 am	10	2	8 a 9 am	10
3	9 a 10 am	10	3	9 a 10 am	10	3	9 a 10 am	10
4	10 a 11 am	10	4	10 a 11 am	10	4	10 a 11 am	10
5	11 a 12 pm	10	5	11 a 12 pm	10	5	11 a 12 pm	10
6	12 a 13 pm	10	6	12 a 13 pm	10	6	12 a 13 pm	10
7	13 a 14 pm	10	7	13 a 14 pm	10	7	13 a 14 pm	10
8	14 a 15 pm	10	8	14 a 15 pm	10	8	14 a 15 pm	10
9	15 a 16 pm	10	9	15 a 16 pm	10	9	15 a 16 pm	10
10	16 a 17 pm	10	10	16 a 17 pm	10	10	16 a 17 pm	10
11	17 a 18 pm	10	11	17 a 18 pm	10	11	17 a 18 pm	10
12	18 a 19 pm	10	12	18 a 19 pm	10	12	18 a 19 pm	10
13	19 a 20 pm	10	13	19 a 20 pm	10	13	19 a 20 pm	10
14	20 a 21 pm	10	14	20 a 21 pm	10	14	20 a 21 pm	10
15	9 a 10 pm	10	15	9 a 10 pm	10	15	9 a 10 pm	10
Subtotal		150	Subtotal		150	Subtotal		150
<b>Total de alumnos en promedio será de 450</b>								

Cuadro 50. Lista de horarios para cubrir el mercado potencial.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

La segmentación de mercados, de acuerdo a la capacidad de la escuela de karate-do, quedo de la siguiente manera:



Gráfica 39. Segmentación de mercados.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### MEZCLA DE MERCADOTECNIA

De acuerdo al estudio de mercado se determina el concepto de mercadotecnia, para establecer un producto o servicio diferenciador que satisfaga la necesidad del consumidor de aprender y practicar algún arte marcial, en especial la técnica de karate-do.

### PRODUCTO/SERVICIO

**Producto/servicio estrella:** Enseñanza de Karate-Do.

**Nombre del servicio:** Ringu 360° (リング), significa aro, anillo, circunferencia.

**Empaque:** Técnica de karate-do Estilo abierto.

**Envase:** Uniforme de karate-do (Karategui).

**Embalaje:** Instituciones deportivas y de artes marciales.

**Contenido del servicio:** Técnicas de defensa personal, kihon, kata y kumite.

**Marca:** Circulo negro con dos líneas horizontales.



**Lema:** Nozomi (望み) deseo en la vida, sueño en la vida.

Nozomi ga kanau (望みが叶う) alcanzar un sueño.

**Logo:** Circulo con dos líneas paralelas y en medio los kanjis de Seirenkan afuera del círculo otro círculo rodeado por la denominación "Organización Seirenkan Karate-Do, México".



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Ciclo de vida del servicio

*Un muchacho joven viajó por todo el Japón,  
buscando la escuela de un famoso artista marcial.  
Cuando llegó al dojo se entrevistó con él.*

*- "¿Qué desea de mí?"- preguntó el maestro*

*"Quiero ser su estudiante y llegar a ser el mejor karateka del mundo.  
¿Cuánto tiempo debo estudiar?" El muchacho preguntó.*

*"Diez años por lo menos"- El maestro le contestó.-*

*Replicó el muchacho. -"Diez años es mucho tiempo,  
¿Y si estudio dos veces más duro que todos sus otros estudiantes?"*

*"Veinte años", contestó el maestro.*

*"¡Veinte años!, ¿Y si practico día y noche con todo mi esfuerzo?"*

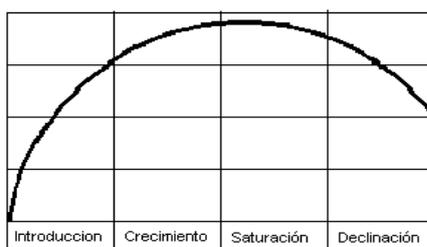
*"Treinta años", fue la contestación del maestro.*

*"¿Cómo es que cada vez que le digo que trabajaré más duro,  
me dice que necesito más tiempo?" el muchacho preguntó.*

*"La respuesta es simple. Cuando un ojo se obceca en un objetivo,  
sólo con el ojo abandonado se encuentra la Vía".*

El servicio de las clases de Karate-Do tiene un ciclo de vida que es:

1. Introducción El calentamiento en donde el alumno se prepara de manera física para poder realizar las actividades y evitar lesiones.
2. Crecimiento: Cuando el cuerpo ya se ha preparado se realizan las actividades de técnica básica.
3. Saturación: Cuando el alumno está en su máximo punto, se pasan de ejercicios sencillos a ejercicios más complicados y técnicas que requieren de más esfuerzo.
4. Declinación: Una vez que ya se han realizado todas las actividades y el alumno debe de enfriarse para poder salir de la clase.



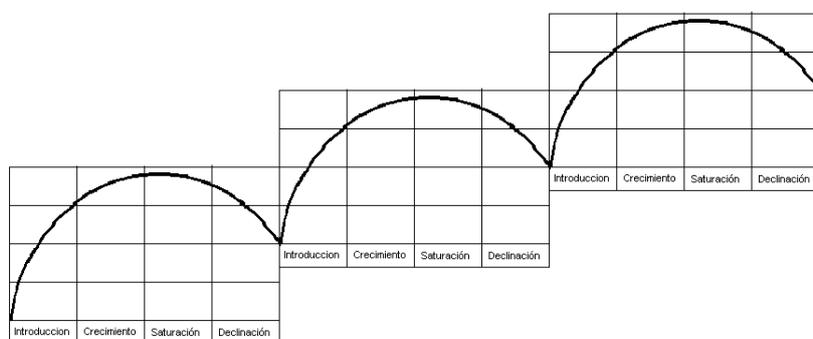
Gráfica 51. Ciclo de vida del servicio de enseñanza de karate-do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

El ciclo de vida de las clases de karate-do también se aplica en el método de enseñanza, ya que en cada nivel aprendizaje requiere de ciertos requisitos que deben de cubrirse para avanzar al siguiente nivel.

- Introducción: Cuando el alumno aprende y hace un análisis de los conceptos básicos de las técnicas de defensa y ataque de manera aislada. (Kihon).
- Crecimiento: El alumno domina las técnicas de manera aislada y pasa a realizar los movimientos en combinaciones y cambio de direcciones hasta lograr un grado de dominio (Kata).
- Saturación: El alumno pasa del dominio técnico al dominio práctico en donde los movimientos aprendidos los aplica en la competencia (Kumite).
- Declinación: Es cuando el alumno ha alcanzado un grado de dominio tal que solo debe de repetir los movimientos ya aprendidos.

En el karate los niveles de dominio se dividen en grados en donde el alumno debe de dominar ciertas técnicas, por lo que estos se dividen en grados; en cada grado hay un ciclo de vida que llega a la declinación y en esta etapa del grado se debe de aplicar de nuevo el ciclo de vida para pasar al grado siguiente.



Gráfica 52. Ciclo de vida de la enseñanza de karate-do.

De acuerdo al ciclo de vida del producto, en cuanto a la enseñanza de la técnica de karate-do, el alumno debe de asistir a las clases de manera constante durante cuatro años para poder obtener el grado de cinta negra Shodan.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Después del primer ciclo para obtener el grado de cinta negra Shodan. Si el alumno desea avanzar en cuanto a su aprendizaje y tener mejor dominio de las técnicas, debe de realizar otro nuevo ciclo, en donde las exigencias van aumentando en cuanto a tiempo de práctica y asistencia a las clases de karate-do; así como también los requisitos que se necesitan para pasar al siguiente grado avanzado; Si el alumno quiere hacer el examen de segundo Dan, debe de cumplir con dos años constantes de entrenamiento y cubrir con los requisitos técnicos como kihon, kata y kumite necesarios para obtener ese grado; si quiere pasar al grado de tercer Dan, deben de pasar tres años constantes de entrenamiento y cubrir con los requisitos técnicos; y así sucesivamente. La importancia que tienen las artes marciales para ser consideradas como una vía o camino (DO), en donde la práctica debe de hacerse todos los días y durante toda la vida completando el círculo.

*“Yo no temo al hombre que ha lanzado 10.000 patadas diferentes,  
yo temo al hombre que ha lanzado una patada 10.000 veces.”*

**Bruce Lee**

### **Especificaciones Del servicio**

El producto o servicio que se ofrece es la enseñanza de la técnica de karate-do, siendo clasificado como de consumo final, ya que satisface las diferentes demandas del alumno. El servicio requiere de diferentes especificaciones para que pueda darse el servicio como son:

### **El maestro (sensei) de Karate-Do**

El sensei es el responsable de impartir las clases y debe de contar con características tales como:

- Poseer conocimientos en fundamentos de entrenamiento deportivo.
- Tener un grado de dominio en aspectos como kihon, kata y kumite.
- Ostentar el grado de cinta negra en la técnica del Karate-Do.
- Tener las actitudes y capacidades para poder transmitir los conocimientos de las artes marciales.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

El maestro (sensei) se encargará de impartir las clases de acuerdo al nivel en que se encuentre el alumno, ya sea nivel principiante, intermedio o avanzado y se enseñara:

- Técnicas para defenderse y atacar (Kihon).
- Movimientos combinados y en diferentes direcciones (Katas).
- Diferentes modalidades de combate (Kumite).
  - a) Combate federado bajo el reglamento de la WKF y FEMEKA.
  - b) Combate nivel corto, utilizando técnicas de codos y rodillas.
  - c) Combate de defensa personal.



### **La escuela de karate-do (Dojo).**

El servicio se dará en una escuela de karate (Dojo), que debe de contar con aspectos tales como:

- Estar ubicado en una zona céntrica o en una avenida.
- Contar con alumbrado público.
- Contar con vigilancia y seguridad externa.
- Contar con seguridad interior.
- El local debe de contar con espacio amplio, para que mínimo 10 consumidores puedan entrenar cómodamente.
- Contar con una superficie plana o piso adecuado para la práctica deportiva.
- Ventilación adecuada.
- La iluminación adecuada.
- Contar con un baño amplio.
- Tener espacio para colocar la oficina.
- Tener espacio para colocar una sala de espera.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Diferenciación del servicio

#### Diferencias de técnica (Kihon)

Organización Seirenkan Karate-Do	Organización Funakoshi Karate-do Shudokan
La escuela Organización Seirenkan Karate-Do tiene las siguientes características:	Las escuelas de karate del estilo shudokan tienen las siguientes características:
<u>En la técnica</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se basa en las posiciones bajas con las rodillas dobladas,</li> <li>• Hace mucho énfasis en el giro de las muñecas</li> <li>• Realiza combinaciones en línea y circulares</li> </ul>	<u>En la técnica</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los movimientos son muy rápidos</li> <li>• La posiciones son muy bajas</li> </ul>
<u>En la kata</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se hace énfasis y mucha importancia en la realización de los katas</li> <li>• Realiza katas solicitadas por la Federación de Mexicana de Karate-do (FEMEKA)</li> <li>• Realiza katas con armas hasta cintas negras</li> </ul>	<u>En la kata</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La ejecución es muy rápida.</li> <li>• Realizan katas musicales.</li> <li>• Realizan Katas con armas.</li> </ul>
<u>En el kumite</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel federado</li> </ul> <p>En este nivel de competencia utiliza equipo de protección indicado por la WKF.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kumite corto: golpes de pierna debajo de la cintura, la utilización de codos y rodillas.</li> <li>• Kumite defensa personal</li> </ul>	<u>En el kumite</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizan técnicas acrobáticas</li> <li>• Utilizan equipo de protección como el casco, guantes, zapatos, peto, espinilleras, de muchos colores, y formas.</li> </ul>

Cuadro 53. Comparación de las características técnicas del karate-do.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Diferencias de la forma (Kata)

A continuación se muestran las katas que se enseñan en cada una de las escuelas:

Katas de Karate WKF		Katas de Shudokan
<b>APÉNDICE 7: LISTA DE KATAS OBLIGATORIOS</b> LISTA OFICIAL DE KATAS SHITEI 1. Goju Seipai 2. Saifa 3. Shoto Jion 4. Kanku Dai 5. Shito Bassai Dai 6. Seienchin 7. Wado Seishan 8. Chinto		Katas 1. Básica Ichi no kata 2. Yosno kata # 1 3. Yosno kata # 2 4. Yosno kata #. 3 5. Yosno kata # 4 6. Yosno kata #. 5 7. Chiyate No Kata 8. Empi Take NoKata 9. Kyuku Shodan 10. Pinan Nidan 11. Kyuku Nidan 12. Pinana Sandan 13. Kyuku Nidan 14. Empi Iwa 15. Pinana Shodan 16. Kyuku Sandan 17. Pinan Yondan 18. Kyuku Yondan 19. Kata Sanchin 1 20. Pinan Godan 21. Kyuku Godan 22. Nainfanchin Shodan 23. Basai Dai
<b>APÉNDICE 8: LISTA DE KATAS TOKUI DE LA WKF</b>		
<b>KATAS GOJU-RYU</b> 1. Sanchin 2. Saifa 3. Seiyunchin 4. Shisochin 5. Sanseru 6. Seisan 7. Seipai 8. Kururunfa 9. Suparimpei 10. Tensho	<b>KATAS WADO-RYU</b> 1. Kushanku 2. Naihanchi 3. Seishan 4. Chinto 5. Passai 6. Niseishi 7. Rohai 8. Wanshu 9. Jion 10. Jitte	
<b>KATAS SHOTOKAN</b> 1. Bassai-Dai 2. Bassai-Sho 3. Kanku-Dai 4. Kanku-Sho 5. Tekki - Shodan 6. Tekki - Nidan 7. Tekki - Sandan 8. Hangetsu 9. Jitte 10. Enpi 11. Gankaku	12. Jion 13. Sochin 14. Nijushiho Sho 15. Goju Shiho-Dai 16. Goju Shiho-Sho 17. Chinte 18. Unsu 19. Meikyo 20. Wankan 21. Jiin	
<b>KATAS SHITO-RYU</b> 1. Jitte 2. Jion 3. Jiin 4. Matsukaze 5. Wanshu 6. Rohai 7. Bassai Dai 8. Bassai Sho 9. Tomari Bassai 10. Matsumura Bassai 11. Kosokun Dai 12. Kosokun Sho 13. Kosokun Shiho 14. Chinto 15. Chinte 16. Seienchin 17. Sochin 18. Niseishi 19. Gojushiho 20. Unshu 21. Seisan	22. Naifanchin Shodan 23. Naifanchin Nidan 24. Naifanchin Sandan 25. AOyagi (Seiryu) 26. Jyuroku 27. Nipaipo 28. Sanchin 29. Tensho 30. Seipai 31. Sanseiru 32. Saifa 33. Shisochin 34. Kururunfa 35. Suparimpei 36. Hakucho 37. Pachu 38. Heiku 39. Paiku 40. Annan 41. Annanko 42. Papuren 43. Chatanyara Kushanku	

Cuadro 54. Comparación de las katas.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **Diferencias del combate (Kumite)**

En la Organización Seirenkan Karate-Do se enseñaran y practicarán tres formas de combate clasificado en niveles, todos con igual importancia, porque los tres niveles se complementan:

1. Combate nivel 1 federado: Este nivel sigue los requisitos y lineamientos de la WKF.



2. Combate nivel 2 Corto: En este nivel se permite el uso de las rodillas y los codos, el golpe a la cabeza con pies y manos; así como patear la parte baja de la cintura con pies y manos.
3. Combate nivel 3 Defensa personal: En este nivel se permite todo tipo los ataques de manera controlada a todas las partes del cuerpo (excepto golpes bajos o a las zonas blandas), utiliza técnicas de inmovilización y estrangulamiento.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Diferencias de la enseñanza con armas (Kobudo)

En la Organización Seirenkan Karate-Do a partir de los grados de cinta negra 1er Dan se enseñará y pondrán en práctica técnicas con armas tradicionales como son:

1. Nunchakus	
2. Bo	
3. Tontas	
1. Sais	
1. Kamas	
2. Filipinos	
3. Jo	
4. Boken	

Cuadro 55. Las armas que se manejan en OSK.

En donde en cada arma se manejaran:

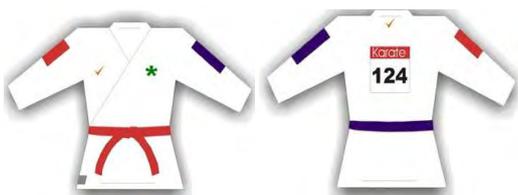
- a. Técnicas de defensa y ataque,
- b. Katas con armas,
- c. Combate con armas,
- d. Técnicas de desarme.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Diferencias del uniforme (Karategui)

Para que el alumno pueda realizar la práctica de la disciplina de manera segura y cómoda, debe de utilizará un uniforme llamado Karategui. El Karategui es una vestimenta adecuada para poder realizar el entrenamiento de manera cómoda, el uniforme es un símbolo distintivo de cada estilo o técnica marcial; hoy en día las escuelas y estilos tratan de identificarse tratando de hacer sus uniformes algo diferentes o agregándoles adornos o colores distintivos para que no se confundan con otras técnicas y pueda ser más fácil su propagación además de que ayuda a que sea más fácil saber que estilo práctica.

Cada estilo de arte marcial o técnica tiene sus propios uniformes y esto es de acuerdo al país de origen donde se creó dicho arte, ya sea porque era la vestimenta tradicional que se utilizaba en una época determinada o en los entrenamientos. La importancia del uniforme radica en la creencia de que el guerrero lo consideraban una ropa de luto, porque esta sería la última vestimenta que usarían en vida.

<b>UNIFORME</b>	
<b>Organización Seirenkan Karate-Do</b>	<b>Shudokan</b>
<p>El uniforme es blanco y de acuerdo al reglamento de Kumite de la WKF en su artículo 2 se habla de las características del uniforme oficial.</p> <p style="text-align: center;"><b>APÉNDICE 9: EL KÁRATE-GI</b></p> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="margin-top: 10px;">  <ul style="list-style-type: none"> <li><span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: purple; margin-right: 5px;"></span> ESPACIO PUBLICITARIO PARA LA WKF DE 20 x 10 cm</li> <li><span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: red; margin-right: 5px;"></span> ESPACIO PUBLICITARIO PARA LA F.N. DE 15 x 10 cm</li> <li><span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: white; border: 1px solid black; margin-right: 5px; text-align: center; font-size: 8px;">Karate 124</span> DORSAL PARA LA FEDERACIÓN ORGANIZADORA DE 30 x 30 cm</li> <li><span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: white; border: 1px solid black; margin-right: 5px; text-align: center; color: green; font-size: 12px;">*</span> EMBLEMA DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE 12 x 8 cm</li> <li><span style="display: inline-block; width: 15px; height: 15px; background-color: white; border: 1px solid black; margin-right: 5px; text-align: center; color: orange; font-size: 12px;">✓</span> ESPACIOS PARA LA MARCA REGISTRADA DEL FABRICANTE DE 5 x 4 cm</li> </ul> </div>	<p>Este estilo utiliza muchos colores como son el blanco, el negro, rojo, azul, de camuflaje, sin mangas, etc., y para hacerlos más atractivos se utilizan de diferentes materiales y diseños.</p>

Cuadro 56. Características que debe cumplir un uniforme de karate-do.

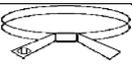
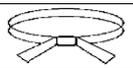
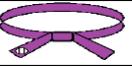
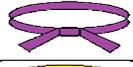
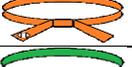
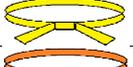
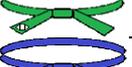
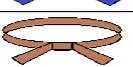
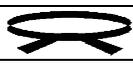
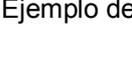
## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Diferencias de los grados (Kyu y Dan)

La utilización de los grados se utiliza para determinar el nivel de aprendizaje que va teniendo el alumno. Se utilizan dos clases:

Los grados Kyu: significa literalmente "clase", "rango" o "grado". Son utilizados para determinar el nivel de aprendizaje y dominio de la técnica del alumno. Por ello se utilizan diferentes colores. El grado kyu va de manera descendente de mayor a menor.

Los grados Dan: significa "grado" o "paso / escalón". Los grados de Dan son utilizados por los practicantes con más experiencia y dominio de la técnica. El grado Dan va de manera ascendente de menor a mayor.

Los grados En estas escuelas pueden variar el número de grados así como los colores de las cintas.				
	Organización Seirenkán Karate-do		Shudokan	
Grado	El alumno desde que entra puede portar la cinta blanca como símbolo de principiante.		El alumno entra sin cinta y debe de hacer un examen para obtener la cinta blanca.	
9 Kyu	---	---	Sin cinta	Novato
8º kyu	Blanca		Blanca	
7º kyu	Morada		Blanca avanzada	
6º kyu	Amarilla		Morada	
5º kyu	Naranja		Amarilla	
4º kyu	Verde		Naranja	
3er kyu	Azul		Verde	
2º kyu	Marrón		Azul	
1 kyu	Café		Café	
Shodan	Negra		Negra	

Cuadro 57. Ejemplo de los grados de karate-do.

*Un alumno preguntaba a su Sensei: ¿Cuál es la diferencia entre un hombre del Do y un hombre insignificante?*

*El Sensei respondió -“Cuando el hombre insignificante recibe el cinturón negro primer Dan, corre rápidamente a su casa gritando a todos el hecho. Después de recibir su segundo Dan, escala el techo de su casa, y lo grita a todos. Al obtener el tercer Dan, recorrerá la ciudad contándoselo a cuantas personas encuentre.”*

*El Sensei continuó -“Un hombre del Do que recibe su primer Dan, inclinará su cabeza en señal de gratitud; después de recibir su segundo Dan, inclinará su cabeza y sus hombros; y al llegar al tercer Dan, se inclinará hasta la cintura, y en la calle, caminará junto a la pared, para pasar desapercibido. Cuanto más grande sea la experiencia, habilidad y potencia, mayor será también su prudencia y humildad“.*

**Cuento japonés**

Elaborado por: Edson Javier Ramos Díaz

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Diferencias con el equipo de protección en los combates

Organización Seirenkán Karate-Do	Shudokan
<p><b>Reglamento de WKF</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Son obligatorias las guantillas aprobadas por la WKF; Un competidor las llevará de color rojo y el otro de color azul.</li> <li>• Es obligatorio el protector bucal. 10. Se permiten los protectores de tibia blandos y de vaina. Están prohibidos los protectores de tibia con protector de empeine.</li> <li>• Todos los elementos de protección deberán ser en su caso, del tipo o tipos homologados por la WKF.</li> </ul>	<p>Casco de protección</p> <p>Guantes</p> <p>Zapatos</p> <p>Espinilleras</p> <p>Suspensorio</p> <p>Bucal</p>
	
<p>En el nivel 2. el equipo que se utilizara para el combate es:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-El casco</li> <li>-El peto</li> <li>-Espinilleras</li> <li>-Bucal</li> <li>-Suspensorio</li> </ul>	
<p>En el nivel de combate 3</p> <p>No se utilizara ningún equipo de protección. En este tipo de competencia solamente pueden participar los alumnos de grados avanzados de 1 kyu y de 1er Dan cinta negra en adelante.</p>	

Cuadro 58. Características y tipos de protección que utiliza cada estilo.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### PLAZA

#### Lugar

La escuela Organización Seirenkan Karate-Do, ubicada en la Av. Alondras 106 Col. Izcalli jardines de Morelos en el municipio de Ecatepec en el Estado de México.

#### Tiempo

El período en que se realizaran las actividades será de tres veces a la semana y en horarios de 6:00 de la tarde a 9:00 de la noche, divididos en 8 grupos.

El horario de servicio será de 5:00 pm a las 9:00 pm dividido en grupos:

Horarios de la Organización Seirenkan Karate-Do					
Horario	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
5 a 6 pm	Grupo 1 de 6 a 7 años	Grupo 2 de 6 a 7 años	Grupo 1 de 6 a 7 años	Grupo 2 de 6 a 7 años	Grupo 1/Grupo 2 de 6 a 7 años
6 a 7 pm	Grupo 3 de 8 a 10 años	Grupo 4 de 8 a 10 años	Grupo 3 de 8 a 10 años	Grupo 4 de 8 a 10 años	Grupo 3/Grupo 4 de 8 a 10 años
7 a 8 pm	Grupo 5 11 a 15años	Grupo 6 11 a 15años	Grupo 5 11 a 15años	Grupo 6 11 a 15años	Grupo 5/Grupo 6 11 a 15años
8 a 9 pm	Grupo 7 de 16 en adelante	Grupo 8 de 16 en adelante	Grupo 7 de 16 en adelante	Grupo 8 de 16 en adelante	Grupo 7/Grupo 8 de 16 en adelante

Cuadro 59. Horarios divididos por edades de los alumnos.

- Los grupos recibirán como mínimo tres horas a la semana.
- Los grupos nones recibirán la clase los lunes y miércoles.
- Los grupos pares recibirán la clase el martes y jueves.
- Los grupos nones y pares se juntarán el día viernes, el día del kumite.

### PRECIO

Precio por posición: El precio de la mensualidad es de **\$350.00** pesos.

En la operación de intercambio, el consumidor deberá de acudir a la escuela para poder recibir el servicio de la enseñanza de karate-do. Después de haber pagado su mensualidad.

### PROMOCIÓN

- Manta fuera de la OSK
- Volantes
- De boca en boca

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA

### **Estrategia del Producto o servicio**

Objetivo: Distinguirnos de la competencia a través de diferentes acciones y complementar el servicio con un producto físico, para hacer que el consumo sea tangible.

Acciones:

1. Colocar en un extremo de los uniformes y de las cintas el logo de la escuela.
2. Que el alumno desde el principio entre con cinta blanca.
3. Para complementar el servicio con un producto que se realizará a través de la venta cruzada de productos como el uniforme de karate (Karategui), y el equipo de protección.

Pronostico

1. Al colocar un distintivo el alumno tendrá un sentimiento de pertenencia.
2. El entrar con cinta blanca desde el principio será un motivador para el alumno.
3. Se espera con estas estrategias y acciones en conjunto de establecer el servicio de las clases de karate-do y complementarlo con un producto, satisfacer las necesidades del cliente, nos identifique y que nos prefiera antes que la competencia.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

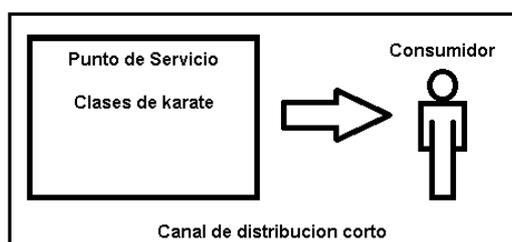
### Estrategia de plaza

Objetivo: Determinar los canales de distribución de la plaza y el intermediario de las clases de karate-do.

#### Acciones

##### 1. Establecer los canales de distribución

El canal de distribución del servicio de las clases de karate-do será corto, porque se ofrecerá el servicio de manera directa en la escuela de karate-do (Dojo) y el consumidor final acudirá a este.

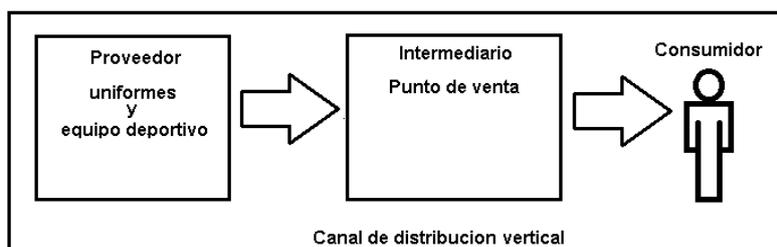


Cuadro 60. Canal de distribución de las clases de karate-do OSK.

##### 2. Determinar el intermediario

En el servicio de las clases de karate-do no se tendrán intermediarios, porque el servicio es directo de la escuela de karate-do (Dojo), al consumidor final el alumno.

En cuanto a la venta de productos la Organización Seirenkam Karate-Do, es la intermediaria comercial, porque recibimos el título de la propiedad y lo revendemos. El canal comercial que se utiliza es el canal vertical: Productor, intermediario y consumidor final. En el mismo lugar en donde se darán las clases de Karate-Do, cada vez que el alumno requiera de un uniforme o de un equipo de protección la escuela lo comprará al proveedor y se lo revenderá al alumno.



Cuadro 61. Intermediario de OSK en venta de artículos.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Pronostico

1. En el canal de distribución se establece el lugar en donde se prestará el servicio de las clases de karate-do, para satisfacer la necesidad de consumidor final en el momento preciso.
2. Al tener establecido el canal de distribución y el intermediario de plaza en donde poder ofrecer el servicio, se espera que el consumidor de otras escuelas acuda a este, para recibir las clases de karate-do y en el mismo lugar adquiera el uniforme y el equipo de protección.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **Estrategia de precio**

Objetivo: Establecer el precio de la mensualidad y de los accesorios deportivos que nos permita cubrir nuestros costos, ser competitivos y permanecer en el mercado.

#### Acciones

1. Establecer un precio diferencial de la mensualidad de las clases de karate-do, que nos distinga de la competencia.
2. Establecer un precio diferencial en los artículos deportivos.
3. Enfocarnos hacia la estrategia de que el alumno cubra sus mensualidades antes de que cubra el pago de eventos deportivos.
4. Que todos los exámenes tengan el mismo costo para que el alumno mantenga su avance constante.
5. Venta cruzada con los uniformes y el equipo de protección.

#### Pronostico

1. De acuerdo al estudio de mercado realizado con anterioridad se encontró que las personas ubicadas en las colonias de Izcalli jardines y jardines de Morelos están dispuestas a pagar por la mensualidad de las clases de artes marciales como precio mínimo \$200.00 pesos y como precio máximo \$350.00. Por lo se estableció un precio de la mensualidad en \$350.00 pesos, arriba del precio mínimo de \$200.00 y al mismo nivel del precio máximo de \$ 350.00.
2. El precio de los uniformes de karate-do y en el equipo de protección, se decidirá en base a la experiencia, que se tiene en la venta de artículos deportivos y la utilidad que se espera recibir.
3. En esta estrategia se dará prioridad al pago de las mensualidades, la cual nos ayuda a cubrir los gastos, costos y a obtener alguna utilidad. Por ello es necesario que el alumno se mantenga por más tiempo en la escuela.
4. Todos los exámenes tendrán el mismo costo, del grado morada hasta cinta café, motivando con esto a que los alumnos participen en los exámenes de manera constante.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

5. Al establecer la venta cruzada con el precio de los de uniformes y equipo deportivo hará a que los alumnos adquieran sus productos y los consuman ayudándonos a tener más utilidad.

### Estrategia de venta cruzada

Precio del uniforme de karate-do.

Venta cruzada de uniformes a 1 alumno			
Producto	Costo	Precio de Venta	Utilidad
Uniforme blanco	\$ 170.00	\$ 340.00	\$ 170.00
Escudo de la OSK	\$ 15.00	\$ 30.00	\$ 15.00
Total	\$185.00	\$ 370.00	\$ 185.00

Cuadro 62. Utilidad por la venta de un uniforme.

Por la venta de un uniforme se tiene una utilidad de \$185.00 pesos.

Precio del equipo de protección de karate-do.

Venta de un equipo de protección			
Paquete de equipo de protección	Costo	Precio de venta	Utilidad
Casco abierto	\$ 170.00	\$ 340.00	\$ 170.00
Bucal	\$ 30.00	\$ 60.00	\$ 30.00
Peto	\$ 180.00	\$ 360.00	\$ 180.00
Nudilleros	\$ 180.00	\$ 360.00	\$ 180.00
Cinta	\$ 25.00	\$ 50.00	\$ 25.00
Suspensorio	\$ 120.00	\$ 240.00	\$ 120.00
Espinilleras	\$ 230.00	\$ 460.00	\$ 230.00
Mochila karate	\$ 230.00	\$ 460.00	\$ 230.00
<b>Total</b>	<b>\$ 1,165.00</b>	<b>\$ 2,330.00</b>	<b>\$ 1,165.00</b>

Cuadro 63. Utilidad por la venta de un equipo de karate-do.

Por la venta de un equipo de protección completo se obtiene una utilidad de \$1,165.00

### Pronostico de venta cruzada

De acuerdo a nuestro mercado meta de 80 alumnos, por cada alumno que se inscriba a las clases de karate-do, debe de pagar su mensualidad que es de \$350.00.

Se espera que con 80 alumnos con una mensualidad \$350.00 se obtenga un total de mensualidad de \$28,000.00

Los alumnos deben de adquirir el uniforme (Karategui). El alumno compra el uniforme de karate-do (Karategui), en promedio cada año.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Venta cruzada de 80 uniformes de karate.

80	Costo	Venta	Utilidad
Uniforme blanco	\$ 13,600.00	\$ 27,200.00	\$ 13,600.00
Escudo de la OSK	\$ 1,200.00	\$ 2,400.00	\$ 1,200.00
<b>Total</b>	<b>\$ 14,800.00</b>	<b>\$ 29,600.00</b>	<b>\$ 14,800.00</b>

Cuadro 64. Utilidad de la venta de 80 uniformes.

Por la venta de 80 uniformes al año se obtiene una utilidad de \$14,800.00.

En cuanto al equipo deportivo se pronostica que cada alumno adquiera al menos un el equipo de competencia, ya sea de color rojo o azul, según lo especificado en el reglamento de la WKF, para poder realizar la práctica del combate de manera segura y cómoda.

Venta cruzada de 80 equipos de protección.

Venta de 80 equipos de protección			
Paquete de equipo de protección	Costo	Venta	Utilidad
Casco abierto	\$ 13,600.00	\$ 27,200.00	\$ 13,600.00
Bucal	\$ 2,400.00	\$ 4,800.00	\$ 2,400.00
Peto	\$ 14,400.00	\$ 28,800.00	\$ 14,400.00
Nudilleros	\$ 14,400.00	\$ 28,800.00	\$ 14,400.00
Cinta	\$ 2,000.00	\$ 4,000.00	\$ 2,000.00
Suspensorio	\$ 9,600.00	\$ 19,200.00	\$ 9,600.00
Espinilleras	\$ 18,400.00	\$ 36,800.00	\$ 18,400.00
Mochila karate	\$ 18,400.00	\$ 36,800.00	\$ 18,400.00
<b>Total</b>	<b>\$ 93,200.00</b>	<b>\$ 186,400.00</b>	<b>\$ 93,200.00</b>

Cuadro 65. Utilidad por la venta de 80 equipos deportivos.

Por la venta de 80 equipos de protección se obtiene una utilidad de \$ 93,200.00 cada dos años.

Utilidad de la venta cruzada.

Producto	Costo	Precio de venta	Utilidad
80 uniformes	\$14,800.00	\$29,600.00	\$14,800.00
80 equipos	\$93,200.00	\$186,400.00	\$93,200.00
<b>Total</b>	<b>\$108,000.00</b>	<b>\$216,000.00</b>	<b>\$108,000.00</b>

Cuadro 66. Utilidad por la venta cruzada de 80 equipos y uniformes de karate-do.

Se obtiene una utilidad de \$ 108,000 por la venta de uniformes y de equipo deportivo.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Estrategia de promoción

Objetivo. A través de la publicidad dar a conocer el servicio que ofrecemos y donde estamos localizados, para poder aumentar el número de alumnos que asisten a las clases de karate-do.

#### Acciones

1. Colocar una manta
  2. Hacer volantes
  3. Publicidad de boca en boca
1. Colocar una manta: Se mandó hacer la manta y se colocará afuera de la escuela de Karate-do ubicada en Av. Alondras #106, Colonia Izcalli Jardines en el Municipio de Ecatepec para que las personas puedan localizarnos fácilmente.



Cuadro 67. Colocación de una manta afuera de la escuela de karate.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

2. Hacer volantes: Se mandaron hacer los volantes y tendrán un croquis de las colonias aledañas a la escuela de Karate-Do para que las personas lo conserven más tiempo.



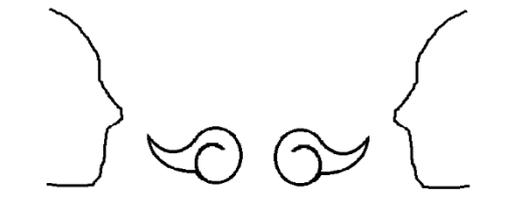
Cuadro 68. Diseño de volante de la Organización Seirenkan Karate-Do.

- Se les darán los volantes a los alumnos para que los entreguen a sus compañeros de las escuelas de las iglesias y de los mercados.
- Se pegaran volantes afuera de escuelas, iglesias y comercios.

Se comenzara la promoción a partir del 01 de marzo del 2014, y después cada tres meses:

- La primera semana del mes de Marzo,
- La primera semana del mes junio,
- La primera semana del mes Septiembre,
- La primera semana del mes de diciembre.

3. Publicidad de boca a boca: Por medio de la recomendación de los alumnos y sus papas promocionaran las clases de Karate-Do.



## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### Pronostico

La manta ayudara a que las personas nos ubiquen de manera más rápida después de recibir el volante, cuando las personas pasen por el domicilio sepan que en ese lugar se imparten clases de karate y pregunten en cualquier horario.

Los volantes ayudaran para dar a conocer el domicilio en donde se encuentra la escuela de karate-do, además al tener un croquis de la zona hará que las personas lo mantengan por más tiempo y cada que lo revisen nos tengan presente.

De acuerdo al resultado que se obtuvo de la investigación el método publicitario que se seguirá utilizando será el de boca en boca durante todo el año; se hará un servicio de calidad para que los mismos alumnos nos recomienden en con sus compañeros de escuela, con los vecinos que vivan alrededor de los alumnos, en los grupos de amistades con sus familiares.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### PRONOSTICO DE MERCADO

Se espera cubrir el mercado meta de tener un total de 8 grupos con un mínimo de 10 alumnos cada uno. Para tener un total de 80 alumnos al mes. Esto se logrará abarcando la zona de Izcalli jardines y villas Ecatepec.

DOMICILIO	ALUMNOS
IZALLI JARDINES	50
VILLAS ECATEPEC	30
<b>Total</b>	<b>80</b>

Cuadro 69. Mercado meta según colonias.

Se espera cubrir el mercado potencial captando a la mayor cantidad de alumnos de cuerdo a la zona en que habitan.

No.	Colonia	Alumnos
1	IZCALLI JARDINES	80
2	VILLAS ECATEPEC	65
3	BOSQUES DE ECATEPEC	45
4	JARDINES DE LOS BAEZ	45
5	LLANO DE LOS BAEZ	35
6	JARDINES DE MORELOS	35
7	NUEVA DÍAZ ORDAZ	30
8	GUSTAVO BAZ PRADA	30
9	VELETA	25
10	ARBOLEDAS	20
11	HACIENDA SANTA MARIA	15
12	JAJALPA	15
13	SAN MARTIN DE PORRES	10
	<b>Total</b>	<b>450</b>

Cuadro 70. Colonias que serán visitadas para el mercado potencial.

### Pronostico de ventas en tres escenarios

Mercado	Alumnos	Precio	Total
Real	15	\$350.00	\$5,250
Meta	80	\$350.00	\$28,000
Potencial	450	\$350.00	\$157,500

Cuadro 71. Pronósticos de ventas de la Organización Seirenkan Karate-Do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### VENTAJA COMPETITIVA

A continuación se muestra un cuadro comparativo con nuestros principales competidores como son:

<b>Principales ventajas</b>			
	<b>OSK</b>	<b>Salón de karate</b>	<b>Funakoshi</b>
Instalaciones	Instalaciones propias	Asociado con gimnasio 50% y 50%	Paga renta
	La principal ventaja es que el dojo se localiza arriba del domicilio familiar lo cual es considerado como propio.	Al estar asociado el profesor se encarga de dar las clases pero no tiene el control de sus grupos ni tiene asegurada su permanencia.	Al pagar renta este debe de enfocar su principal atención al pago de la misma para poder asegurar su permanencia dependiendo de las condiciones del arrendatario.
Plaza	Cerca de la escuela	Cerca de la escuela	Lejos de la escuela
	Estamos cerca de la primaria Ignacio Ramírez por lo que podemos captar más fácilmente la atención de los alumnos.	Esta cerca de la primaria Ignacio Ramírez por lo que podemos captar más fácilmente la atención de los alumnos.	Esta escuela está lejos por lo que tiene que hacer una inversión más fuerte promoción para captar alumnos.
Precio	\$350.00	\$200.00	\$230.00
	El precio que se escogió es el estándar además de que al no pagar renta es una ventaja, pero también debemos de pagar gastos fijos y la ganancia es un poco más.	La estrategia de precio es baja para poder atraer al alumnado, pero su desventaja al estar asociado es que ganara el 50% siendo se ventaja que no paga renta y la ganancia se sabe desde el principio.	El precio es alto porque al pagar renta debe de cubrir también los gastos fijos del inmueble y además obtener ganancia.
Técnicas	Tradicionales	Modernas	Modernas
	Las técnicas y katas a enseñar son las requeridas por la federación para poder participar en torneos selectivos de karate.	Las técnicas enseñadas son para participar en torneos de la técnica shudokan los cuales no son para participar en la selección.	Las técnicas enseñadas son para participar en torneos de la técnica shudokan los cuales no son para participar en la selección.
Plan de clases	Si tenemos.	No tienen.	No tienen.
	Nos ayuda a la organización y que las clases sean más significativas y aprovechadas.	Al no tener un plan nos tienen objetivos y las clases se improvisan.	Al no tener un plan nos tienen objetivos y las clases se improvisan.
Sistemas de información	Si tenemos, contamos con una base de datos y registros electrónicos.	No cuentan con sistemas de información.	No cuentan con sistemas de información.

Cuadro 72. Ventaja competitiva.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **CLAVES DE ÉXITO**

Una vez obtenido la mezcla de mercadotecnia del servicio se determinara las claves de éxito que son:

1	El karate enfocado a la activación física, al deporte y a la defensa personal
2	Se conocen las necesidades del cliente
3	Diferenciarse de la competencia brindando un servicio de calidad y excelencia.
4	Precio competitivo para diferenciarnos del mercado.
5	Diseño adecuado de las instalaciones
6	Seguridad e higiene
8	Proximidad a lugares de trabajo y estudio

Cuadro 73. Claves de éxito.

*“El Maestro sólo es maestro porque,  
olvidándose de sí mismo, ha transmitido su saber a sus alumnos,  
y a través de ellos a todos los que vendrán más tarde.*

*El discípulo sólo es discípulo  
porque se entrega totalmente a su maestro.”*

**Morihei Ueshiba**

## **e) Estudio técnico**

**(Modelo de aprendizaje)**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Tipo de negocio

La Organización Seirenkán Karate-Do es un negocio enfocado en el área deportiva dedicada a la prestación del servicio de la enseñanza de Karate-Do a través de las clases con calidad y excelencia, para satisfacer las necesidades del consumidor.

## Tamaño del negocio

La Organización Seirenkán Karate-Do, por el número de trabajadores que va a utilizar, es menor a 10, de acuerdo el rango de número de trabajadores, según el Diario Oficial de la Federación, se clasifica en micro. Por lo tanto es una PyME.

## Ubicación del negocio

La escuela de Karate “Organización Seirenkán Karate-Do”, se ubica en la Av. Alondras #106 Col. Izcalli jardines en el municipio de Ecatepec de Morelos, en el Estado de México, en el segundo nivel y reúne las características necesarias para la enseñanza y práctica del Karate-Do como son: espacio amplio, iluminación, ventilación, baño y vestidores.



Mapa 6. Croquis de la colonia Izcalli jardines.

<http://maps.google.com.mx/?hl=es>



Cuadro 74. Localización de la Organización Seirenkán Karate-Do.

Elaborado por: Edson Javier Ramos Díaz

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

La Organización Seirenkan Karate-Do se encuentra ubicada cerca de varias escuelas y negocios como son:

<b>Escuelas y negocios cerca de la escuela Organización Seirenkan Karate-Do</b>		
		
kínder Montessori ubicada en la calle Jilgueros Colonia Izcalli Jardines.	Escuela primaria Ignacio Ramírez ubicada en la calle Canarias Colonia Izcalli Jardines.	Escuela primaria María Montessori ubicada en la calle de Golondrinas.
		
Iglesia San Judas Tadeo ubicada en la calle Topazas.	Lechería ubicada en la calle Cardenales en la colonia Izcalli Jardines.	Secundaria Pichardo Pagaza ubicada en calle colibrí en la colonia Izcalli Jardines.
		
Primaria Colegio Mexiquense ubicada en calle Mirlos en la colonia Izcalli Jardines.	Guardería Colegio Mexiquense ubicada en la calle Mirlos y Pinzones en la Colonia Izcalli Jardines.	Ubicada en calle Ignacio Zaragoza y Matamoros en la colonia Villas Ecatepec.
		
TELMEX ubicado en Calle Jilgueros en Villas Ecatepec.	Escuela primaria Fernando Orozco y Berra ubicada en calle Cardenales en la Colonia Villas Ecatepec.	Iglesia del Sagrado Corazón ubicada en la Avenida Bosques de Ecatepec.
		
Jardín de niños Gabriel Duran Salgado ubicada en la avenida Bosques de Ecatepec en la colonia Villas Ecatepec.	Tienda Bodega Aurrera ubicada en la Avenida Palomas en la colonia la Veleta.	Mercado de villas de Ecatepec en la calle Ignacio Zaragoza y norte 10 de la Colonia Ruiz Cortines.

Cuadro 75. Escuelas y negocios cerca de la Organización Seirenkan Karate-Do.

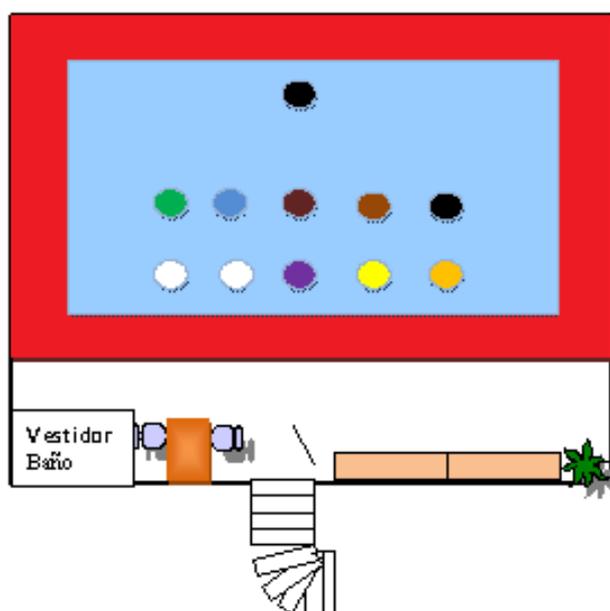
## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### DISTRIBUCIÓN DE LA ESCUELA DE KARATE-DO

La escuela de Karate-Do se distribuirá de manera tal que permita la práctica de manera cómoda y sin interrupciones, además de que tendrá las denominaciones técnicas y tradicionales.

- **Kamiza** es El lado principal hay se encuentra el estrado, el altar y las fotografías o caligrafías de los fundadores de algún arte marcial, así como en ocasiones las armas que en el dojo se practican colocándolas en un armero.
- **Shimoza** se halla de categoría inferior, Frente al kamiza (lado opuesto), está reservado para los alumnos, desde donde saludan antes y después de cada clase.
- **Shimoseki**, se única a la izquierda del KAMIZA, se encuentra el o lado de los alumnos de menor categoría.
- **Joseki** se ubica a la derecha del kamiza y/o al lado de los alumnos de grado más alto.
- **Tatami** es el piso del dojo y puede ser de madera o de fumi.

Teniendo en cuenta esta distribución, los alumnos se alinearan en filas, ordenándose de derecha a izquierda y de adelante a atrás de mayor grado y antigüedad, a menor grado y antigüedad.



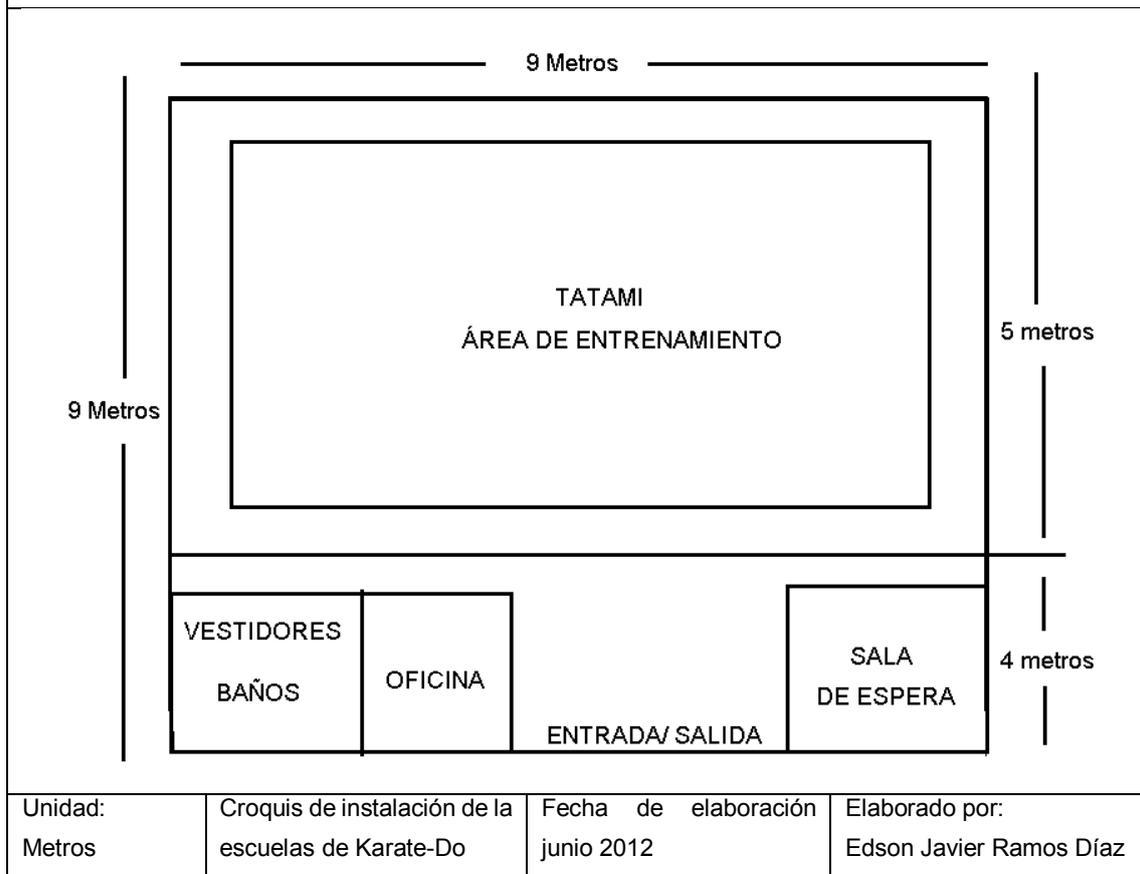
Cuadro 76. Distribución de la escuela la Organización Seirenkan Karate-Do.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## PROCESO CENTRAL DEL SERVICIO

El Proceso central del servicio muestra de manera general las operaciones del negocio que son necesarias para ofrecer el servicio de la clase de Karate-Do. A continuación se presenta de manera general el diagrama de flujo que se refiere al servicio de la enseñanza de Karate-Do.

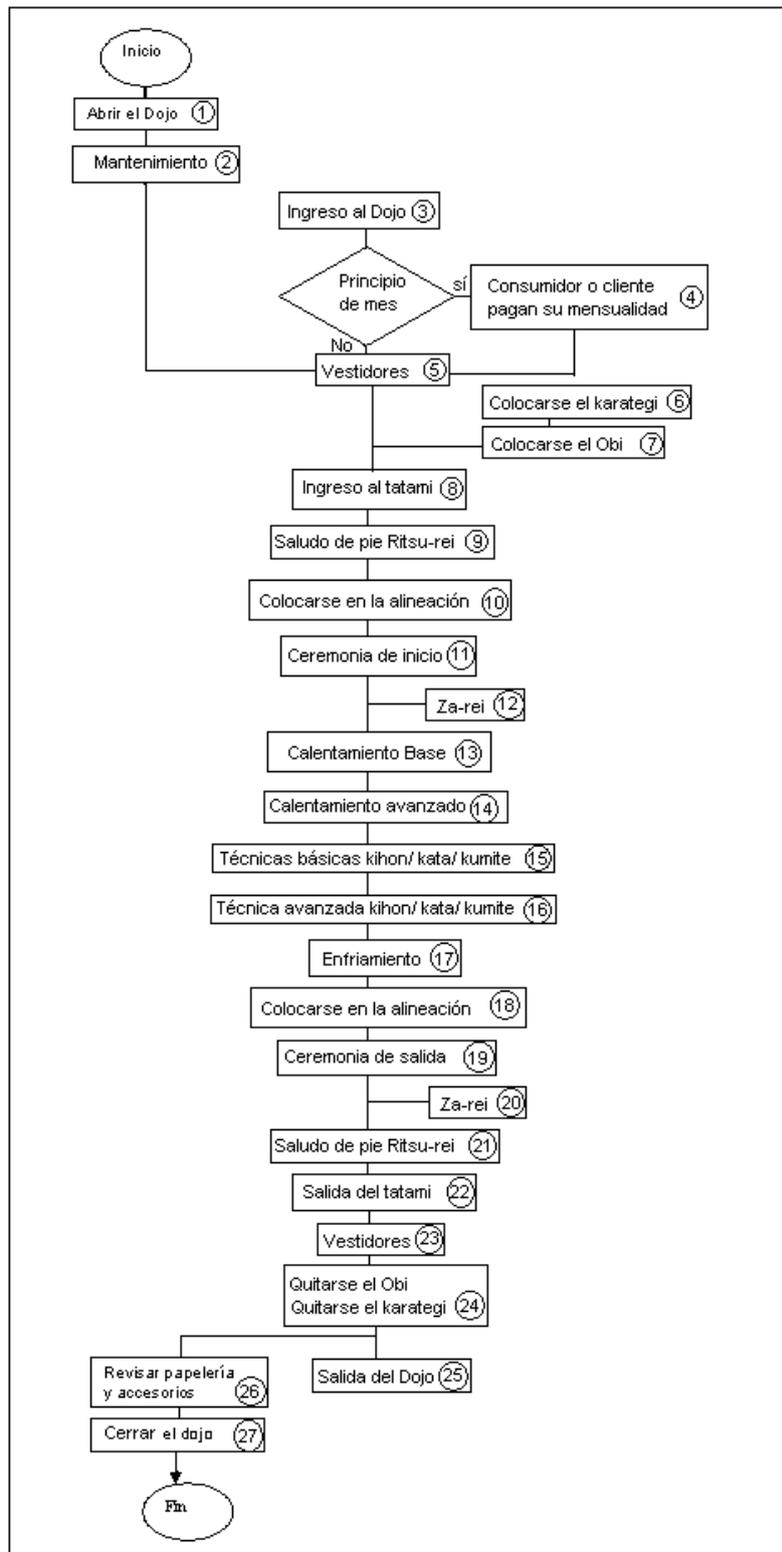
Diagrama de flujo de una escuelas de Karate-Do que ofrece el servicio la enseñanza de Karate-Do.



Cuadro 77. Diseño interno de la Organización Seirenkan Karate-Do.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## DIAGRAMA DE FLUJO



Cuadro 78. Diagrama de flujo de las operaciones de la clase de Karate-Do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

**ORGANIZACIÓN  
SEIRENKAN  
KARATE-DO**

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

**PROCESO DE LA  
CLASE DE KARATE-DO**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### EXPLICACIÓN DEL PROCESO DE LA CLASE DE KARATE-DO

Inicio: Es cuando se abre la operación para dar el servicio de la clase de Karate-Do.

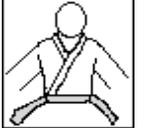
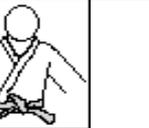
1. Abrir el Dojo: Se abre la escuela de karate para recibir a los clientes y consumidores.
2. Mantenimiento: Se realiza el aseo y se ven las necesidades del Dojo.
3. Ingreso al Dojo: Es cuando el alumno llega a las instalaciones para poder recibir la clase. Debe de llegar 15 o 10 minutos antes para pasar a los vestidores.
4. Si es principio del mes el Consumidor o cliente paga su mensualidad y pasa a los vestidores. Si no pasa directo a los vestidores.
5. Vestidores: Es cuando el consumidor se cambia de ropa y se coloca el uniforme para poder recibir la clase.
6. Colocarse el Karategi (uniforme de karate). La vestimenta adecuada para recibir el servicio. El uniforme de karate está compuesto por:

La Kasaka: que es la parte de arriba. (Camisola).		El escudo: este es el símbolo distintivo de cada estilo o escuela.
El Obi: es la cinta que sujeta a la Kazaka y que según el grado que ostenta el alumno es el color de la cinta.		
Zubon, es el pantalón: parte que cubre las piernas.		

Cuadro 79. Partes del karategi.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

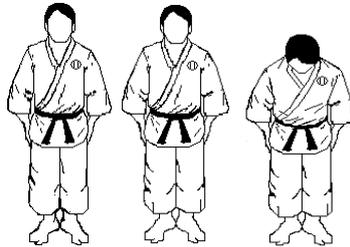
### 7. Colocarse la cinta

				
Doblar tu correa por la mitad con los extremos junto para encontrar el centro. Poner el centro de la correa en el estómago apenas debajo de tu ombligo.	Tirar de la correa a través de tu vientre y a la parte posterior.	Tomar la correa en tu derecho y cruzarla sobre la correa en tu lado izquierdo. Tirar de ambos extremos alrededor al frente. Traer ambas correas al centro del vientre.	Incluso la correa hasta el final alrededor. La correa no debe ser torcida o -ser cruzada.	Cruzar el derecho de la correa sobre la izquierda.
				
Tomar el derecho de la correa y remeterlo bajo sección ya alrededor de tu cintura.	Tirar firmemente.	Tomar el extremo superior de la correa (o del lado izquierdo ahora) y doblarlo sobre el derecho.	Continuar colocando el lado izquierdo bajo derecho y subir y a través del agujero (ahora formado por la correa ya alrededor de tu cintura y del derecho de la correa) hasta hacer el nudo.	Si está hecho correctamente, el nudo debe formar una forma de la flecha que señala a la tu derecha y ambos extremos son la misma longitud.

Cuadro 80. Forma en cómo se debe amarrar la cinta.

8. Ingreso al tatami. El sensei y el consumidor (alumno), entraran al tatami descalzos y con una reverencia.

9. Saludo de pie (Ritsu-rei). Una vez puesto el uniforme y descalzo, se posiciona frente al tatami y realiza una reverencia en señal de respeto para entrar.



10. Colocarse en alineación: Conforme vayan ingresando al tatami se alinearan en fondo para poder tener una mejor distribución del espacio.

11. Ceremonia de inicio: Una vez dentro del tatami y ya alineados se precedera a realizar una cermonia mencionando los valores marciales.

12. Saludo de rodillas (ZA REI): Es cuando se realiza el saludo o la cortesía de rodillas correspondente.



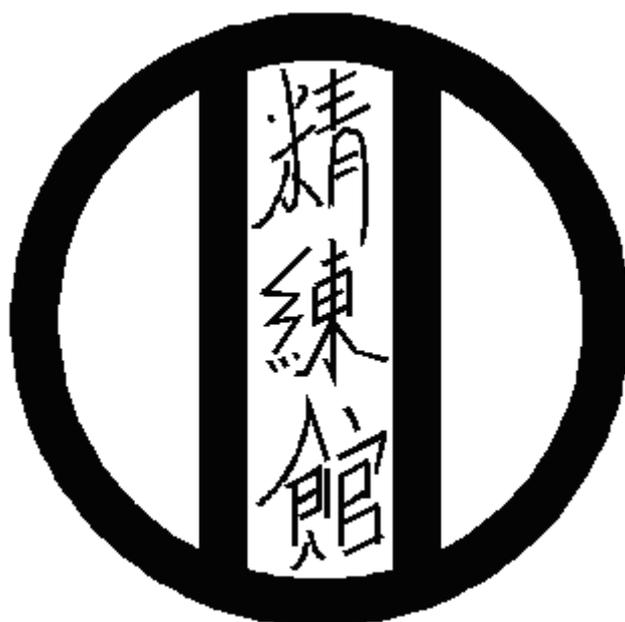
## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

13. Calentamiento Base: Este se realizara para estirar todas las partes del cuerpo y es un previo para poder realizar los ejercicios más avanzados.
  14. Calentamiento avanzado: En esta etapa se realizan ejercicios que requieren más esfuerzo como elasticidad, resistencia y fuerza.
  15. Técnicas básicas: Es la repetición de los movimientos principales que deben ser dominados por todos los grados y niveles.
  16. Técnicas avanzadas: La enseñanza es de acuerdo al grado se le enseñan técnicas más avanzadas, así como katas con mayor grado de dificultad y un nivel de combate más fuerte.
  17. Enfriamiento: Una vez alcanzado un nivel de ejercitación y repetición de técnicas se debe de realizar un enfriamiento para evitar lesiones después de la práctica.
  18. Colocarse en alineación: Después de la etapa de enfriamiento se deberán acomodar en fondo para realizar la ceremonia y despedida de la clase.
  19. Ceremonia de salida: Cuando es concluida la clase de Karate-Do y ya alineados de acuerdo a su grado y estatura se realizara la ceremonia de despedida.
  20. Saludo de rodillas (za rei).
  21. Saludo de pie (Ritsu-rei): Una vez concluida en la totalidad la clase el alumno se retira del tatami con una reverencia de pie.
  22. Salida del tatami: Cuando ya se ha recibido la enseñanza y realizada la reverencia de salida se dirige a los vestidores.
  23. Vestidores: Saliendo del tatami se dirigirán a los vestidores para cambiarse.
  24. Quitarse el obi y quitarse el Karategi: Desamarrar la cinta, quitarse el uniforme guardarlo.
  25. Salida del dojo: El alumno ya se ha cambiado de ropa y se retira del dojo.
  26. Revisar papelería y accesorios: Se revisa la documentación utilizada, y los accesorios que se van a utilizar a clase siguiente.
  27. Cerrar el Dojo: Concluidas las operaciones se cierra la escuela (Dojo).
- Final: Se cierra el ciclo de la operación.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

**ORGANIZACIÓN  
SEIRENKAN  
KARATE-DO**

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

**CARTA DESCRIPTIVA**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## CARTA DESCRIPTIVA DE LA CLASE DE KARATE-DO

La clase comenzara a la hora en punto con todos los alumnos alineados. La clase se divide en 7 partes o etapas:

### **1. Ceremonia de inicio**

Los alumnos entran al tatami y se menciona Musubi dachi, Seiza.... shoumen ni rei..... sensei ni rei..... Mokusso.... mokusso yame..... **dodo kun**

- Gi
- Yu
- Rei
- Meykio
- Makoto
- Chugo
- Jin

Kiritzu..... Saludo rei Oneigasmás. Hachi ji dachi.

### **2. Calentamiento base**

Articulaciones (diez tiempos de cada lado)

- Cuello: adelante/atrás, 180 grados, tocando hombros, redondo lado derecho, redondo lado izquierdo.
- Hombros: estirando brazos girando hacia atrás, hacia delante.
- Brazos: arriba y abajo, abriendo y cerrando.
- Codos: lado derecho girando 10 tiempos de cada lado y cambio de mano
- Muñecas: Estirando brazos al frente girando muñecas, estirando brazos arriba girando muñecas.
- Cintura: manos en la cintura colocarse al lado izquierdo, colocarse al lado derecho, al frente y atrás.
- Cadera: redondo lado derecho, redondo lado izquierdo.
- Rodillas: redondo lado derecho, redondo lado izquierdo, al frente y atrás.
- Tobillos: pie derecho en redondo 10 tiempos de untado 10 tiempos del otro, pie izquierdo en redondo 10 tiempos de untado 10 tiempos del otro.

### **3. Calentamiento especializado o avanzado**

Elasticidad

- Abriendo compás con la frente tocar rodilla derecha 10 TIEMPOS.
- Abriendo compás con la frente tocar rodilla izquierda 10 TIEMPOS,
- Abriendo compás tocar con la frente en medio 10 TIEMPOS.
- Flexión media lado derecho 10 TIEMPOS.
- Flexión media lado izquierdo 10 TIEMPOS.
- Flexión media un lado al otro 10 Tiempos.
- Flexión completa lado derecho 10 TIEMPOS.
- Flexión completa lado izquierdo 10 TIEMPOS.

Resistencia

- Pasó yogui en su lugar 100 TIEMPOS todos contando.
- Tocando talones 100 TIEMPOS todos contando.
- Pie adelante y atrás 100 TIEMPOS.
- Saltando abriendo el compás de lado 100 TIEMPOS.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Fuerza

- Abdominales 100 tiempos.....todos contando
- Sentadillas 50 tiempos.....todos contando
- Lagartijas.....todos contando

## **4. Técnica básica**

### EN HACHI JI DACHI:

- Seiken Tzuki.....10 tiempos
- Jodan age uke.....10 tiempos
- Shudán soto uke.....10 tiempos
- Gedan barai uke.....10 tiempos

### PIE DERECHO ATRÁS ZENKUNSU DACHI GUARDIA achime

- Uraken (solo).....10 tiempos
- Gyako tsuki (Solo).....10 tiempos
- Oi tsuki” (mismo pie misma mano, avanza y regresa)...10 tiempos
- Mae geri.....10 tiempos

### ACHICAITE cambio de lado

Ahora la posición del ZENKUNSU DACHI GUARDIA es con pierna izquierda atrás

- Uraken (solo).....10 tiempos
- Gyako tsuki (Solo).....10 tiempos
- Oi tsuki” (mismo pie misma mano, avanza y regresa)...10 tiempos
- Mae geri.....10 tiempos

## **5. Técnica avanzada**

En este periodo serializará la enseñanza de nuevas técnicas

## **6. Enfriamiento**

Los alumnos después de la etapa de la técnica avanzada se realizaran ejercicios de estiramiento para enfriar al cuerpo y evitar lesiones

## **7. Ceremonia final**

Musubi dachi, Seiza.... shoumen ni rei..... sensei ni rei..... Mokusso.... mokusso yame...dojo kun

- Gi
- Yu
- Rei
- Meykio
- Makoto
- Chugo
- Jin

Sense ni rei

Kiritzu.....

Saludo rei

Arigato godai masta Domo arigato. Aplauso fuerte.

La clase termina con la ceremonia de salida y después los alumnos salen del tatami.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **Tiempo de cada clase**

De acuerdo al sistema de capacitación y certificación para entrenadores deportivos área teórica-práctica manual para el entrenador de karate-do nivel 2. Estipula que el tiempo de práctica es indispensable para el aprendizaje que por lo general está limitada normalmente a tres horas a la semana (lo mejor es hacer la práctica diaria).

El tiempo debe aprovecharse al máximo por lo cual debe de hacerse un programa de entrenamiento que considere:

- Las diversas materias que es posible tratar dentro de la hora de clase.
- El tiempo preciso, o suma de clases que son necesarias para poder pasar de un nivel a otro, para desarrollar la habilidad técnica y el acondicionamiento físico necesario, que permitan al alumno progresar y pasar de un nivel a otro dentro de la corrección media exigida.

Para el primer caso y tomando por base la práctica usual de una hora, ésta deberá subdividirse en periodos que permitan abordar distintos tipos de trabajo, pero contando en cada uno de ellos con un tiempo mínimo, para incluir en ellos una demostración o explicación, la práctica repetitiva correspondiente y las correcciones y aclaraciones oportunas.

Sumando todos ellos da un periodo total próximo a los cuatro años, tiempo necesario para alcanzar el nivel superior (cinturón negro).

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Las actividades deben de realizarse de acuerdo a un tiempo determinado, representado en el siguiente cuadro:

TIEMPO	PROCESO DE LA CLASE
	Formación al fondo.
	Reisiki: ceremonia de inicio.
	Calentamiento base: Cuello, Hombros, Codos, Muñecas Dedos de la mano, Cintura, Rodillas, Tobillos, etc.
	Calentamiento avanzado: Fuerza, Resistencia, Agilidad y Velocidad.
	Técnica básica: Se harán repeticiones de las técnicas básicas.
	Técnica avanzada: Se realizara en aprendizaje de nuevos conocimientos y técnicas más avanzadas.
	Enfriamiento.
	Reisiki: Ceremonia de despedida.

Cuadro 81. Organización del tiempo de una clase de karate-do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### PLAN GENERAL DE PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LAS CLASES

La importancia de un plan de trabajo es para poder cubrir las necesidades metodológicas y pedagógicas de la cuanto a la enseñanza del Karate-Do. El método de enseñanza a seguir será basado en los sistemas de enseñanza tradicional del karate, para ello debemos conocer el objetivo de la organización, conocer y establecer tiempos y calendarios para poder determinar los planes a corto, mediano y largo plazo y los resultados que deseamos obtener al término de esos periodos.

Se establecerá un método de enseñanza que contenga de acuerdo a cada nivel el tiempo necesario, y los requisitos técnicos, físicos y psicológicos para que tenga un grado de dominio en cuanto a técnica, kata y kumite para poder avanzar al nivel siguiente. Y se cumplan los objetivos establecidos.

#### **Los grados**

En la técnica del Karate–Do existen diferentes grados y niveles que clasifican el nivel de especialización del alumno como:

- Nivel principiante: en este el alumno comienza a tener contacto con los conocimientos marciales, se debe mejorar su condición física, así como el dominio de las técnicas básicas, las cuales debe de repetir constantemente hasta poder dominarlas.
- Nivel intermedio: La condición física se mejora; las técnicas se van complicando y se van haciendo combinaciones. Y se camina en diferentes direcciones.
- Nivel avanzado: La condición física es buena, se es más rápido, ágil, fuerte y veloz; las técnicas básicas e intermedias son dominadas, y se tiene mejor percepción de área de combate.
- Nivel superior: Se tiene una excelente condición física en este nivel se dominan las técnicas, básicas, medias y avanzadas, además de alcanzar un grado de madurez tanto mental como física.

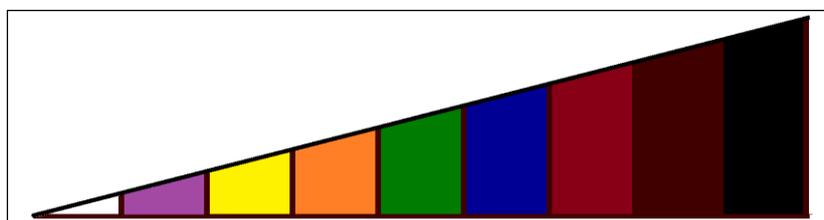
## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

En la organización Seirenkan Karate-Do se clasificaran los grados de acuerdo al tiempo que se necesita para poder desarrollar el dominio teórico, el dominio técnico y conocimientos, para desarrollar la capacidad física y mental del alumno para poder pasar al siguiente grado. Quedando de la siguiente manera:

Nivel	Grado	Color de cinta	Torneos	Tiempo para cada grado	Suma de meses	Total de años
<b>Principiante</b>	8 kyu	Blanca	0	0	0	
	7 kyu	Morada	1	3 meses	3 meses	3 meses
	6 kyu	Amarilla	1	3 meses	6 meses	6 meses
<b>Intermedio</b>	5 kyu	Naranja	2	3 meses	9 meses	9 meses
	4 kyu	Verde	2	6 meses	15 meses	1 año 3 meses
	3 kyu	Azul	2	6 meses	21 meses	1 año 9 meses
<b>Avanzado</b>	2 kyu	Marrón	3	6 meses	27 meses	2 años 3 meses
	1 kyu	Café	3	6 meses	36 meses	3 años
<b>Superior</b>	1 dan	Negra	4	12 meses	48 meses	4 años
Nivel	Grado	Color		Tiempo para cada grado	Total de años	
<b>Superior</b>	2 dan	Negra 2 barras	4	24 meses	2 años	
	3 dan	Negra 3 barras	6	36 meses	3 años	
	4 dan	Negra 4 barras	6	48 meses	4 años	
	5 dan	Negra 5 barras	8	60 meses	5 años	
	6 dan	Negra 6 barras	8	72 meses	6 años	
	7 dan	Negra 7 barras	10	84 meses	7 años	
	8 dan	Negra 8 barras	10	96 meses	8 años	

Cuadro 82. Clasificación de los grados por nivel y tiempo.

Es importante definir cada tiempo y cada periodo de acuerdo a su grado y dificultad de del mismo y como se va a trabajar.



Cuadro 83. Pirámide de grados según su color.

Se muestra en el cuadro número 82, una representación de cómo debe ser el avance del alumno conforme a los grados, el cual para llegar al grado de cinta negra deben de cubrirse 7 grados como se muestra en el cuadro número 83 y entrenar en un periodo de cuatro años.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### METODOLOGÍA DE LAS CLASES DE KARATE-DO

La clase de Karate-Do debe de tener un método didáctico de enseñanza para que las técnicas sean comprendidas, logren ser dominadas y al final sean puestas en práctica: Esta metodología de aprendizaje debe comprender la enseñanza de movimientos y técnicas (Kihon), la forma (kata) y el combate (kumite). En donde debe de integrar aspectos como:

- 1) Indicación de la técnica a realizar.
- 2) Demostración física.
- 3) Análisis de cómo debe de realizarse.
- 4) Realización de la técnica.
- 5) Supervisión de la realización técnica.
- 6) Corrección de vicios y errores.
- 7) Aplicación de la técnica.

### TÉCNICA (KIHON)

Kihon: significa “base”, es la etapa se explican las técnicas una por una de manera aislada; se analizan hasta lograr su comprensión total. Se realizan varias repeticiones pasando desde movimientos básicos y lentos para entender que partes del cuerpo interactúan, hasta el dominio y control del movimiento para después ponerlos en práctica con un compañero.

La técnica (Kihon), puede enseñarse de diferentes maneras.

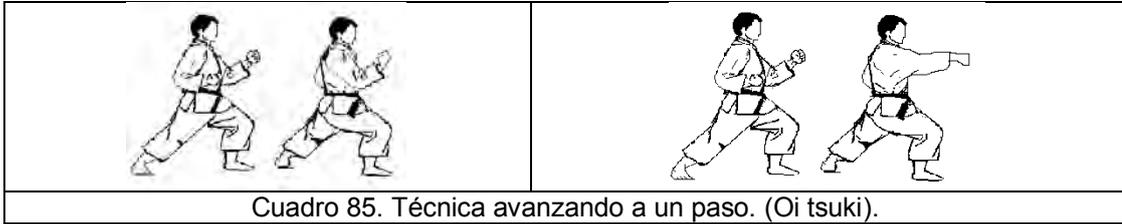
1. técnicas estáticas: Donde se realizan las técnicas desde una posición estática, estas pueden ser con ambos pies en paralelo o con una pierna en forma de guardia.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

2. Técnicas avanzando: Las técnicas se realizan de adelante hacia atrás y estas pueden ser:

a) avanzando un paso adelante y regresar como por ejemplo io Tsuki.



Cuadro 85. Técnica avanzando a un paso. (Oi tsuki).

b) Avanzando 3 pasos hacia adelante y regresar como por ejemplo: sandan oi tsuki.



Cuadro 86. Técnica avanzando a tres pasos (Sandan oi tsuki).

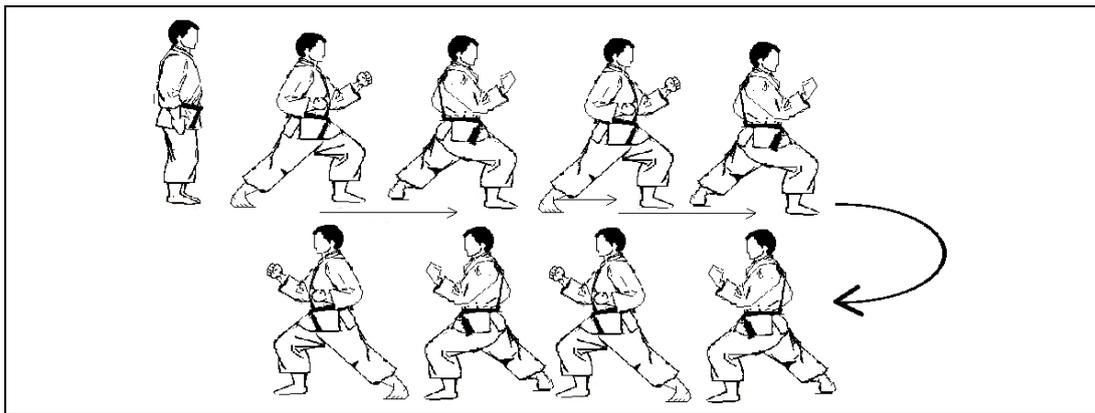
c) Avanzando 5 pasos hacia adelante y regresar como por ejemplo: godan oi tsuki.



Cuadro 87. Técnica avanzando a cinco pasos (Sandan godan tsuki).

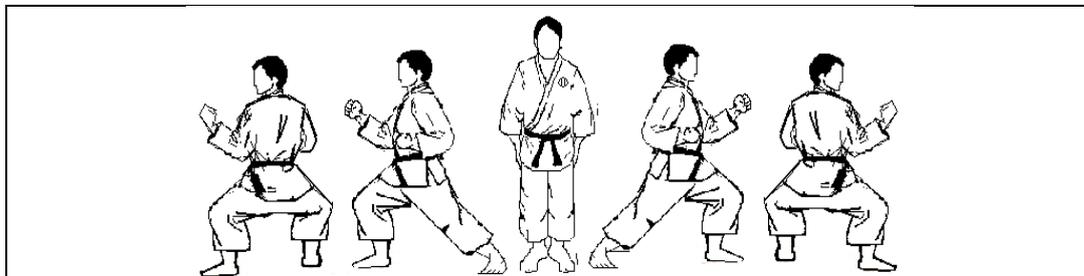
## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

d) Avanzando 1,3 y 5 pasos hacia adelante dar media vuelta y regresar.



Cuadro 88. Técnica avanzando y de regreso.

3. Técnicas combinadas: Estas se realizan avanzando hacia diferentes direcciones.



Cuadro 89. Movimiento en varias direcciones.

4. Técnicas lineales

a) En donde harán las técnicas avanzando y cuando terminen se irán por un lado y pueden ser de manera individual o con un compañero.

b) cuando el compañero avanza y retrocede realizando las técnicas.

c) cuando el compañero avanza y al llegar a la meta el compañero hace cambio y avanza y en este caso es uno y uno.

5. De filas: Estas técnicas de formación son para hacer trabajar a la fila o a la persona que está de base:

a) Un compañero la hace de base y la fila realiza la técnica.

b) El compañero está de base y la fila hace que el compañero trabaje.

6. Técnicas donde filas paralelas realizan las técnicas.

7. Técnicas en parejas: En donde se realizan las técnicas con un compañero.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **Tipos de técnicas especiales**

- a) De rompimiento.
- b) De Sentadillas.
- c) De cunclillas.
- d) De seiza.
- e) Clase compás abierto.
- f) Clase con accesorios
  - Bastón.
  - Con cinta.
  - Con palos para pateo.
  - Con Domi.
  - Con cuerda.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## FORMA (KATA)

*“Las Kata son la ética del Arte Marcial.  
Refiriéndose a un modelo de comportamiento.”*

*“Las Kata son la estética del Arte Marcial.  
En la Kata (formas) se encuentra el espíritu,  
sin el cual es imposible encontrar el camino.”*  
**Jigoro Kano**

La forma o kata es la realización de técnicas de defensa y ataque en varias direcciones de manera ordenada utilizadas ante uno o varios adversarios imaginarios; ayudando a mejorar la técnica del practicante, la respiración y la concentración.

La kata es la continuación metodológica de la enseñanza del Karate-Do, en esta etapa se aplican las técnicas aprendidas, comprendidas repetidas y dominadas en la enseñanza del Kihon. Debe de considerarse para la enseñanza de la kata:

- El nombre
- El origen
- Objetivo
- Demostración física
- La comprensión de la técnica (Bunkai)
- Repetición constante
- Demostración de lo entendido
- Dominio



## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Para la metodología de la enseñanza de la kata debe de contener de acuerdo al “Manual para entrenadores de karate-do” en su apartado numero 2.4 Contenido básico para un programa de entrenamiento de kata página 32:

1. Definición de la kata y su significado dentro del karate antiguo y actual.
2. Sistemas de transmisión antiguos y modernos.
3. Objetivos en la enseñanza de la kata:
  - Técnico
  - De competición
  - De preparación física
  - Preparación psicológica
  - La kata como defensa personal.
4. La relación entre la kata y kumite y su importancia en la enseñanza.
5. Trayectoria de las técnicas (punto de partida, final, retroceso, posiciones).
6. Uso correcto de la fuerza.
7. Velocidad rápida y lenta de los movimientos y su posterior control en la kata.
8. Expansión y contracción de los músculos del cuerpo y su grado de adecuación.
9. Diferentes formas de giro (talón, planta 90-80 grados).
10. Zanshin y Katachi.
11. Estudio e importancia del Hikite, ukete, sukite y Hikiashi como determinantes de la estabilidad y velocidad de las técnicas dentro de la kata.
12. Kihaku (vivencia).
13. Kokuu (respiración y sus formas).
14. Kiai.
15. Kaiten (cadera). Su importancia en la kata, formas de trabajo y coordinación con las técnicas: Jyun Kaiten (rotación normal), Gyaku Kaiten (rotación inversa), Hanmi (Posición semifrontal) y Gyaku Hanmi (posición inversa semifrontal).
16. Importancia y función del Fumidashi, Do Kiaku, Yikuashi y Unsoku en las katas.
17. Chakugan (mirada y foco de atención Me NO Tsue Kata).
18. Embusen (diferentes tipos de utilidad).
19. El ritmo, pausas, recomendaciones y tiempos en la ejecución de una kata.
20. Tobi Geri, Uke y Fuse dentro de las katas y formas de entrenamiento.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

De acuerdo al reglamento de la WKF, la kata tiene ciertas características que deben de tomarse en cuenta para una competencia como se indica textualmente en los artículos siguientes tomados de dicho reglamento:

### **REGLAMENTO DE KATA**

#### **ARTÍCULO 1: ÁREA DE COMPETICIÓN DE KATA**

1. El área de competición debe ser lisa y estar libre de obstáculos.
2. El área de competición debe ser de tamaño suficiente como para permitir el desarrollo ininterrumpido del Kata.

#### ***EXPLICACIÓN:***

*I. Para la ejecución adecuada del Kata se precisa una superficie lisa y estable. Los tatamis para Kumite suelen ser adecuados para ello.*

#### **ARTÍCULO 2: UNIFORME OFICIAL**

1. Los contendientes y los Jueces deben llevar el uniforme oficial según se define en el Artículo 2 del reglamento de Kumite.
2. Será descalificado quien no cumpla con esta regulación.

#### ***EXPLICACIÓN:***

- I. No se puede quitar la chaqueta del kárate-gi durante la ejecución del Kata.*
- II. A los contendientes que se presenten vestidos incorrectamente se les dará un minuto para corregirlo.*

#### **ARTÍCULO 3: ORGANIZACIÓN DE LA COMPETICIÓN DE KATA**

1. La competición de Kata puede ser individual o de equipo. El equipo se compone de tres personas. El equipo es exclusivamente masculino o exclusivamente femenino. La competición individual consiste en la ejecución individual en categorías separadas de hombres y mujeres.
2. Se aplicará el sistema de eliminación con repesca.
3. Durante la competición los contendientes deberán realizar tanto Katas obligatorios (“SHITEI”) como de libre elección (“TOKUI”). Los Katas estarán de acuerdo con los de las escuelas de Kárate-do reconocidas por la WKF basadas en los estilos de Goju, Shito, Shoto, y Wado. En el Apéndice 7 se da una lista de los Katas obligatorios y en el Apéndice 8 una lista de los Katas de libre selección.
4. Al ejecutar Shitei Kata no se permitirán variaciones.
5. Al ejecutar Tokui Kata los contendientes podrán elegir Katas de la lista del Apéndice 7. Se permitirán las variaciones de acuerdo con la escuela del contendiente.
6. La mesa será informada de la elección del Kata antes del comienzo de cada vuelta.
7. Los contendientes deben realizar un Kata diferente en cada vuelta. Una vez realizado un Kata, este no se puede repetir.
8. En la repesca se pueden hacer Kata SHITEI o TOKUI cumpliendo lo establecido en el punto 7 anterior.
9. En los encuentros para medallas de la competición de Kata de equipos, los dos equipos finalistas ejecutarán el Kata elegido de la lista Tokui del Apéndice 8 en la forma normal.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Después realizarán una demostración del significado del Kata (BUNKAI). El tiempo permitido para la demostración del BUNKAI es de cinco minutos. El cronometrador oficial comenzará a contar el tiempo cuando los miembros del equipo hagan el saludo a la finalización del Kata y parará el cronometro al finalizar el BUNKAI. El equipo que no realice el saludo al finalizar la ejecución del Kata o que exceda los 5 minutos autorizados será descalificado. El uso de armas tradicionales y de útiles o vestimenta suplementaria no está permitido.

### **EXPLICACIÓN:**

*I. El número y el tipo del Kata requerido depende del número de competidores individuales o de equipos tal como se refleja en la siguiente tabla. Los byes se cuentan como competidores o equipos.*

<b>Competidores o equipos</b>	<b>Katas requeridos</b>	<b>Tokui</b>	<b>Shitei</b>
65-128	7	5	2
33-64	6	4	2
17-32	5	3	2
9-16	4	3	1
5 – 8	3	3	0
4	2	2	0

### **ARTÍCULO 4: EL PANEL DE JUECES**

1. Para cada encuentro, el panel de cinco Jueces será designado por la Comisión de Arbitraje o por el Tatami Manager.
2. En un encuentro de Kata, los Jueces no deben tener la nacionalidad de ninguno de los participantes.
3. También se nombrarán cronometradores, puntuadores y anunciadores.

### **EXPLICACIÓN:**

- I. El Juez Jefe se sentará en la posición central de frente a los contendientes. Los otros cuatro Jueces se sentarán en las esquinas del área de competición.*
- II. Cada Juez tendrá una bandera roja y una azul, y si se utilizan marcadores electrónicos, una terminal de entrada.*

### **ARTÍCULO 5: CRITERIOS PARA LA DECISIÓN**

1. El Kata debe ser realizado de forma competente, y debe demostrarse una buena comprensión de los principios tradicionales que contiene. Al valorar el comportamiento de un competidor o de un equipo, los Jueces tendrán en cuenta lo siguiente:
  - a. Una demostración realista del significado del Kata.
  - b. Comprensión de las técnicas utilizadas (BUNKAI).
  - c. Buen timing, ritmo, velocidad, equilibrio y focalización de la potencia (KIME).
  - d. Utilización apropiada y correcta de la respiración como una ayuda al KIME.
  - e. Focalización adecuada de la atención (CHAKUGAN) y concentración.
  - f. Posiciones correctas (DACHI) con adecuada tensión en las piernas, y pies totalmente apoyados sobre el suelo.
  - g. Tensión adecuada en el abdomen (HARA) y ausencia de sube y baja de las caderas al desplazarse.
  - h. Forma correcta (KIHON) del estilo utilizado.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

- i. En la evaluación de la ejecución también se deberán tener en cuenta otros puntos, tales como la dificultad del Kata presentado.
- j. En Kata de equipo, un factor añadido es la sincronización sin ayudas externas.
2. Será descalificado el contendiente que varíe el Kata SHITEI.
3. También será descalificado el contendiente que interrumpa la realización del Kata, SHITEI o TOKUI, o haga un Kata diferente al anunciado.
4. Será descalificado el contendiente que realice un Kata ilegible o repita un Kata.

### **EXPLICACIÓN:**

- I. El Kata no es un baile ni una representación teatral. Debe guardar los valores y principios tradicionales. Debe ser realista en lo que se refiere al combate y exhibir concentración, potencia, e impacto potencial en sus técnicas. Debe exhibir resistencia, potencia y velocidad, así como gracia, ritmo y equilibrio.*
- II. En Kata de equipo, los tres componentes deben comenzar el Kata en la misma dirección, y hacia el Juez Jefe.*
- III. Los miembros del equipo deben demostrar competencia en todos los aspectos de la ejecución del Kata, así como sincronización.*
- IV. Los comandos para comenzar y parar la ejecución, golpear el suelo con los pies, darse una palmada en el pecho, los brazos, o el kárate-gi, y una respiración inadecuada, son todos ejemplos de ayudas externas y los Jueces deberán tenerlos en cuenta para la decisión.*
- V. Es responsabilidad exclusiva del entrenador o del contendiente asegurarse de que el Kata tal como ha sido comunicado a la mesa del supervisor de puntuación es el apropiado para la vuelta de que se trata.*

### **ARTÍCULO 6: OPERACIÓN DE LOS ENCUENTROS**

1. Al comienzo de cada eliminatoria y al ser llamados por sus nombres, los dos contendientes, uno con cinturón rojo (AKA), y el otro con cinturón azul (AO), se alinearán en el perímetro del área de competición mirando al Juez Jefe. Después de saludar al Panel de Jueces, AO se retirará del área de competición. Después de dirigirse al punto de comienzo y de anunciar claramente el nombre del Kata que va a ejecutar, AKA comenzará. Al finalizar el Kata, AKA abandonará el área y esperará la actuación de AO. Después de que el Kata de AO haya sido completado, ambos retornarán al perímetro del área de competición y esperarán la decisión del Panel.
2. Si el Kata no se ajusta al reglamento, o se comete alguna otra irregularidad, el Juez Jefe podrá llamar a los otros Jueces para llegar a un veredicto.
3. Si un contendiente es descalificado, el Juez Jefe cruzará y descruzará las banderas (como la señal de TORIMASEN en Kumite).
4. Después de haber terminado los dos Katas, los contendientes permanecerán uno al lado del otro en el perímetro del área de competición. El Juez Jefe pedirá decisión (HANTEI) y hará sonar un pitido de dos tonos con su silbato. En ese momento los Jueces darán su voto.
5. La decisión será para AKA o AO. No puede haber empates. El competidor que reciba la mayoría de los votos será declarado ganador.
6. Los competidores se saludarán entre sí, después al Panel de Jueces, y abandonarán el área.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **EXPLICACIÓN:**

*I. El punto de comienzo de la ejecución del Kata debe estar dentro del perímetro del área de competición.*

*II. Si se utilizan banderas e Juez Jefe pedirá decisión (HANTEI) mediante un pitido de dos tonos con su silbato. Los Jueces levantarán las banderas simultáneamente. Después de dar tiempo suficiente para que se cuenten los votos (unos 5 segundos) se bajarán las banderas al dar un pitido corto con el silbato.*

*III. Caso de que un competidor no se presente al ser llamado o se retire (Kiken) la decisión se otorgará automáticamente a su oponente sin necesidad de realizar el Kata previamente anunciado.*

El área de competencia se establece en el apéndice 6 como deben de colocarse los participantes para poder realizar de manera correcta la kata.

### **APÉNDICE 6: DISPOSICIÓN DEL ÁREA DE COMPETICIÓN DE KATA**



# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## EL COMBATE (KUMITE)

*“Vengo hacia ti con las manos vacías. No tengo armas, pero, si estoy obligado a defenderme, defenderé mis principios o mi honor, si es cuestión de vida o muerte, de derecho o de injusticia, entonces aquí están mis armas: las manos vacías.”*

**Lema de Kenpo Karate**

*“El correcto entendimiento y uso del Karate, es el Karate-do. Quien realmente entrena y comprende este "Do", no será conducido fácilmente a una pelea. Los estudiantes de cualquier Arte, incluyendo el Karate-do, no deben olvidar nunca el desarrollo de la mente y del cuerpo.”*

**Gichin Funakoshi**

*“En el combate individual, muéstrate primero relajado, y después entra de repente a la carga con fuerza; cuando la mente del contrincante cambie de táctica, es esencial que sigas atentamente lo que hace, no dándole respiro un solo momento, percibiendo la ventaja del momento y juzgando exactamente entonces como ganar.”*

**Miyamoto musashi**

De acuerdo al reglamento de la WKF, el kumite tiene ciertas características que deben de tomarse en cuenta para una competencia como se indica textualmente en los artículos siguientes tomados de dicho reglamento:

## REGLAMENTO DE KUMITE

### ARTÍCULO 1: EL ÁREA DE COMPETICIÓN DE KUMITE

1. El área de competición debe ser lisa y estar libre de obstáculos.
2. El área de competición será un cuadrado formado por piezas de tatami, del tipo homologado por la WKF con lados de ocho metros (medido desde la parte exterior), con dos metros adicionales en todo el perímetro como zona de seguridad. Estos dos metros de zona de seguridad deberán estar despejados de todo obstáculo.
3. Para el posicionamiento del Árbitro se debe señalar una línea de medio metro de longitud a dos metros del centro del área de competición.
4. Para el posicionamiento de los competidores se señalarán dos líneas paralelas de un metro de longitud cada una, en ángulo recto con la línea del Árbitro y situadas a metro y medio del centro del área de competición.
5. Cada Juez se sentará en las esquinas del tapiz en el área de seguridad. El Árbitro se podrá mover alrededor de todo el tatami, incluyendo el área de seguridad donde están sentados los Jueces. Cada Juez estará equipado con una bandera azul y otra roja.
6. El Supervisor del Encuentro se sentará justo fuera del área de seguridad, por detrás y a la izquierda o a la derecha del Árbitro. Estará equipado con una señal o bandera roja, y un silbato.
7. El supervisor de la puntuación estará sentado en la mesa oficial correspondiente, entre el encargado de controlar la puntuación y el cronometrador.
8. Los coaches estarán sentados fuera del área de seguridad, en sus lados respectivos y hacia la mesa oficial. Cuando el área de competición esté elevada, los entrenadores serán colocados fuera del área elevada.
9. El metro del borde del área de competición debe ser de color diferente del resto del tatami.

Elaborado por: Edson Javier Ramos Díaz

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **EXPLICACIÓN:**

*I. No debe haber muretes, carteles publicitarios, etc. dentro del metro del perímetro exterior al área de seguridad.*

*II. Las piezas del tatami deben ser antideslizantes en la superficie de contacto con el suelo, y por contra deben tener un coeficiente de rozamiento bajo en la cara superior. No deben ser tan gruesas como las de Judo, pues éstas dificultan los movimientos de Kárate. El Árbitro debe asegurarse que las piezas del tatami no se separen entre sí durante la competición, pues las hendiduras provocan lesiones y constituyen un riesgo. Deben ser del tipo homologado por la WKF.*

### **ARTÍCULO 2: UNIFORME OFICIAL**

1. Los competidores y sus entrenadores deben vestir el uniforme oficial tal como se define aquí.
2. La Comisión de Arbitraje puede descalificar a cualquier oficial o competidor que no cumpla con esta norma.

### **ÁRBITROS**

1. Los Árbitros y Jueces deben vestir el uniforme oficial definido por la Comisión de Arbitraje. Este uniforme debe llevarse en todas las competiciones y cursos.
2. El uniforme oficial será el siguiente:
  - Una chaqueta azul marino, no cruzada, con dos botones plateados.
  - Una camisa blanca de manga corta.
  - Una corbata oficial sin sujeta corbata.
  - Pantalón gris claro sin vueltas.
  - Calcetines azul oscuro o negro normales y zapatillas negras para el tatami.
  - Árbitros y Jueces femeninos pueden llevar horquillas/pinzas.

### **CONTENDIENTES**

1. Los contendientes deben llevar un kárate-gi blanco sin franjas, ribetes ni bordados. Se debe llevar el emblema o bandera del país, en la parte izquierda del pecho y no excediendo una superficie total de 12cm por 8cm (ver Apéndice 9). En el kárate-gi sólo puede aparecer la marca del fabricante. Además se llevará un dorsal identificativo suministrado por la Comisión de Organización. Un contendiente debe llevar un cinturón rojo y el otro uno azul.

Los cinturones deben tener una anchura de unos 5cm y tener la longitud suficiente como para que sobren 15cm a cada lado del nudo. Los cinturones deben ser de color rojo o azul liso, sin bordado alguno o marcas que no sean la marca del fabricante.

2. No obstante lo citado en el párrafo 1 anterior, el Comité Ejecutivo puede autorizar la exhibición de determinados anuncios o marcas de patrocinadores aprobados.
3. La chaqueta, al cogerse con el cinturón alrededor de la cintura, debe tener una longitud mínima tal que cubra las caderas y como máximo a tres cuartos de la longitud de muslo. Las competidoras deben llevar una camiseta normal blanca debajo de la chaqueta del kárate-gi.
4. La longitud máxima de las mangas debe ser tal que no sobrepase el doblez del puño, y la mínima no más corta que la mitad del antebrazo. Las mangas de la chaqueta no deben ir dobladas.
5. La longitud de los pantalones debe ser tal que cubra al menos los dos tercios de la pantorrilla y no cubra el tobillo. Los pantalones no deben ir doblados.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

6. Los competidores deben llevar el pelo limpio y cortado de forma que su longitud no perturbe la marcha de los combates. No está autorizado el Hachimaki (banda en la frente).

Si el Árbitro considera que un competidor tiene el pelo demasiado largo o sucio, puede descalificar a dicho competidor. Están prohibidas las pinzas para el pelo, así como cualquier pieza metálica. Están prohibidas cintas, abalorios y otros adornos. Se permite una cinta de goma discreta para sujetar el pelo.

7. Los competidores deben llevar las uñas cortas y no llevar objetos metálicos o de otra índole que puedan lesionar al oponente. El uso de aparatos metálicos de ortodoncia debe estar autorizado por el Árbitro y el Médico del Torneo. El competidor será plenamente responsable de cualquier lesión.

8. Son obligatorias las siguientes protecciones:

8.1. Las guantillas aprobadas por la WKF; un competidor las llevará de color rojo y el otro de color azul.

8.2. El protector bucal.

8.3. El protector corporal (para todos los competidores) y además el protector de pecho para las competidoras, aprobados por la WKF.

8.4. El protector de tibia aprobado por la WKF, un competidor las llevará de color rojo y el otro de color azul.

8.5. El protector de pie aprobado por la WKF, un competidor las llevará de color rojo y el otro de color azul.

8.6. Además de lo anterior, los cadetes utilizarán la máscara facial y el protector corporal aprobados por la WKF.

La coquilla es optativa, pero si se lleva debe ser del tipo aprobado por la WKF.

9. Están prohibidas las gafas. Los competidores pueden llevar lentillas blandas bajo su propio riesgo.

10. Está prohibida la utilización de artículos, prendas y equipo no autorizados.

11. Todos los elementos de protección deberán ser en su caso, del tipo o tipos homologados por la WKF.

12. Es obligación del Supervisor del Encuentro (Kansa) revisar antes de cada combate/encuentro que los competidores llevan el equipo homologado. (En el caso de Campeonatos Continentales, Internacionales o Nacionales el equipamiento aprobado por la WKF debe ser aceptado y no puede ser rechazado).

13. La utilización de vendajes, acolchados u otro tipo de apoyos debido a lesión debe estar aprobado por el Árbitro después de haber oído al Médico del Torneo.

### **ENTRENADORES**

1. El entrenador, durante todo el torneo, deberá vestir el chándal oficial de su Federación Nacional y llevar visible su identificación oficial.

### ***EXPLICACIÓN:***

*1. El competidor debe llevar un solo cinturón, el cual será rojo para AKA y azul para AO. Durante los combates no se deben llevar los cinturones de grado.*

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

*II. Los protectores bucales deben ajustar adecuadamente.*

*III. Si un competidor se presenta en el área de competición vestido inadecuadamente, no será descalificado inmediatamente, sino que se le dará un minuto para corregirlo.*

*IV. Si la Comisión de Arbitraje lo acuerda así, los Árbitros se podrán quitar la chaqueta.*

### **ARTÍCULO 3: ORGANIZACIÓN DE LAS COMPETICIONES DE KUMITE**

1. En un torneo de Kárate puede haber competición de Kumite y/o competición de Kata. La competición de Kumite se puede dividir a su vez en individual o por equipos. El individual se puede subdividir en Categorías de edad y peso. Las Categorías de peso se componen de encuentros. El término “encuentro” describe también las competiciones individuales que oponen a dos componentes de un equipo de Kumite.

2. Ningún competidor puede ser remplazado por otro en un encuentro individual.

3. Los competidores individuales o equipos que no se presenten al ser llamados serán descalificados (KIKEN) en la Categoría que corresponda. En encuentros por equipos la puntuación del encuentro que no tenga lugar será de 8-0 a favor del otro equipo.

4. Los equipos masculinos se compondrán de siete miembros de los cuales competirán cinco en cada eliminatoria. Los equipos femeninos se compondrán de cuatro miembros de los cuales competirán tres en cada eliminatoria.

5. Los competidores son todos miembros del equipo. No hay reservas fijos.

6. Antes de cada encuentro, un representante del equipo presentará en la mesa oficial un formulario oficial definiendo los nombres y el orden de combate de los miembros competidores del equipo. Los participantes seleccionados de entre los siete, o cuatro miembros del equipo, y el orden de combate se pueden cambiar en cada vuelta, siempre que el nuevo orden de combate se comunique antes; pero una vez comunicado, no se podrá cambiar hasta que la vuelta esté completada.

7. Un equipo será descalificado si uno de sus miembros o su entrenador cambia la composición del equipo o el orden de combate sin notificarlo por escrito antes de la eliminatoria de la que se trate.

8. En encuentros por equipos cuando un contendiente recibe Hansoku o Shikkaku, cualquier puntuación que tenga el contendiente descalificado será puesto a cero y se registrará un resultado de 8-0 a favor del otro equipo.

### ***EXPLICACIÓN:***

*I. Una “vuelta” es una fase específica en una competición que lleva a la obtención de los finalistas. En Kumite, una vuelta elimina el 50% de los competidores, contando los puestos libres como competidores. El concepto vuelta se puede aplicar también a las repescas. En el sistema de liguilla, una vuelta es cuando todos los competidores de la liguilla han combatido una vez.*

*II. La utilización de los nombres de los competidores causa problemas de pronunciación e identificación. Se deben asignar y utilizar números.*

*III. Al alinearse antes de un encuentro, un equipo debe presentar a los competidores que combatirán. Los competidores no combatientes en dicho encuentro y el entrenador no serán incluidos y se sentarán en una zona aparte designada a tal efecto.*

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

*IV. Para poder competir, los equipos masculinos deben presentar al menos tres competidores y los femeninos al menos dos. Un equipo con menos competidores de los requeridos será excluido del encuentro (Kiken).*

*V. El formulario de orden de combate puede ser presentado por el entrenador o por un competidor designado del equipo. Si es el entrenador, debe ser claramente identificable como tal, pues si no será rechazado. La lista debe incluir el nombre del país o club, el color del cinturón asignado al equipo para el encuentro y el orden de combate de los miembros del equipo. Se deben incluir los nombres de los competidores y su número de dorsal y el escrito debe ser firmado por el entrenador o por la persona nominada.*

*VI. Los entrenadores deben presentar su acreditación en la mesa oficial, junto con la de su competidor o las de su equipo. El entrenador debe permanecer sentado en su silla y no debe interferir de palabra ni de obra en el normal desarrollo del encuentro.*

*VII. Si debido a un error compiten los competidores erróneos, entonces el encuentro será declarado nulo independientemente del resultado. Para reducir este tipo de errores el ganador de cada encuentro debe confirmar la victoria a la mesa de control antes de abandonar el área de competición.*

### **ARTÍCULO 4: EL PANEL DE ARBITRAJE**

1. El Panel de Arbitraje para cada encuentro consistirá en un Árbitro (SHUSHIN), cuatro Jueces (FUKUSHIN) y un Supervisor del Encuentro (KANSA).

2. En un encuentro de Kumite, el Árbitro y los Jueces no deben tener la nacionalidad de ninguno de los participantes.

3. Además, para facilitar la operación de los encuentros, se nombrarán cronometradores, personal para controlar las puntuaciones, anunciadores y supervisores de la puntuación.

### **EXPLICACIÓN:**

*I. Al comenzar un encuentro de Kumite, el Árbitro estará situado en el borde exterior del área de competición. A la izquierda del Árbitro se situarán los Jueces 1 y 2 y a la derecha los Jueces 3 y 4.*

*II. Después del intercambio formal de saludos entre los competidores y el panel de arbitraje, el Árbitro dará un paso atrás, los Jueces y el Árbitro se girarán hacia dentro y se saludarán. Después todos ocuparán sus posiciones.*

*III. Cuando se cambian los Jueces, excepto el Supervisor del Encuentro, los Oficiales salientes se posicionarán como al comienzo del encuentro, se saludarán entre sí y a continuación abandonarán juntos el área.*

*IV. Cuando no cambia todo el Panel, el Juez entrante se dirige hacia el saliente, se saludan e intercambian posiciones.*

*V. En encuentros por equipos, siempre que el Panel completo posea las cualificaciones requeridas, se podrá rotar al Árbitro y a los Jueces entre cada encuentro*

### **ARTÍCULO 5: DURACIÓN DE LOS ENCUENTROS**

1. La duración de un encuentro de Kumite es de tres minutos para senior masculino, tanto individual como por equipos, y de cuatro minutos los encuentros individuales para medallas. Para

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

senior femenino los encuentros serán de dos minutos y de tres minutos los encuentros individuales para medallas. Los encuentros Sub 21 serán de tres minutos para la categoría masculina y de dos minutos para la categoría femenina (no se añadirán minutos para medallas). Para júnior y cadete la duración de los encuentros será de dos minutos (no se añadirán minutos para medallas).

2. El tiempo del encuentro comienza a contar cuando el Árbitro da la señal de empezar y se para cada vez que el Árbitro dice “YAME”.

3. El cronometrador hará sonar un gong, o timbre, claramente audible indicando que faltan 10 segundos o que ha finalizado el tiempo. La señal de finalización del tiempo marca el final del encuentro.

### **ARTÍCULO 6: PUNTUACIÓN**

1. Las puntuaciones son las siguientes:

- a) **IPPON** Tres puntos
- b) **WAZA-ARI** Dos puntos
- c) **YUKO** Un punto

2. Se concede puntuación cuando se realiza una técnica en una zona puntuable de acuerdo a los siguientes criterios:

- a) Buena forma
- b) Actitud deportiva
- c) Aplicación vigorosa
- d) Zanshin
- e) Tiempo apropiado
- f) Distancia correcta

3. **IPPON** se otorga por:

- a) Patadas Jodan.
- b) Cualquier técnica puntuable que se realice sobre un oponente caído.

4. **WAZA-ARI** se otorga por:

- a) Patadas Chudan.

5. **YUKO** se otorga por:

- a) Chudan o Jodan Tsuki.
- b) Jodan o Chudan Uchi.

6. Los ataques están limitados a las siguientes zonas:

- a) Cabeza
- b) Cara
- c) Cuello
- d) Abdomen
- e) Pecho
- f) Zona trasera
- g) Zona lateral (los costados)

7. Se considera válida una técnica eficaz realizada al mismo tiempo que se señala el final del encuentro. Una técnica, aunque sea eficaz, realizada después de una orden de suspender o parar el combate no será puntuada y sí podrá suponer una penalización para el infractor.

8. No se puntuará ninguna técnica, aunque sea correcta, que se realice cuando los dos contendientes están fuera del área de competición. Sin embargo, si uno de los contendientes

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

realiza una técnica eficaz mientras está todavía dentro del área de competición y antes de que el Árbitro diga “YAME”, dicha técnica será puntuada.

### **EXPLICACIÓN:**

Para marcar es necesario aplicar una técnica a una zona puntuable según lo definido en el punto 6 anterior. La técnica debe ser controlada adecuadamente con relación a la zona atacada y debe satisfacer los 6 criterios del punto 2 anterior.

<b>VOCABULARIO</b>	<b>CRITERIOS TÉCNICOS</b>
Ippon (3 puntos) se concede por:	1. Patadas Jodan. Jodan se define como cara, cabeza y cuello. 2. Cualquier técnica puntuable que se realice sobre un oponente que ha sido derribado, se ha caído o ha perdido el equilibrio de cualquier forma.
Waza-Ari (2 puntos) se concede por:	Patadas Chudan. Chudan se define como abdomen, pecho, zona trasera y zona lateral.
Yuko (1 punto) se concede por:	1. Cualquier golpe de puño (Tsuki) sobre cualquiera de las siete zonas puntuables. 2. Cualquier ataque (Uchi) sobre cualquiera de las siete zonas puntuables.

*I. Por razones de seguridad, están prohibidos, y recibirán advertencia o penalización, los derribos en los cuales el oponente es agarrado por debajo del cinturón, derribado sin ser sujetado o derribado de forma peligrosa, o cuando el punto de giro está situado por encima del nivel de la cadera. Las excepciones a esto son barridos convencionales, que no requieren que el oponente sea sujetado mientras se ejecuta el barrido, tales como ashi-barai, ko uchi gari, kani waza etc. Después de un derribo el Árbitro dejará dos segundos para intentar una técnica puntuable.*

*II. Cuando un contendiente es derribado reglamentariamente, resbala, cae o pierde el equilibrio por sí mismo y es marcado por su oponente, se otorgará la puntuación de IPPON.*

*III. Una técnica con “Buena Forma” debe tener características que le confieran eficacia probable dentro del marco de los conceptos del Kárate tradicional.*

*IV. Actitud Deportiva es un componente de la buena forma y se refiere a una clara actitud no malintencionada de gran concentración durante la realización de la técnica puntuable.*

*V. Aplicación Vigorosa define la potencia y la velocidad de la técnica y el deseo palpable de que ésta tenga éxito.*

*VI. Zanshin es un criterio que se olvida a menudo al evaluar un punto. Es el estado de compromiso continuado en el cual el contendiente mantiene total concentración, observación y conciencia de la potencialidad del oponente para contraatacar. El contendiente no vuelve la cara durante la realización de la técnica, y continúa haciendo frente al oponente después de dicha realización.*

*VII. Buen Timing significa realizar una técnica cuando ésta tiene el mayor efecto potencial.*

*VIII. Distancia Correcta significa igualmente el desarrollar una técnica a la distancia precisa en la que ésta tiene el mayor efecto potencial. Por tanto, si la técnica se ejecuta sobre un oponente que se está alejando rápidamente, en ese caso se reduce el efecto potencial del golpe.*

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

*IX. **Distanciamiento** se refiere también al punto en el cual la técnica completada llega a su destino o cerca de éste. Se puede considerar que tienen distancia correcta un golpe de puño o una patada que se queda entre un toque superficial y 5 cm de la cara, cabeza o cuello. Sin embargo, técnicas Jodan que lleguen a una distancia de 5cm del objetivo y en los cuales el oponente no hace intento alguno de esquivar o bloqueo, deben ser puntuados, siempre que la técnica cumpla los otros criterios. En la competición Cadete y Júnior no se permite contacto alguno en cara, cabeza y cuello (ni en la máscara facial), salvo un contacto muy ligero (skin touch) para patadas Jodan, y la distancia para puntuar se incrementa a 10 cm.*

*X. Una técnica sin validez es una técnica sin validez - independientemente de dónde y cómo se ejecute. Una técnica a la cual le falta buena forma o no tiene suficiente potencia, no se puntuará.*

*XI. Podrán puntuarse técnicas que lleguen debajo del cinturón, siempre que sea por encima del pubis. El cuello, así como la garganta, son también zonas puntuables. Sin embargo, no se permite contacto con la garganta, aunque se pueda dar punto para una técnica adecuadamente controlada que no toque.*

*XII. Podrán puntuarse técnicas a los omóplatos. La parte no puntuable de los hombros es la unión del hueso superior del brazo con omóplato y clavícula.*

*XIII. La señal de fin de tiempo marca el fin de las posibilidades de puntuar en el combate, aunque el Árbitro, inadvertidamente, no pare el combate inmediatamente. Dicha señal de fin de tiempo no quiere decir sin embargo que no se puedan imponer penalizaciones. Estas pueden ser impuestas por el Panel de Arbitraje mientras los contendientes no hayan abandonado el área de competición, después de haber acabado el combate. A partir de este momento también se pueden imponer penalizaciones, pero ya solo por parte de la Comisión de Arbitraje o la Comisión Disciplinaria y Legal.*

*XIV. Si dos contendientes se golpean el uno al otro simultáneamente, y no se cumple el criterio de puntuación de Buen Timing, la decisión correcta es no dar punto. Sin embargo ambos contendientes pueden recibir puntos si tienen dos banderas a favor, y los puntos han ocurrido antes de "Yame" - y de la señal de tiempo.*

*XV. Si un contendiente marca con más de una técnica consecutiva antes de que el encuentro se haya detenido, a dicho contendiente se le otorgará la técnica válida más alta de las marcadas. Independientemente de la secuencia ocurrida. Ejemplo: Si una patada sigue a un golpe de puño, se marcará la patada aun cuando el golpe de puño haya precedido a la patada, dado que la patada puntúa más.*

### **ARTÍCULO 7: CRITERIOS PARA LA DECISIÓN**

El resultado de un encuentro queda definido cuando un contendiente obtiene una ventaja de ocho puntos, o al transcurrir el tiempo del encuentro cuando tenga el mayor número de puntos, o por decisión (HANTEI), o cuando el oponente reciba HANSOKU, SHIKKAKU O KIKEN.

1. En un encuentro individual no puede haber empate. Tan solo en la competición por equipos, cuando un encuentro finaliza con las puntuaciones igualadas, o sin puntuaciones, el Árbitro anunciará un empate (HIKIWAKE).

2. En encuentros individuales, en caso de que al final del tiempo nadie haya puntuado, o de que las puntuaciones sean iguales, la decisión se tomará por votación final de los cuatro Jueces y el Árbitro. Es obligatoria una decisión a favor de uno u otro competidor, y ésta se tomará basándose en lo siguiente:

- a) La actitud, el espíritu de combate y la fuerza exhibidos por los contendientes.
- b) La superioridad de las técnicas y tácticas desplegadas.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

c) Cual de los contendientes ha iniciado la mayoría de las acciones.

3. El equipo ganador es aquel que obtenga más victorias. En caso de que ambos equipos tengan el mismo número de victorias, entonces el equipo vencedor será aquel que tenga más puntos, sumando los obtenidos tanto en los encuentros perdidos como ganados. La máxima *diferencia* de puntos que se registrará en un encuentro será de ocho.

4. Si los dos equipos tienen el mismo número de victorias y puntos, entonces se celebrará un encuentro decisivo. Cada equipo podrá nominar a cualquiera de sus componentes, independientemente de que la persona elegida haya combatido en un encuentro previo entre los dos equipos. Si el encuentro decisivo no produce un ganador por mayor número de puntos, dicho encuentro se decidirá por HANTEI por el mismo procedimiento que en encuentros individuales. El resultado del HANTEI para el encuentro decisivo determinará el resultado del encuentro entre los equipos.

5. En el caso de encuentros por equipos, cuando un equipo obtenga victorias suficientes en los encuentros u obtenga suficientes puntos como para resultar vencedor, se dará por finalizado el encuentro y no habrá más combates.

### ***EXPLICACIÓN:***

*1. Al decidir el resultado de un encuentro por votación (HANTEI) al final de un encuentro inconcluso, el Árbitro se dirigirá al perímetro del área de competición y pedirá "HANTEI", seguido de un pitido de dos tonos del silbato. Los Jueces indicarán sus opiniones por medio de sus banderas y simultáneamente el Árbitro señalará su voto con el brazo. El Árbitro dará entonces un silbato corto, volverá a su posición original, anunciará la decisión e indicará el ganador de la forma usual.*

### **ARTÍCULO 8: COMPORTAMIENTO PROHIBIDO**

*Hay dos categorías de comportamiento prohibido, Categoría 1 y Categoría 2.*

#### **CATEGORÍA 1.**

1. *Técnicas* que hacen contacto excesivo, teniendo en cuenta el área puntuable atacada, y técnicas que contactan la garganta.
2. Ataques a brazos o piernas, a la ingle, a las articulaciones, o al empeine.
3. Ataques a la cara con técnicas de mano abierta.
4. Técnicas de derribo peligrosas o prohibidas.

#### **CATEGORÍA 2.**

1. Simular o exagerar una lesión.
2. Salidas del área de competición (JOGAI) no debidas al oponente.
3. Ponerse a uno mismo en peligro, con un comportamiento que expone a ser lesionado por el contrario, o no tomar las medidas de autoprotección adecuadas (MUBOBI).
4. Evitar el combate con el fin de que el oponente no tenga la oportunidad de marcar.
5. Pasividad-no intentar entrar en combate
6. Agarrar o empujar, o permanecer pegados el uno al otro, sin intentar el derribo u otra técnica.
7. Técnicas que por su naturaleza no puedan ser controladas en lo que se refiere a la seguridad del oponente y ataques peligrosos e incontrolados.
8. Ataques simulados con la cabeza, las rodillas o los codos.
9. Hablar o provocar al oponente, no obedecer las órdenes del Árbitro, comportamiento descortés hacia los Árbitros u otras faltas de comportamiento.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **EXPLICACIÓN:**

*I. La competición de Kárate es un deporte, y por esa razón están prohibidas las técnicas más peligrosas y todas las técnicas deben ser controladas. Los competidores entrenados pueden absorber golpes relativamente potentes en áreas musculadas tales como el abdomen, pero la cabeza, la cara, el cuello, la ingle y las articulaciones siguen siendo particularmente susceptibles a las lesiones. Por tanto cualquier técnica que cause lesión debe ser penalizada a menos que haya sido causada por el receptor. Los contendientes deben realizar todas las técnicas con control y buena forma. Si esto no es así, independientemente de la técnica mal utilizada, debe darse un aviso o una penalización. Debe tenerse especial cuidado en la competición Cadete y Júnior.*

*II. CONTACTO A LA CARA — SENIORS: En Senior, está permitido el contacto con “toque” ligero, controlado, que no cause lesión a la cara, a la cabeza y al cuello, pero no a la garganta. Cuando el Árbitro considere que el contacto ha sido demasiado fuerte, pero que no disminuye la capacidad del competidor para ganar, podrá dar una advertencia (CHUKOKU). Un segundo contacto bajo las mismas circunstancias resultará en KEIKOKU. Una nueva violación supondrá HANSOKU CHUI. Cualquier contacto adicional, aunque no sea lo suficientemente fuerte como para reducir las posibilidades del oponente para ganar, supondrá HANSOKU.*

*III. CONTACTO A LA CARA — CADETES Y JÚNIOR: Para competidores Cadete y Júnior no está permitido el contacto a cara, cabeza ni cuello (incluyendo la máscara facial) con técnicas de mano. Se penalizará cualquier contacto, sin importar lo ligero que este sea, como en el párrafo II anterior, a menos que sea causado por el receptor (MUBOBI). Las patadas Jodan podrán hacer un ligerísimo contacto (skin touch) y ser puntuables. El contacto superior al skin touch recibirá una advertencia o penalización, a menos que sea causado por el receptor (MUBOBI).*

*IV. El Árbitro no debe perder de vista al competidor lesionado. Una pequeña espera en el enjuiciamiento permite que aparezcan síntomas de la lesión tales como la hemorragia nasal. La observación revelará también cualquier esfuerzo de los contendientes por agravar lesiones leves para obtener ventaja táctica. Ejemplos de esto son soplar violentamente por una nariz lesionada, o frotarse la cara con fuerza.*

*V. Lesiones preexistentes pueden causar síntomas desproporcionados al nivel de contacto producido, y los Árbitros deben tener esto en cuenta al considerar las penalizaciones por aparente excesivo contacto. Por ejemplo, lo que parece un contacto relativamente ligero podría resultar en que el competidor no esté en condiciones de continuar a causa del efecto acumulado a una lesión producida en un combate previo. Antes del comienzo de un encuentro o un combate, el Tatami Manager debe examinar las tarjetas médicas y asegurarse de que los contendientes están en condiciones de combatir. El Árbitro debe estar también informado si un contendiente ha sido tratado previamente por lesión.*

*VI. Serán inmediatamente penalizados los contendientes que exageren su reacción a contactos ligeros, como sujetarse la cara o caer innecesariamente, con la intención de que el Árbitro penalice a su oponente.*

*VII. Simular una lesión inexistente es una grave infracción del reglamento. Al competidor que simula una lesión se le debe dar SHIKKAKU, es decir, cuando hechos como caer y rodar por el suelo no pueden considerarse el motivo de lesiones proporcionadas a dicho hecho en opinión de un médico neutral.*

*VIII. Exagerar el efecto de una lesión real es menos grave pero aun así es considerado como comportamiento inaceptable y por tanto la primera exageración recibirá al menos una penalización de HANSOKU CHUI. Exageraciones más graves, tales como tambalearse, caer al*

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

suelo, levantarse y caerse de nuevo, etc., podrán recibir directamente HANSOKU dependiendo de la gravedad de la falta.

IX. Los competidores que reciban SHIKKAKU por simular una lesión deben ser apartados del área de competición y puestos directamente a disposición de la Comisión Médica de la WKF, la cual realizará inmediatamente un examen al competidor. La Comisión Médica enviará su informe a la Comisión de Arbitraje antes de la finalización de los Campeonatos. Los competidores que simulan lesión deben ser severamente penalizados, incluyendo la suspensión de por vida por infracciones reincidentes.

X. La garganta es especialmente vulnerable, e incluso el más ligero contacto debe ser advertido o penalizado, a menos que sea causado por una falta del receptor.

XI. Las técnicas de derribo se dividen en dos tipos. Las técnicas de kárate “convencionales” de barrido de piernas tales como ashi barai, ko uchi gari, etc., donde el oponente es desequilibrado o derribado sin ser agarrado previamente, y aquellos derribos que para su ejecución requieren que el oponente sea agarrado o sujetado. El punto de giro del derribo no debe estar por encima del nivel del cinturón del que derriba, y el oponente debe ser sujetado de manera que caiga de forma segura.

Están expresamente prohibidos derribos por encima de los hombros tales como seoi nage, kata guruma etc., al igual que los derribos llamados de “sacrificio”, tales como tomoe nage, sumi gaeshi, etc. También está prohibido agarrar al oponente por debajo de la cintura y levantarlo y tirarlo, o agacharse y tirarlo de las piernas hacia arriba. Si un contendiente es lesionado como consecuencia de una técnica de derribo, los Jueces decidirán si hay que penalizar.

XII. Están prohibidas las técnicas de mano abierta a la cara por el peligro que tienen para la visión del oponente.

XIII. JOGAI se produce cuando un pie, o cualquier otra parte del cuerpo de un contendiente toca la parte exterior del área de competición. Una excepción a esto es cuando el contendiente es físicamente empujado o lanzado fuera del área por el oponente. Como nota, el primer Jogai se debe dar una advertencia. La definición de Jogai pasa a ser “salidas no causadas por el oponente” y no “salidas repetidas”.

XIV. A un contendiente que realice una técnica puntuable y después se salga del área antes de que el Árbitro diga “YAME” se le dará el valor del punto y no se dará Jogai. Si el intento no puntúa, esa salida se registrará como Jogai.

XV. Si AO sale justo después de que AKA puntúe con un ataque válido, entonces se producirá “YAME” inmediatamente antes del punto y no se registrará la salida de AO. Si AO se sale, o se ha salido al puntuar AKA (con AKA dentro del área) entonces se darán tanto el punto de AKA como la penalización a AO por Jogai.

XVI. Es importante entender que “Evitar el Combate” se refiere a una situación donde un competidor pierde tiempo para que su oponente no tenga la oportunidad de marcarle. El contendiente que retroceda constantemente sin hacer frente al contrario, que trabe o que abandone el área, no dando a éste la oportunidad de marcar, debe ser advertido o penalizado. Esto ocurre frecuentemente durante los últimos segundos de un combate. Si la infracción ocurre cuando quedan diez o más segundos de combate, y el contendiente no tiene una advertencia previa de C2, el Árbitro advertirá al infractor imponiendo CHUKOKU. Si ha habido previamente una o más infracciones de Categoría 2, se impondrá KEIKOKU. Sin embargo, si quedan menos de diez segundos de combate, el Árbitro impondrá directamente HANSOKU CHUI al infractor (tanto si ha habido previamente o no un KEIKOKU de la Categoría 2). Si ha habido previamente un HANSOKU CHUI de la Categoría 2 el Árbitro penalizará al infractor con HANSOKU y otorgará el encuentro al oponente. No obstante, el Árbitro debe asegurarse de que el

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

*comportamiento del competidor no es una técnica defensiva debida a que su oponente está actuando de forma temeraria o peligrosa, en cuyo caso el atacante debería ser advertido o penalizado.*

*XVII. Pasividad se refiere a situaciones en las que uno o los dos contendientes no intentan intercambiar técnicas durante un cierto tiempo.*

*XVIII. Un ejemplo de MUBOBI es el caso en que un contendiente realiza un ataque sin tener en cuenta su propia seguridad personal. Algunos contendientes se lanzan contra su oponente de forma que son incapaces de bloquear una contra. Estos ataques abiertos son un ejemplo de Mubobi y no pueden ser puntuados. Algunos competidores, de forma táctico/teatral, se dan la vuelta rápidamente para intentar exhibir su superioridad y hacer ver que han puntuado. El propósito de darse la vuelta es atraer la atención del Árbitro hacia su técnica. Esto es otro caso claro de Mubobi. Si el infractor recibe contacto excesivo y/o sufre una lesión, el Árbitro dará una advertencia o penalización de Categoría 2 y no penalizará al oponente.*

*XIX. Cualquier comportamiento descortés de un miembro de una delegación oficial puede llevar a la descalificación del torneo de un competidor, de todo el equipo, o de la delegación.*

### **ARTÍCULO 9: ADVERTENCIAS & PENALIZACIONES**

**CHUKOKU:** CHUKOKU se impone por la primera vez de una infracción menor para la categoría aplicable.

**KEIKOKU:** Es una advertencia impuesta por la segunda infracción menor de la misma categoría, o por infracciones no lo suficientemente graves como para merecer HANSOKU-CHUI.

**HANSOKU-CHUI:** Es una advertencia de descalificación, y se impone normalmente por infracciones para las cuales se ha dado previamente KEIKOKU en ese encuentro. También se puede imponer directamente por infracciones graves que no merezcan HANSOKU.

**HANSOKU:** Es la descalificación como consecuencia de una infracción muy grave o cuando ya se ha dado un HANSOKU CHUI. En encuentros por equipos, la puntuación del competidor penalizado se pondrá a cero y la del otro competidor en ocho puntos.

**SHIKKAKU:** Supone la descalificación del torneo, competición o encuentro. Para definir el límite de SHIKKAKU debe consultarse a la Comisión de Arbitraje. SHIKKAKU debe darse cuando un contendiente actúa malintencionadamente, no obedece las órdenes del Árbitro o cuando comete un acto que daña al prestigio y al honor del kárate-do, o por otras acciones que violen las reglas y el espíritu del torneo. En encuentros por equipos, la puntuación del competidor penalizado se pondrá a cero y la del otro competidor en ocho puntos.

### **EXPLICACIÓN:**

*I. Hay tres grados de advertencia: CHUKOKU, KEIKOKU y HANSOKU CHUI. Una advertencia sirve para que un contendiente sepa que ha violado las reglas de competición, pero sin imponerle una penalización inmediata.*

*II. Hay dos grados de penalizaciones: HANSOKU y SHIKKAKU; ambos causan la descalificación del contendiente (i) del combate o (ii) del torneo, con una posible suspensión para competir durante un periodo adicional de tiempo.*

*III. Las advertencias de Categoría 1 y Categoría 2 no son acumulables entre sí.*

*IV. Una advertencia se puede imponer directamente por una infracción al reglamento, pero una vez dada, la reincidencia en esa Categoría de infracción debe ir acompañada de un aumento en*

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

*la gravedad de la advertencia o de la penalización impuesta. Por ejemplo, no es posible dar una advertencia por contacto excesivo y después dar una advertencia del mismo grado por un segundo contacto excesivo.*

*V. CHOKOKU se impone normalmente por la primera instancia de una violación que no ha disminuido el potencial del contendiente para ganar debido a la falta del oponente.*

*VI. KEIKOKU se impone normalmente cuando el potencial del contendiente para ganar (en opinión de los Jueces) se ha reducido ligeramente debido a la falta del oponente.*

*VII. Un HANSOKU CHUI se puede imponer directamente o después de una advertencia o un KEIKOKU y se utiliza cuando el potencial del contendiente para ganar (en opinión de los Jueces) se ha reducido sensiblemente debido a la falta del oponente.*

*VIII. Un HANSOKU se impone por la acumulación de faltas pero se puede imponer también directamente por infracciones graves al reglamento. Se utiliza cuando (en opinión de los Jueces) el potencial del contendiente para ganar se ha reducido virtualmente a cero debido a la falta del oponente.*

*IX. Cualquier competidor que reciba HANSOKU por causar lesión, y que en opinión de los Jueces y el Tatami Manager haya actuado sin precaución o peligrosamente, o que se considere que no reúne las capacidades necesarias para la competición WKF, será enviado a la Comisión de Arbitraje, la cual decidirá si dicho competidor debe ser suspendido para el resto de la competición y/o para competiciones posteriores.*

*X. Un SHIKKAKU se puede imponer directamente, sin avisos de ningún tipo. El competidor no necesita hacer nada para merecerlo; es suficiente que el entrenador o los miembros no combatientes de la delegación del contendiente se comporten de forma que dañen el prestigio y el honor del kárate-do. Si el Árbitro cree que un contendiente ha actuado malintencionadamente, independientemente de que haya causado o no lesión física, entonces SHIKKAKU, y no HANSOKU, es la penalización correcta.*

*XI. SHIKKAKU se debe anunciar públicamente.*

### **ARTÍCULO 10: LESIONES Y ACCIDENTES EN LA COMPETICIÓN**

1. KIKEN es la decisión dada cuando un contendiente o contendientes no se presentan al ser llamados, no pueden continuar, abandonan el combate o son retirados por orden del Árbitro. Las razones del abandono pueden incluir la lesión no atribuible a las acciones del oponente.
2. Si dos contendientes se lesionan el uno al otro, o sufren los efectos de lesiones previas, y el médico del torneo les declara incapaces de continuar, el combate será otorgado a quien tenga más puntos en ese momento. En encuentros individuales, si ambos tienen los mismos puntos, entonces la decisión se dará por HANTEI. En encuentros por equipos el Árbitro anunciará un empate (HIKIWAKE). En el caso de que esto ocurra durante un encuentro extra para decidir un Encuentro de Equipo, entonces un voto (HANTEI) determinará el resultado.
3. Un competidor lesionado que haya sido declarado incapaz de continuar por el médico del torneo no puede volver a competir en dicho torneo.
4. Un competidor lesionado que gane un combate por descalificación por lesión no podrá seguir compitiendo sin permiso del médico. Si está lesionado, podrá ganar un segundo combate por descalificación, pero será retirado inmediatamente de la competición de Kumite en dicho torneo.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

5. Cuando un contendiente se lesiona, el Árbitro debe parar el combate y simultáneamente llamar al médico, el cual está únicamente autorizado a diagnosticar y tratar la lesión.
6. A un competidor lesionado durante un combate que precise tratamiento médico se le darán tres minutos para recibir dicho tratamiento. Si el tratamiento no se ha completado dentro de dicho tiempo, el Árbitro decidirá si el competidor no está en condiciones para combatir (Artículo 13, Párrafo 9d), o si se le debe dar más tiempo para el tratamiento.
7. Cualquier competidor que caiga, sea derribado, o noqueado, y no recupere totalmente su posición en diez segundos, será considerado que no está en condiciones de seguir combatiendo y será retirado automáticamente de todos los eventos de Kumite del torneo. Cuando un competidor caiga, sea derribado o noqueado y no recobre inmediatamente la posición erguida, el Árbitro señalará con el silbato al cronometrador para empezar la cuenta de 10 segundos, levantando el brazo, y al mismo tiempo llamará al médico de acuerdo con el punto 5 anterior. El cronometrador parará el conteo cuando el Árbitro levante su brazo. En todos los casos en los que se haya comenzado el conteo de los 10 segundos se llamará al doctor para que examine al competidor. Para los incidentes que caigan dentro de esta regla de los 10 segundos, el contendiente podrá ser examinado en el tatami.

### **EXPLICACIÓN:**

- I. Cuando el médico considera que un competidor no está en condiciones, se debe hacer la anotación correspondiente en la tarjeta del competidor. Se debe dejar claro a otros Paneles de Arbitraje cuál es el grado de incapacidad.*
- II. Un contendiente puede ganar por descalificación del oponente por la acumulación de infracciones menores de Categoría 1. Puede ocurrir que el ganador no haya sufrido lesiones significativas. Una segunda victoria por los mismos motivos llevará a la retirada, aún cuando el competidor esté en condiciones físicas de continuar.*
- III. Cuando un contendiente esté lesionado y precise tratamiento médico, el Árbitro deberá llamar al médico levantando el brazo, haciendo sonar su silbato y llamando “doctor”.*
- IV. Caso de que pueda hacerlo físicamente, el contendiente lesionado debe salir del área para ser tratado por el doctor. V. El médico está obligado a hacer recomendaciones de seguridad sólo en lo referente al tratamiento médico adecuado de un competidor lesionado.*
- V. Al aplicar la regla de los “Diez segundos” el tiempo será contado por un cronometrador nombrado específicamente para este fin. A los siete segundos debe sonar una advertencia de aviso, seguida de la campanada final a los diez segundos. El cronometrador sólo pondrá el reloj en marcha a la señal del Árbitro, y lo parará cuando el competidor esté totalmente erguido y el Árbitro levante su brazo.*
- VI. Los Jueces decidirán si dan KIKEN, HANSOKU o SHIKKAKU según sea el caso.*
- VII. En encuentros por equipos, si un miembro del equipo recibe KIKEN, o es descalificado (HANSOKU o SHIKKAKU), su puntuación se pondrá a cero y la del oponente en ocho puntos.*

### **ARTÍCULO 11: PROTESTA OFICIAL**

1. Nadie puede protestar sobre un juicio a los miembros del Panel de Arbitraje.
2. Si un arbitraje puede haber infringido el reglamento, el Presidente de la federación o el representante oficial son los únicos autorizados para presentar una protesta.
3. La protesta se realizará en la forma de informe escrito presentado inmediatamente después del encuentro en el que se generó la protesta (la única excepción a esto es cuando la protesta se refiere a una falta administrativa. El Tatami Manager debe ser informado inmediatamente después de detectarse dicha falta).
4. La protesta debe ser presentada a un representante del Jurado de Apelación. En su debido momento dicho Jurado revisará las circunstancias que produjeron la protesta. Habiendo

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

tenido en cuenta todos los hechos disponibles, emitirá un informe, y podrá tomar las acciones que considere oportunas.

5. Cualquier protesta que se refiera a la aplicación del reglamento debe realizarse de acuerdo al procedimiento definido por el Comité Ejecutivo de la WKF (EC). Debe ser presentada por escrito y firmada por el representante oficial del equipo o competidor(es).
6. El reclamante debe depositar la cantidad económica establecida por el WKF EC, que junto con la protesta, deben ser entregadas a un representante del Jurado de Apelación.

### **7. Composición del Panel de Apelación**

El Jurado de Apelación está compuesto por tres Árbitros senior nombrados por la Comisión de Arbitraje. No podrá haber dos miembros de una misma Federación Nacional. La Comisión de Arbitraje nombrará también tres miembros adicionales numerados del 1 al 3 que reemplazarán de forma automática a cualquiera de los tres miembros originales del Jurado de Apelación cuando estos tengan un conflicto de interés, cuando el miembro del Jurado tenga la misma nacionalidad o alguna relación familiar sanguínea o legal con alguna de las partes implicadas en el incidente de que se trate, incluyendo a todos los miembros del Panel de Arbitraje relacionados con el incidente bajo protesta.

### **8. Proceso de Evaluación de Apelaciones**

La parte que protesta es responsable de convenir al Jurado de Apelación y depositar la suma establecida ante el tesorero. Una vez convenido, el Jurado de Apelación realizará las averiguaciones e investigaciones que considere oportunas para sustanciar los méritos de la protesta. Cada uno de los tres miembros está obligado a dar su veredicto sobre la validez de la protesta. No es posible abstenerse.

### **9. Protestas rechazadas**

Si se encuentra que una protesta es infundada, el Jurado de Apelación nombrará a uno de sus miembros para que notifique verbalmente al reclamante que su protesta ha sido rechazada, marcará el documento original con la palabra “RECHAZADA” y se firmará por cada uno de los miembros del Jurado de Apelación, antes de dar la protesta al tesorero, que a su vez se la dará al Secretario General.

### **10. Protestas Aceptadas**

Si una protesta es aceptada, el Jurado de Apelación contactará con la Comisión de Organización (OC) y con la Comisión de Arbitraje (RC) para tomar las medidas prácticas posibles para remediar la situación, tales como:

- Cambiar decisiones previas que infringen el Reglamento
- Anular los resultados de los encuentros afectados en la pool desde el incidente
- Repetir los encuentros afectados por el incidente
- Recomendar al RC que se considere la sanción de los Árbitros implicados

El Jurado de Apelación tiene la responsabilidad de tomar las medidas adecuadas para no perturbar de forma significativa el programa del evento. Rehacer el proceso de eliminatorias es la última opción que debe tomarse.

El Jurado de Apelación nombrará a uno de sus miembros para que notifique verbalmente al reclamante que su protesta ha sido aceptada, marcará el documento original con la palabra “ACEPTADA” y se firmará por cada uno de los miembros del Jurado de Apelación, antes de dar la protesta al tesorero, quien le devolverá la cantidad depositada al reclamante, y que a su vez se la dará al Secretario General.

# **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

## **11. Informe de Incidente**

Después de ocuparse del incidente tal como se ha descrito antes, el Jurado de Apelación se reunirá y hará un informe sencillo, describiendo sus hallazgos y estableciendo las razones para aceptar o rechazar la protesta. El informe debe ser firmado por los tres miembros del Jurado de Apelación y ser entregado al Secretario General.

## **12. Poderes y Limitaciones**

La decisión del Jurado de Apelación es final, y sólo puede ser cambiada por decisión del Comité Ejecutivo.

El Jurado de Apelación no impondrá sanciones o penalizaciones. Su función es juzgar protestas e instar al RC y al OC a tomar las medidas correctoras para rectificar las acciones arbitrales que hayan infringido el Reglamento.

### ***EXPLICACIÓN:***

- I. La protesta debe incluir los nombres de los contendientes, de los Jueces actuantes, y los **detalles precisos de qué es de lo que se protesta**. No se aceptarán como protesta válida quejas generales sobre normas generales. Es al reclamante a quien corresponde probar la validez de la protesta.*
- II. La protesta será revisada por el Jurado de Apelación y como parte de esta revisión el Jurado estudiará la evidencia proporcionada en apoyo de la protesta. El Jurado podrá estudiar también videos oficiales y preguntar a Oficiales en un esfuerzo por examinar de forma objetiva la validez de la protesta.*
- III. Si el Jurado de Apelación considera que la protesta es válida, se tomarán las acciones oportunas. También se tomarán las medidas necesarias para que no vuelva a ocurrir en competiciones futuras. La Tesorería devolverá el depósito pagado.*
- IV. Si el Jurado de Apelación considera que la protesta no es válida, ésta será rechazada el depósito se quedará en posesión de la WKF.*
- V. No se demorarán los combates subsiguientes, aún cuando se esté preparando una protesta oficial. Es la responsabilidad del Supervisor del Encuentro asegurar que el combate ha sido conducido de acuerdo con los reglamentos de competición.*
- VI. En el caso de una falta administrativa en el transcurso de un encuentro, el entrenador puede notificarlo directamente al Tatami Manager. A su vez, el Tatami Manager se lo notificará al Árbitro.*

### **ARTÍCULO 12: PODERES Y DEBERES**

#### **COMISIÓN DE ARBITRAJE**

Los poderes y deberes de la Comisión de Arbitraje serán los siguientes:

1. Asegurar la correcta preparación de cada torneo en coordinación con la Comisión de Organización, en lo referente a la disposición del área de competición, la provisión y el despliegue de todo el equipo y las instalaciones necesarias, operación y supervisión de los encuentros, medidas de seguridad, etc.
2. Nombrar y desplegar a los Tatami Managers (Jefe de Árbitros) en sus áreas respectivas y emprender las acciones oportunas según se desprenda de los informes de los Tatami Managers.
3. Supervisar y coordinar el comportamiento general de los Árbitros.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

4. Nombrar oficiales sustitutos allí donde sea necesario.
5. Dar la decisión final en materias de naturaleza técnica que puedan presentarse durante un encuentro y las cuales no estén estipuladas en el reglamento.

### **TATAMI MANAGERS**

Los poderes y deberes del Tatami Manager serán los siguientes:

1. Delegar en, nombrar y supervisar a Árbitros y Jueces, para todos los encuentros en áreas bajo su control.
2. Vigilar el comportamiento de Árbitros y Jueces en sus áreas, y asegurarse de que los oficiales nombrados son capaces de realizar las tareas que les han sido asignadas.
3. Ordenar al Árbitro parar el combate cuando el Supervisor del Encuentro señala una infracción al reglamento de competición.
4. Preparar un informe diario por escrito sobre el comportamiento de cada oficial bajo su supervisión, junto con las recomendaciones que pueda tener para la Comisión de Arbitraje.

### **ÁRBITROS**

Los poderes del Árbitro serán los siguientes:

1. El Árbitro (“SHUSHIN”) dirigirá los encuentros, anunciando el comienzo, la suspensión y el final de los mismos.
2. Otorgar puntos basándose en la decisión de los Jueces.
3. Detener el encuentro cuando en la opinión del Árbitro ha habido un punto, se ha cometido una falta, o para garantizar la seguridad de los contendientes.
4. Solicitar la confirmación de los jueces en casos donde en opinión del árbitro haya motivos para que los jueces reevalúen su opinión de advertencia o penalización.
5. Explicar al Tatami Manager, a la Comisión de Arbitraje, o al Jurado de Apelación, en caso de ser necesario, las bases de una determinada decisión.
6. Imponer penalizaciones y dar advertencias.
7. Obtener la(s) opinión(es) de los Jueces y actuar en base a ellas.
8. Anunciar y comenzar extensiones o un encuentro extra cuando se requiera en encuentros de equipo.
9. Realizar votaciones de los Jueces, incluyendo su propio voto (Hantei) y anunciar el resultado.
10. Resolver empates
11. Anunciar al ganador.
12. La autoridad del Árbitro no está únicamente limitada al área de competición, sino también al perímetro inmediato de ésta.
13. El Árbitro dará todas las órdenes y hará todos los anuncios.

### **JUECES**

Los poderes de los Jueces (FUKUSHIN) serán los siguientes:

1. Señalar puntos, advertencias y penalizaciones.
  2. Ejercer su derecho de voto en todas las decisiones a tomar.
- Los Jueces deberán observar cuidadosamente las acciones de los contendientes y señalar al Árbitro su opinión en los siguientes casos:
- a) Cuando vean que se ha marcado un punto.
  - b) Cuando un contendiente haya cometido un acto y/o una técnica prohibidos.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

- c) Cuando adviertan una lesión, una indisposición o la falta de capacidad de un contendiente para continuar.
- d) Cuando uno de los contendientes, o ambos, se hayan salido del área de competición (JOGAI).
- e) En otros casos en los que consideren necesario llamar la atención del Árbitro.

### **SUPERVISORES DEL ENCUENTRO**

El Supervisor del Encuentro (KANSA) ayudará al Tatami Manager a supervisar el desarrollo de los encuentros. En caso de que las decisiones del Árbitro y/o los Jueces no estén de acuerdo con el reglamento de competición, el Supervisor del Encuentro levantará inmediatamente la bandera roja, y hará sonar su silbato. El Tatami Manager indicará al Árbitro que pare el combate o encuentro y corrija la irregularidad. Los registros del encuentro serán oficiales una vez aprobados por el Supervisor del Encuentro. Revisará antes de cada encuentro que el equipamiento de los competidores sea del tipo homologado.

### **SUPERVISORES DE LA PUNTUACIÓN**

El Supervisor de la puntuación guardará un registro separado de los puntos concedidos por el Árbitro y al mismo tiempo vigilará a los cronometradores y a los encargados de la puntuación.

### **EXPLICACIÓN:**

- I. Cuando dos o más Jueces den la misma señal, o indiquen punto para el mismo competidor, el Árbitro parará el combate y dará la decisión correspondiente. En caso de que el Árbitro no pare el combate, el Supervisor del Encuentro levantará la bandera roja o la señal y hará sonar su silbato.*
- II. Cuando dos o más Jueces dan la misma señal, o indican punto para el mismo competidor, el Árbitro parará el combate y dará la decisión correspondiente. En caso de que el Árbitro no pare el combate, el Supervisor del Encuentro levantará la bandera roja o la señal y hará sonar su silbato.*
- III. Cuando el Árbitro decida parar el encuentro por una causa distinta a una señal dada por dos o más Jueces, dará "YAME" y usará la señal manual que corresponda. Entonces los Jueces señalarán sus opiniones y el Árbitro dará las decisiones en las que concuerden dos o más Jueces.*
- IV. En el caso de que dos-o más- Jueces indiquen un punto, una advertencia o una penalización para ambos contendientes, los dos recibirán su correspondiente punto, advertencia o penalización.*
- V. Si más de un Juez indica punto, advertencia o penalización para un contendiente y el punto, advertencia o penalización es diferente entre los Jueces, se aplicará el punto, advertencia o penalización más bajo caso de no haber mayoría para un determinado nivel de punto, advertencia o penalización.*
- VI. Si hay mayoría, aunque disidente, entre los Jueces para un nivel de punto, advertencia o penalización, la opinión mayoritaria primará sobre el principio de aplicar el nivel más bajo de punto, advertencia o penalización.*
- VII. En el caso de HANTEI los cuatro Jueces y el Árbitro tendrán un voto cada uno.*
- VIII. El papel del Supervisor del Encuentro es asegurar que el combate o encuentro se conduzca de acuerdo al reglamento de competición. No es un Juez más. No tiene voto ni autoridad alguna en cuestiones de enjuiciamiento tales como si la puntuación fue válida o hubo JOGAI. Su única responsabilidad es en cuestiones de procedimiento.*
- IX. En el caso de que el Árbitro no oiga la señal de fin del tiempo, el supervisor de puntuación hará sonar su silbato.*
- X. Al explicar las bases para la decisión después del encuentro, los Jueces hablarán con el Tatami Manager, la Comisión de Arbitraje o el Jurado de Apelación. No lo explicarán personalmente a nadie más.*

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **ARTÍCULO 13: COMIENZO, SUSPENSIÓN Y FINAL DE LOS ENCUENTROS**

1. En los Apéndices 1 y 2 se pueden ver los términos y los gestos que utilizarán el Árbitro y los Jueces durante los encuentros.
2. El Árbitro y los Jueces ocuparán sus posiciones y siguiendo a un intercambio de saludos entre los contendientes, el Árbitro anunciará “SHOBU HAJIME” y comenzará el combate.
3. El Árbitro parará el encuentro anunciando “YAME”. En caso de ser necesario, el Árbitro ordenará a los contendientes que vuelvan a sus posiciones originales (MOTO NO ICHI).
4. Cuando el Árbitro vuelve a su posición, los Jueces indicarán entonces su opinión por medio de una señal. En el caso de otorgar un punto, el Árbitro identificará al contendiente (AKA o AO), la zona atacada, y después dará el punto utilizando el gesto prescrito. El Árbitro a continuación recomenzará el encuentro diciendo “TSUZUKETE HAJIME”.
5. Cuando un contendiente haya obtenido una diferencia de ocho puntos durante un combate, el Árbitro dirá “YAME” y ordenará a los contendientes que vuelvan a sus posiciones de salida, haciendo él lo mismo. Entonces anunciará al ganador levantando la mano hacia el lado de éste y diciendo “AO (AKA) NO KACHI”. En este momento finaliza el encuentro.
6. Al acabar el tiempo, el contendiente con más puntos será declarado ganador, y el Árbitro lo indicará levantando una mano hacia el lado del ganador, diciendo “AO (AKA) NO KACHI”. En este momento finaliza el combate.
7. En el caso de empate a votos al final de un encuentro inconcluso, el Panel de Arbitraje (el Árbitro y los cuatro Jueces) decidirá el combate por HANTEI.
8. En las siguientes situaciones, el Árbitro anunciará “¡YAME!” y parará temporalmente el encuentro:
  - a. Cuando uno o los dos contendientes estén fuera del área de competición.
  - b. Cuando el Árbitro ordene a los contendientes ajustar su gi o su equipo de protección.
  - c. Cuando un contendiente ha infringido el reglamento.
  - d. Cuando el Árbitro considere que uno o ambos competidores no pueden continuar el combate debido a lesión, indisposición u otras causas. Después de oír la opinión del doctor del torneo, el Árbitro decidirá si continuar o no el encuentro.
  - e. Cuando un contendiente agarre a su oponente y no realice técnica inmediata alguna en dos segundos.
  - f. Cuando uno o los dos contendientes caiga o sea derribado y no se realice técnica efectiva alguna en dos segundos.
  - g. Cuando ambos contendientes se traben sin intentar técnica alguna durante dos segundos.
  - h. Cuando ambos competidores permanezcan pegados el uno al otro sin intentar un derribo o técnica alguna durante dos segundos.
  - i. Cuando ambos contendientes estén en el suelo después de una caída o un derribo y se enzarcen.
  - j. Cuando dos o más Jueces indiquen un punto o una falta para el mismo competidor.
  - k. Cuando en opinión del Árbitro se haya marcado un punto o se haya cometido una falta, o se deba parar el encuentro por motivos de seguridad.
  - l. Cuando sea requerido para ello por el Tatami Manager.

### ***EXPLICACIÓN:***

- I. Antes de comenzar un encuentro, el Árbitro llamará a los contendientes a sus líneas de salida. Si un contendiente entra en el área antes de tiempo, debe ser retirado de la misma. Los contendientes deben saludarse el uno al otro adecuadamente, una simple inclinación de la cabeza es descortés e insuficiente. El Árbitro puede ordenar el saludo moviéndose de la forma indicada en el Apéndice 2 del reglamento.*
- II. Al recomenzar el encuentro, el Árbitro debe cerciorarse de que ambos competidores están en sus líneas y en la postura adecuada. Si los contendientes están saltando o moviéndose deben pararse antes de que el encuentro recomience. El Árbitro debe recomenzar el encuentro con la mínima demora posible.*

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

III. *Los contendientes se saludarán el uno al otro al comienzo y a la finalización de cada encuentro.*

### **ARTÍCULO 14: MODIFICACIONES**

Sólo la Comisión Deportiva de la WKF, con la aprobación del Comité Ejecutivo de la WKF, puede alterar o modificar este reglamento.

### **APÉNDICE 1: LA TERMINOLOGÍA**

**SHOBU HAJIME** Comienzo del encuentro Después del anuncio, el Árbitro da un paso atrás.

**ATOSHI BARAKU** Queda poco tiempo El cronometrador dará una señal audible 10 segundos antes del final del combate, y el Árbitro anunciará “Atoshi Baraku”.

**YAME** Parar Interrupción o final del encuentro. Al hacer el anuncio, el Árbitro hace un movimiento de corte hacia abajo con su mano.

**MOTO NO ICHI** Posición original Los contendientes y el Árbitro vuelven a sus posiciones de partida.

**TSUZUKETE** Combatir Orden de proseguir el combate cuando hay una interrupción no autorizada.

**TSUZUKETE HAJIME** Continuar el combate. Comenzar El Árbitro se coloca con un pie adelantado. Cuando dice “Tsuzukete” extiende sus brazos, con las palmas mirando a los contendientes. Cuando dice “Hajime” vuelve las palmas y las lleva rápidamente una hacia la otra, y al mismo tiempo da un paso atrás.

**SHUGO** Llamada a los Jueces El Árbitro llama a los Jueces al final del encuentro, o para recomendar SHIKKAKU.

**HANTEI** Decisión El Árbitro pide decisión al final de un encuentro inconcluso. Después de un pitido corto con el silbato, los Jueces dan su voto mediante las banderas y el Árbitro indica su propio voto levantando su brazo.

**HIKIWAKE** Empate En el caso de una decisión empatada en el Hantei, el Árbitro cruzará sus brazos, y después los extenderá con las palmas mirando al frente.

**TORIMASEN** Los jueces no dan punto ni falta El Árbitro cruza sus brazos y después hace un gesto de corte, con las palmas hacia abajo

**AKA (AO) NO KACHI** Rojo (Azul) gana El Árbitro extiende su brazo de forma oblicua hacia el lado del ganador.

**AKA (AO) IPPON** Rojo (azul) marca tres puntos El Árbitro levanta su brazo hacia arriba a 45° por el lado del que ha puntuado.

**AKA (AO) WAZA-ARI** Rojo (azul) marca dos puntos El Árbitro extiende su brazo a la altura del hombro hacia el lado del que ha puntuado.

**AKA (AO) YUKO** Rojo (azul) marca un punto El Árbitro extiende su brazo hacia abajo 45° por el lado del que ha puntuado.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**CHUKOKU KEIKOKU** Advertencia El Árbitro indica una falta de Categoría 1 ó 2. El Árbitro indica una infracción de Categoría 1 ó 2, después señala con su dedo índice 45° hacia abajo al infractor.

**HANSOKU-CHUI** Advertencia de descalificación El Árbitro indica una infracción de Categoría 1 ó 2, después señala con su dedo índice horizontalmente al infractor.

**HANSOKU** Descalificación El Árbitro indica una infracción de Categoría 1 ó 2 después señala con su dedo índice 45° hacia arriba al infractor y anuncia la victoria del oponente.

**JOGAI** Salida del área de competición no causada por el oponente El Árbitro señala con su dedo índice al infractor para indicar a los Jueces, que se ha salido del área de competición.

**SHIKKAKU** Descalificación “Abandonar el Área” El Árbitro señala con su dedo índice 45° hacia arriba al infractor, lo dirige hacia fuera y atrás con el anuncio “¡AKA (AO) SHIKKAKU!”. Después anuncia la victoria del oponente.

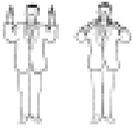
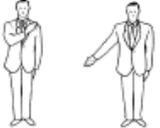
**KIKEN** Renuncia El Árbitro señala con su dedo índice 45° hacia abajo en la dirección de la posición inicial del contendiente.

**MUBOBI** Ponerse uno mismo en peligro El Árbitro toca su cara, después vuelve el borde de su mano hacia delante, la mueve hacia atrás y hacia delante para indicar a los Jueces que el contendiente está poniéndose a sí mismo en peligro.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### APÉNDICE 2: GESTOS Y SEÑALES CON LAS BANDERAS

#### ANUNCIOS Y GESTOS DEL ÁRBITRO

<p><b>SHOMEN-NI-REI</b></p> <p>El Árbitro extiende sus brazos con las palmas hacia delante.</p>	
<p><b>OTAGAI-NI-REI</b></p> <p>El Árbitro indica a los contendientes que se saluden el uno al otro.</p>	
<p><b>SHOBU HAJIME</b> “Comienzo del encuentro”</p> <p>Después del anuncio, el Árbitro da un paso atrás.</p>	
<p><b>YAME</b> “Parar”</p> <p>Interrupción o final del combate o encuentro. Al hacer el anuncio, el Árbitro hace un movimiento de corte hacia abajo con su mano.</p>	
<p><b>TSUZUKETE HAJIME</b> “Continuar el combate-Comenzar”</p> <p>Al decir “Tszukete”, y en posición adelantada, el Árbitro extiende sus brazos hacia fuera con las palmas mirando a los contendientes. Al decir “Hajime” vuelve las palmas y las lleva rápidamente la una hacia la otra al tiempo que da un paso atrás.</p>	
<p><b>YUKO (Un punto)</b></p> <p>El Árbitro extiende su brazo hacia abajo 45 ° por el lado de quien ha puntuado.</p>	
<p><b>WAZA-ARI (Dos puntos)</b></p> <p>El Árbitro extiende su brazo a la altura del hombro por el lado de quien ha puntuado.</p>	
<p><b>IPPON (Tres puntos)</b></p> <p>El Árbitro extiende su brazo hacia arriba 45° por el lado de quien ha puntuado.</p>	
<p><b>ANULAR LA ULTIMA DECISIÓN</b></p> <p>Cuando una puntuación o una penalización han sido dadas erróneamente, el Árbitro se vuelve hacia el contendiente, anuncia “AKA” o “AO”, cruza sus brazos, después hace un movimiento de corte con las palmas hacia abajo, para indicar que su última decisión ha sido anulada.</p>	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

<p><b>NO KACHI (Victoria)</b></p> <p>Al final del combate o encuentro, el Árbitro extiende su brazo hacia arriba a 45 ° por el lado del ganador y anuncia “AKA (AO) No Kachi”.</p>	
<p><b>KIKEN “Renuncia”</b></p> <p>El Árbitro señala con el dedo índice a la posición inicial del contendiente que renuncia y después anuncia la victoria del contrario.</p>	
<p><b>SHIKKAKU “Descalificación, Abandonar el Área”.</b></p> <p>El Árbitro señala con su dedo índice 45° hacia arriba al infractor, lo dirige hacia fuera y atrás con el anuncio “¡AKA (AO) SHIKKAKU!”. Después anuncia la victoria del oponente.</p>	
<p><b>HIKIWAKE “Empate” (solo aplicable en encuentros por equipos).</b></p> <p>En el caso de una decisión empatada al finalizar el tiempo o cuando no se haya puntuado al finalizar.</p> <p>El Árbitro cruza los brazos y luego los extiende con las palmas mirando al frente.</p>	
<p><b>INFRACCIÓN DE CATEGORÍA 1 (usada sin señal para CHUKOKU)</b></p> <p>El Árbitro cruza sus manos abiertas con los bordes de las muñecas a la altura del pecho.</p>	
<p><b>INFRACCIÓN DE CATEGORÍA 2 (usada sin señal para CHUKOKU)</b></p> <p>El Árbitro señala a la cara del infractor con el brazo doblado.</p>	
<p><b>KEIKOKU “Advertencia”</b></p> <p>El Árbitro indica una infracción de Categoría 1 ó 2, después señala con su dedo índice 45 grados hacia abajo al infractor.</p>	
<p><b>HANSOKU CHUI “Advertencia de descalificación”.</b></p> <p>El Árbitro indica una infracción de Categoría 1 ó 2, después señala con su dedo índice horizontalmente al infractor.</p>	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

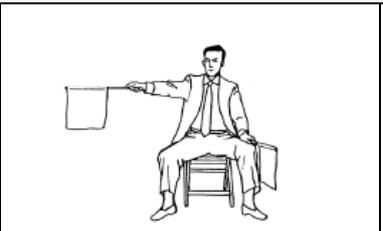
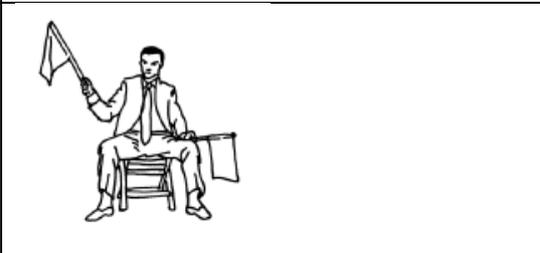
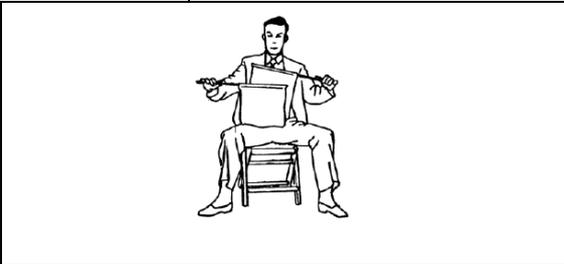
<p><b>HANSOKU</b> “Descalificación”</p> <p>El Árbitro indica una infracción de Categoría 1 ó 2 después señala con su dedo índice 45 grados hacia arriba al infractor y anuncia la victoria del oponente.</p>	
<p><b>PASIVIDAD</b></p> <p>El Árbitro rota un puño alrededor del otro frente a su pecho para indicar una infracción de Categoría 2.</p>	
<p><b>TORIMASEN</b> “No punto, ni advertencia ni penalización”</p> <p>El Árbitro cruza sus brazos y después hace un gesto de corte, con las palmas hacia abajo.</p>	
<p><b>TÉCNICA BLOQUEADA O FUERA DEL OBJETIVO</b></p> <p>El Árbitro coloca una mano abierta sobre el otro brazo para indicar a los Jueces que la técnica ha sido bloqueada o ha llegado a una zona no puntuable.</p>	
<p><b>TÉCNICA FALLIDA</b></p> <p>El Árbitro mueve el puño cerrado a través del cuerpo para indicar a los Jueces que la técnica ha fallado o ha llegado fuera del área puntuable.</p>	
<p><b>CONTACTO EXCESIVO</b></p> <p>El Árbitro indica a los Jueces que ha habido contacto excesivo, u otra infracción de Categoría 1.</p>	
<p><b>SIMULAR O EXAGERAR UNA LESIÓN</b></p> <p>El Árbitro lleva ambas manos a la cara para indicar a los Jueces una infracción de Categoría 2.</p>	
<p><b>JOGAI</b> “Salida del Área de Competición”</p> <p>El Árbitro indica una salida a los Jueces, señalando con el dedo índice hacia el borde del área de competición en el lado del ofensor.</p>	
<p><b>MUBOBI (Ponerse uno mismo en peligro)</b></p> <p>El Árbitro se toca la cara, después vuelve el borde de la mano hacia delante y la mueve hacia atrás y hacia delante frente a la cara para indicar a los Jueces que el contendiente se está poniendo a sí mismo en peligro.</p>	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

<p><b>EVITAR EL COMBATE</b></p> <p>El Árbitro hace un movimiento circular con el dedo índice hacia abajo para indicar a los Jueces una infracción de Categoría 2.</p>	
<p><b>EMPUJAR , AGARRAR O PERMANECER PECHO CONTRA PECHO SIN INTENTAR UNA TÉCNICA EN 2 SEGUNDOS</b></p> <p>El Árbitro tiene ambos puños a la altura de los hombros o hace un movimiento de empujar con ambas manos abiertas para indicar a los Jueces una infracción de Categoría 2.</p>	
<p><b>ATAQUES PELIGROSOS Y DESCONTROLADOS</b></p> <p>El Árbitro pasa el puño por un lado de su cabeza para indicar a los Jueces una infracción de Categoría 2.</p>	
<p><b>ATAQUES SIMULADOS CON LA CABEZA, LAS RODILLAS O LOS CODOS</b></p> <p>El Árbitro se toca la frente, la rodilla o el codo con la mano abierta para indicar a los Jueces una infracción de Categoría 2.</p>	
<p><b>HABLAR O PROVOCAR AL CONTRARIO Y COMPORTAMIENTO DESCORTÉS</b></p> <p>El Árbitro se lleva el dedo índice a los labios para indicar a los Jueces una infracción de Categoría 2.</p>	
<p><b>SHUGO "Llamada a los Jueces"</b></p> <p>El Árbitro llama a los Jueces al final del combate o encuentro, o para recomendar SHIKKAKU.</p>	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### LAS SEÑALES DE LOS JUECES CON LAS BANDERAS

		
<b>YUKO</b>	<b>WAZA-ARI</b>	<b>IPPON</b>
		
<b>FALTA</b> Advertencia de una falta, Se agita en círculo la bandera correspondiente, y después se hace extendidos la señal de falta de Categoría 1 ó 2.		<b>INFRACCIÓN DE CATEGORÍA</b> Se cruzan las banderas y se extienden con los brazos.
		
<b>INFRACCIÓN DE CATEGORÍA 2</b> El Juez gira la bandera con el brazo doblado.		
		
<b>JOGAI</b> El Juez golpea el suelo con la bandera correspondiente.	<b>KEIKOKU</b>	<b>HANSOKU CHUI</b>
		
<b>HANSOKU</b>	<b>PASIVIDAD</b> Se rotan las banderas la una alrededor de la otra, frente al pecho.	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### APÉNDICE 3: REFERENCIAS PRÁCTICAS PARA ÁRBITROS Y JUECES

Este apéndice está destinado a servir de referencia a Árbitros y Jueces en caso de no haber instrucciones claras en el Reglamento o las Explicaciones.

#### CONTACTO EXCESIVO

Cuando el contendiente realiza una técnica puntuable seguida inmediatamente de otra que hace contacto excesivo, los Jueces no darán el punto y en su lugar dará una advertencia o penalización de Categoría 1 (excepto si es falta propia del receptor).

#### CONTACTO EXCESIVO Y EXAGERACIÓN

El Kárate es un arte marcial y los competidores deben mostrar un comportamiento acorde con ello. Es inaceptable que competidores que reciben un contacto ligero se froten la cara, se desplacen de un lado para otro, se doblen, se quiten el protector bucal o lo escupan, intentando hacer ver que el contacto ha sido fuerte para convencer al Árbitro de que de una penalización más alta a su oponente. Este tipo de comportamiento denigra nuestro deporte; y debe ser penalizado inmediatamente.

Cuando un competidor simula haber recibido contacto excesivo y el Juez en cambio decide que la técnica en cuestión era controlada y cumplía con los seis criterios de puntuación, se puntuará y se dará una penalización de Categoría 2 por simular o exagerar. (Teniendo en cuenta siempre que casos graves de simulación o exageración de lesiones pueden merecer Shikakku.)

Se presentan situaciones más complejas cuando un competidor recibe un contacto más fuerte y cae al suelo, se levanta (para detener la cuenta de los 10 segundos), y después cae de nuevo. Los Árbitros y los Jueces deben recordar que una patada jodan vale 3 puntos y que cuantos más son los equipos y los competidores individuales que tienen incentivos económicos por ganar medallas, tanto mayor es la tentación de rebajarse a incurrir en un comportamiento poco ético.

Es importante tener esto en cuenta y aplicar las advertencias o las penalizaciones adecuadas.

#### MUBOBI

Se dará advertencia o se penalizará con Mubobi cuando un competidor **recibe un golpe o se lesiona por su propia falta o negligencia**. Esto puede ocurrir dando la espalda al oponente, atacando con un gyaku tsuki chudan largo y bajo sin prever el contraataque jodan del oponente, dejando de combatir antes de que el Árbitro diga "Yame", bajando la guardia o reduciendo la concentración y fallando repetidamente o no queriendo bloquear los ataques del oponente. La *Explicación XVIII* del Artículo 8 dice:

*En caso de que el ofensor reciba contacto excesivo y/o se lesione, el Árbitro dará una advertencia o penalización de Categoría 2 y no advertirá ni penalizará al oponente. Un contendiente que sea golpeado por falta propia y exagere las consecuencias para confundir a los Jueces podrá recibir una advertencia o penalización por Mubobi además de una penalización **adicional** por exageración al haberse cometido dos infracciones.*

Debe señalarse que no hay ninguna circunstancia bajo la cual se pueda puntuar una técnica que haya hecho contacto excesivo.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **ZANSHIN**

Zanshin describe una actitud continua en la que el contendiente mantiene concentración, observación y conciencia absolutas de la potencialidad del oponente para contraatacar. Algunos competidores girarán su cuerpo parcialmente hacia el lado opuesto del oponente después de realizar una técnica, pero siguen observando y estando listos para continuar la acción. Los Jueces deben poder distinguir entre este estado continuo de alerta y en el que el contendiente se ha girado, bajado la guardia y perdido la concentración y ha dejado el combate.

### **AGARRAR UNA PATADA CHUDAN**

¿Deberían los Jueces puntuar a un contendiente que realice una patada Chudan y al que el oponente agarre la pierna antes de que ésta pueda recogerla? Suponiendo que el contendiente que realice la patada mantenga ZANSHIN no hay impedimento para que esta técnica sea puntuada si cumple los seis criterios de puntuación. En teoría, en un combate real una patada con plena potencia se considera que dejaría fuera de combate al oponente y por lo tanto la pierna no se agarraría. El control apropiado, la zona sobre la que se ha realizado la técnica y el cumplimiento de los seis criterios, son los factores decisivos para que una técnica sea puntuable o no.

### **DERRIBOS Y LESIONES**

Está permitido agarrar al oponente y derribarlo bajo ciertas circunstancias, pero es indispensable para todos los entrenadores asegurarse de que sus competidores están entrenados para ello y pueden aplicar técnicas de caída seguras. Un contendiente que realice una técnica de derribo debe cumplir las condiciones impuestas en las Explicaciones de los Artículos 6 y 8. Si un contendiente derriba a su oponente cumpliendo plenamente los requerimientos exigidos y se produce una lesión por incapacidad del oponente de caer adecuadamente, es responsable la parte lesionada y el que derriba no deberá ser penalizado. Lesiones por falta propia pueden producirse cuando un contendiente que es derribado cae encima de un brazo extendido o un codo, o se agarra al ofensor y lo tira encima de él.

Se produce una situación potencialmente peligrosa cuando un contendiente agarra las dos piernas del oponente para lanzarlo hacia atrás o cuando un contendiente se agacha y levanta el cuerpo de su oponente antes de derribarle. El Artículo 8, *Explicación XI* expone "... y el oponente debe ser sujetado hasta finalizar la ejecución para que pueda realizarse una caída segura." Dado que es difícil asegurar una caída segura, este derribo entrará en la categoría prohibida.

### **PUNTUAR SOBRE UN COMPETIDOR CAÍDO**

Se dará IPPON cuando un contendiente sea derribado o barrido y sea marcado en el torso (parte superior del cuerpo o tronco). Si el contendiente es golpeado por una técnica cuando todavía esté cayendo los Jueces tendrán en cuenta hacia donde esté cayendo pues si se está alejando de su oponente se considerará que la técnica es ineficaz y no se puntuará. Si la parte superior del cuerpo del contendiente no está en el tatami cuando se realice una técnica eficaz, entonces los puntos se darán tal como se indica en el Artículo 6. Por tanto, los puntos concedidos cuando un contendiente es marcado cuando está cayendo, sentado, de rodillas, de pié o saltando en el aire, y en general cuando el torso no esté en el tatami, serán los siguientes:

1. Patadas Jodan, tres puntos (IPPON)
2. Patadas Chudan, dos puntos (WAZA-ARI)
3. Tsuki o Uchi, un punto (YUKO)

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **PROCEDIMIENTOS DE VOTACIÓN**

Cuando el Árbitro pare el encuentro dirá “YAME”, utilizando al mismo tiempo la señal manual requerida. Al regresar el Árbitro a su posición inicial, los Jueces señalarán sus opiniones y el Árbitro dará la decisión mayoritaria que corresponda. Dado que el Árbitro es el único que se puede desplazar por el área de competición, y aproximarse a los contendientes, y hablar con el médico, los Jueces deben considerar seriamente lo que el Árbitro les está comunicando antes de dar su decisión final, dado que no se admite la reconsideración.

En situaciones donde hay más de una razón para detener el encuentro el Árbitro tratará caso por caso. Por ejemplo, si ha habido un punto de un contendiente y un contacto del otro, o cuando ha habido un MUBOBI y una exageración de lesión por parte del mismo contendiente.

### **JOGAI**

Los Jueces deben recordar que están obligados a golpear el suelo con la bandera correspondiente cuando indiquen Jogai. Cuando el Árbitro pare el encuentro y vuelva a su posición, señalarán su opinión indicando una infracción de Categoría 2.

### **INDICACIÓN DE INFRACCIÓN DEL REGLAMENTO**

Para infracciones de Categoría 1 los Jueces primero deberán agitar en círculo la bandera del color correspondiente y después extender las banderas cruzadas con la bandera roja delante hacia la izquierda para AKA y con la bandera azul delante hacia su derecha para AO. Esto permitirá al Árbitro distinguir claramente cuál es el contendiente que es considerado infractor.

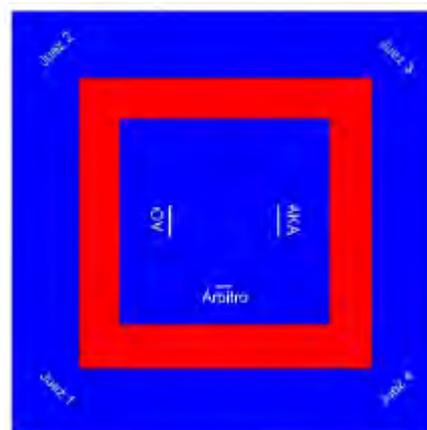
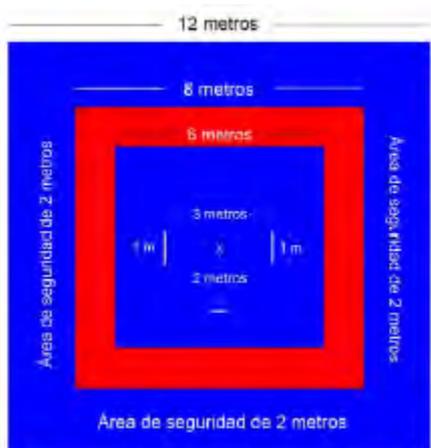
## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### APÉNDICE 4: MARCAS DE LOS PUNTUADORES

●—○	<b>IPPON</b>	<b>Tres puntos</b>
○—○	<b>WAZA-ARI</b>	<b>Dos puntos</b>
○	<b>YUKO</b>	<b>Un punto</b>
□	<b>KACH</b>	<b>I Ganador</b>
X	<b>MAKE</b>	<b>Perdedor</b>
▲	<b>HIKIWAKE</b>	<b>Empate</b>
<b>C1C</b>	<b>Falta de Categoría 1— CHUKOKU</b>	<b>Advertencia</b>
<b>C1K</b>	<b>Falta de Categoría 1 — KEIKOKU</b>	<b>Advertencia</b>
<b>CHC</b>	<b>Falta de Categoría 1 — HANSOKU CHUI</b>	<b>Advertencia de descalificación</b>
<b>C1H</b>	<b>Falta de Categoría 1 — HANSOKU</b>	<b>Descalificación</b>
<b>C2C</b>	<b>Falta de Categoría 2 — CHUKOKU</b>	<b>Advertencia</b>
<b>C2K</b>	<b>Falta de Categoría 2 — KEIKOKU</b>	<b>Advertencia</b>
<b>C2HC</b>	<b>Falta de Categoría 2 — HANSOKU CHUI</b>	<b>Advertencia de descalificación</b>
<b>C2H</b>	<b>Falta de Categoría 2 — HANSOKU</b>	<b>Descalificación</b>
<b>KK</b>	<b>KIKEN</b>	<b>Abandono</b>
<b>S</b>	<b>SHIKKAKU</b>	<b>Descalificación grave</b>

En el apéndice 5 se indican cómo deben de acomodarse los participantes para poder llevarse a cabo el kumite.

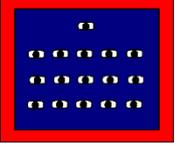
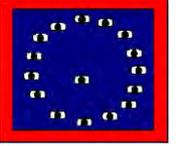
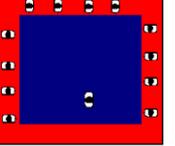
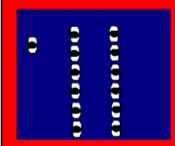
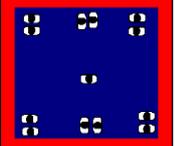
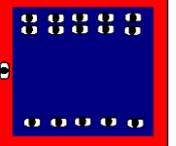
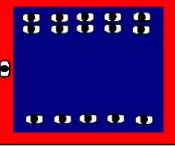
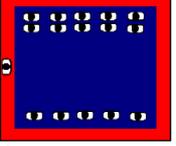
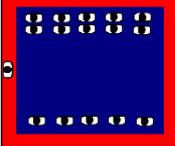
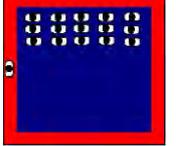
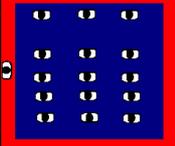
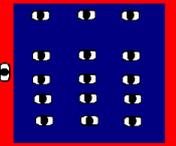
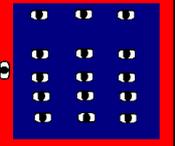
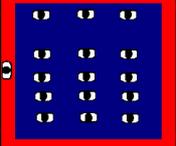
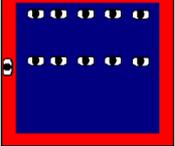
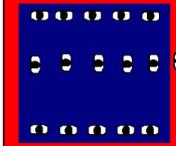
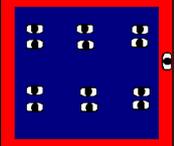
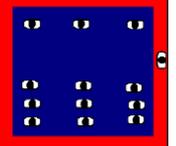
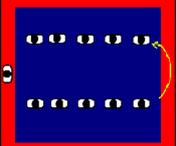
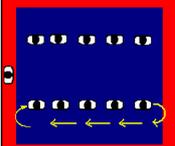
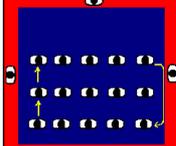
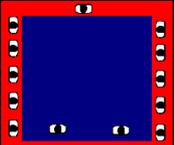
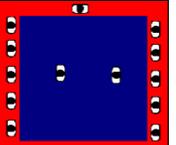
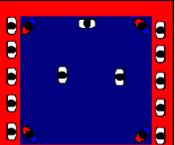
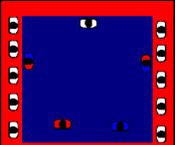
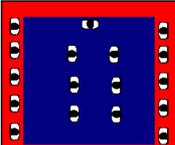
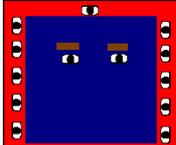
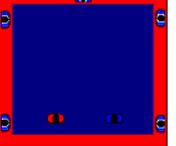
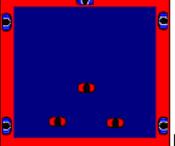
### APÉNDICE 5: DISPOSICIÓN DEL ÁREA DE COMPETICIÓN DE KUMITE



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### DISTRIBUCIÓN DE LOS ALUMNOS SEGÚN LA CLASE DE OSK.

La formación será de acuerdo a la clase y al objetivo que se desea alcanzar, por ello los alumnos para aprovechar el espacio se distribuirán de diferentes formas como por ejemplo:

TIPOS DE DISTRIBUCIÓN DE LOS ALUMNOS					
					
Fondo para ejercicios de técnica.	Circular.	Cuadrado.	Por filas laterales.	Por filas centrales.	Correr Uno se queda de base.
					
Por parejas para correr en círculo.	Cambia al llegar el otro, cambio de lugares.	Cambia al llegar el otro, cambio de lugares.	Cambia al llegar el otro, cambio de lugares.	Cambia al llegar el otro, cambio de lugares.	Correr por filas.
					
Correr con la fila como obstáculo.	Uno agarra el dom1 y la fila pasa a pegarle.	En línea. Uno se queda de base y los demás pasan con el competidor.	En línea. Un compañero utiliza el domi retrocede y el compañero lo sigue	Por parejas. Uno es el obstáculo mientras el otro corre	Se deben de cambiar las personas de un lugar a otro pasando por el obstáculo de manera alternada.
					
Por parejas.	La fila pasa con el compañero para hacer cambio.	El trabajo es por parejas y es de trabajo en línea uno ira adelante mientras el otro retrocede.	Rotación todos se mueven uno a la derecha.	Rotación solo una fila se mueve.	Rotación de filas se intercambian.
					
Formación para kata.	Formación para kumite.	Kumite con jueces.	Kata con jueces.	Ippon kumite desde uno hasta más parejas.	Rompimientos.
					
Kumite federado.	Kata individual.	Katas por equipo.			

Cuadro 90. Distribución de los alumnos de acuerdo al plan de clases OSK.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

Algunas formas de cómo se puede realizar el combate en las clases dentro del dojo como por ejemplo:

- Kumite paralelo.
- Kumite cuadrado.
- Kumite lineal.
- Kumite eliminatoria.
  
- Kumite parejas 1x1 pies, manos, pies y manos derribos.
- Kumite de 1x2.
- Kumite de 1x3.
- Kumite de 1x4.
  
- Kumite paralelo por filas 2 filas.
- Filas 1 movable 2 fija.

### **Ataque a puntos**

- 1 ataque a 1 punto mano 2 defiende.
- 1 ataque a 1 punto pies 2 defiende.
- 1 ataque a 1 punto mano 2 defiende y ataca.
- 1 ataque a 1 punto pies 2 defiende y ataca.
  
- 1 ataque a 2 puntos mano 2 defiende.
- 1 ataque a 2 puntos pies 2 defiende.
- 1 ataque a 2 puntos mano 2 defiende y ataca.
- 1 ataque a 2 puntos pies 2 defiende y ataca.
  
- 1 ataque a 3 puntos mano 2 defiende.
- 1 ataque a 3 puntos pies 2 defiende.
- 1 ataque a 3 puntos mano 2 defiende y ataca.
- 1 ataque a 3 puntos pies 2 defiende y ataca.
  
- Fila 1 ataque de pateo 2 defiende mano.
- Fila 1 ataque de pateo 2 defiende y ataque de puño.
- Fila 1 ataca 2 defiende kumite a discreción.
- Ambas pies.
- Ambas manos.
- Pies y manos.
- Fila 1 ejercita 2 apoya abdominales, canguros, lagartijas, paso yogi.
- (Uno una técnica otra otra)
- (Uno una posición otro otra)
- (Ambas posiciones)

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **Kumite cuadrado**

- Kumite cuadrado 1 pies, 2 manos, 3 pies y manos 4 derribó.
- kumite cuadrado 2 pies 2 manos.
- kumite cuadrado 2 defienden 2 atacan.
- kumite cuadrado 2 pies y manos 1 pie 1 mano.
- kumite cuadrado 4 pies iguales.
- kumite cuadrado 2 y 2 diferentes.
- kumite cuadrado 3 iguales y 1 diferente.
- kumite de pies libre.
- kumite cuadrado 4 manos iguales.
- kumite cuadrado 3 iguales 1 diferente.
- kumite cuadrado 2 y 2.
- kumite cuadrado manos libres.
- kumite cuadrado 4 pies y manos.
- kumite cuadrado 4 derribos.
- kumite cuadrado 4 guardias iguales.
- kumite cuadrado 2 y 2 diferentes.
- kumite cuadrado 3 iguales 1 diferente.
- kumite cuadrado 4 diferentes.

### **Kumite lineal**

- Kumite lineal la base apoya a la fila (cambiara de posiciones y de guardias).
- 1 se coloca de base defendiendo, los demás 1 ataque mano y pie.
- 1 se coloca de base defendiendo, los demás 2 ataque mano, pies diferentes los ataques.
- 1 se coloca de base defendiendo, los demás 3 ataque de pies y manos diferentes.
- 1 se coloca de base defendiendo y atacando, los demás 1 ataque mano y pie.
- 1 se coloca de base defendiendo, y atacando los demás 2 ataque mano, pies diferentes los ataques.
- 1 se coloca de base defendiendo, y atacando los demás 3 ataque de pies y manos diferentes.
- Lo mismo pero ahora el grupo la línea apoya a la base pasando lo más rápido.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Calendarización del Plan general

### Plan anual

La organización dividirá el tiempo en periodos anuales para poder señalar los avances de cada alumno, las fechas de los eventos tales como exámenes, torneos, exhibiciones, salidas, vacaciones, etc. para fijar la manera de cómo trabajar con el alumno.

1. Días de asistencia.
2. Se realizaran 4 exámenes al año, cada 3 meses se hará examen de grados.
3. Los meses serán: marzo, junio, septiembre, octubre.
4. Se realizara un Examen de grados cinta negra en el mes de diciembre.
5. Visitas a otros dojos y a nuestro dojo.
6. Salidas a prácticas de campo.
7. Excursiones.
8. Torneos.
9. Exhibiciones.
10. Vacaciones.
11. Días de asueto.
12. Días de pago de mensualidad.

Para seguir el plan general nos basaremos al calendario de actividades que desarrollaremos en todo el año como organización que se muestra en el cuadro número 91:

ENERO	FEBRERO	MARZO
ABRIL	MAYO	JUNIO
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE

<b>Ex</b>	EXAMEN	<b>■</b>	VACACIONES
<b>S</b>	SEMINARIO	<b>△</b>	SALIDAS
<b>T</b>	TORNEO	<b>●</b>	DÍAS FESTIVOS
<b>■</b>	EXHIBICIONES		

Cuadro 91. Calendario anual del plan general de clases.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Plan de trimestral

En el plan trimestral se basara en la técnica de la montaña en donde empezaremos de manera ligera, después tocaremos la cima y después habrá un mínimo descenso. En el plan trimestral es cuando se hacen los exámenes para otorgar grados, como se muestra en el cuadro número 92:

Enero							Febrero							Marzo						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D

Cuadro 92. Estructura del calendario trimestral de clases.

### Plan mensual

En el plan mensual se dividen las actividades de manera que se abarquen y apliquen desde las técnicas de kihon, kata y kumite desde el nivel básico hasta nivel avanzado en el periodo de un mes, como se muestra en el cuadro número 93:

Kihon	Katas	kumite
Uso domis	Enseñanza	Nivel básico
Ippon kumite	Repaso	Nivel federado
Accesorios	Repaso	Nivel abierto
Evaluación	Pruebas	vale todo

Cuadro 93. Estructura del calendario mensual de clases.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Mes 1

LUNES 1 kihon		MIÉRCOLES 1		VIERNES 1 PARALELO	
	Formación: 1 al fondo (reisiki)		Formación: 1 al fondo (reisiki)		formación: 1 al fondo (reisiki)
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base
	Ejercicios avanzados		Calentamiento avanzado formación: 3 cuadrada en esta hacer los ejercicios actividad pasar la cinta		formación: 2 redonda correr
	Kihon básico		Kata repaso		kumite paralelo Formación 19 todos se rotan Juegos de las manos (manos al frente, tocar hombros, tocar rodillas, etc)
	Kihon avanzado		Kata enseñanza		Kumite avanzado pies y manos
	Reisiki		Reisiki		Reisiki
LUNES 2 kihon avanzando		MIÉRCOLES 2 PRUEBAS		VIERNES 2 CUADRADO	
	Formación: 1 al fondo (reisiki)		Formación: 1 al fondo (reisiki)		formación: 1 al fondo (reisiki)
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base Formación 16 en parejas
	Ejercicios avanzados		Formación: 9 correr en filas y en la fila hacer actividades Sentadillas, lagartijas, cuncillitas, ositos, etc		Formación 16 en parejas Calentamiento avanzado
	Formación: 1 al fondo kihon base		Kata repaso		Kumite cuadrado Formación 12 En parejas
	Kihon avanzando se ponen en la orilla y hacen técnicas avanzando Adelante atrás		Katas Pruebas Cuncillitas		En cuadrado las esquinas no se mueven
	Reisiki		Reisiki		Reisiki
LUNES 3 domi/costal		MIÉRCOLES 3		VIERNES 3 LINEAL	
	Formación: 1 al fondo (reisiki)		Formación 1 al fondo Reisiki		formación: 1 al fondo (reisiki)
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base en Formación 2 círculo
	Calentamiento avanzado		formación: 10 correr con la fila de obstáculos el compañero pasa por ellos		formación: 2 redonda correr
	Kihon básico		Kata repaso		Formación 12 lineal uno se queda de base y los demás pasan con el competidor
	Formación: 11 en filas uso del domi el domi se pone de base y la fila pasa uno por uno a realizar las técnicas		Kata repaso		Kumite avanzado
	Reisiki		Reisiki		Reisiki
LUNES 4 Ippon kumite		MIÉRCOLES 4 ELIMINATORIA		VIERNES 4 ELIMINATORIA	
	Formación: 1 al fondo		formación: 1 al fondo (reisiki)		Formación 1 al fondo Reshiki
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base
	Calentamiento avanzado		formación: 7 correr encima de domi se harán los ejercicios correr, cuncillitas, patitos, etc.		Calentamiento avanzado
	Kihon base		Kata repaso		Kumite 2 vs. 1
	Formación: 16 en parejas Ippon kumite (bunkai)		Formación 24 Kata con jueces individual		Formación 23 Kumite puntos federado
	Reisiki		Reisiki		Reisiki

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## MES 2

LUNES 1 kihon		MIÉRCOLES 1		VIERNES 1 PARALELO	
	Formación 1 al fondo reisiki		Al fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reshiki
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base
	Calentamiento avanzado		FORMACION:3 cuadrada, Se quedan todos de base mientras los compañeros pasan por ellos		formación: 2 redonda correr
	KIHON base		Kata repaso		Formación 20 se rola una fila nada mas Kumite básico Juego de competir en cunclillas, en lagartijas, voltear al compañero, competir en Tsuru ashi dachi
	Kihon avanzado FORMACION: 21 las filas se intercalan CLASE EN CUNCLUILLAS		Kata enseñanza		Kumite pies y manos
			Reisiki		Reshiki
LUNES 2 avanzando		MIÉRCOLES 2 PRUEBAS		VIERNES 2 CUADRADO	
	Formación 1 al fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reisiki		formación: 1 al fondo (reisiki)
	Calentamiento base		Calentamiento base		Formación 16 en parejas Calentamiento base
	Calentamiento avanzado		FORMACION: 8 Uno se queda de base y los demás corren y cambia al llegar el otro, cambio de lugares con los de la fila		Formación 16 en parejas Calentamiento avanzado
	KIHON base		kata repaso		Formación 12 En parejas kumite básico
	FORMACION: 5 en filas centrales KIHON: avanzando en filas revisar las técnicas estas avanzaran y retrocederán		Kata prueba mareado		En parejas las esquinas no se mueven cuadrado
	Reisiki		Reisiki		Reisiki
LUNES 3 domo/costal		MIÉRCOLES 3		VIERNES 3 LINEAL	
	FORMACION: 1 al fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reisiki		formación: 1 al fondo (reisiki)
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base Formación 2 círculo
	Calentamiento avanzado		FORMACION: 14 Por parejas uno es el obstáculo mientras el otro corre		formación: 2 redonda correr
	KIHON base		Kata repaso		Formación 18:lineal por parejas, en línea uno ira adelante atacando mientras el otro retrocede defendiendo y cambio
	KIHON avanzado Formación 16 en parejas uno agarra el domi y el otro hace la técnica. (costal)		Kata enseñanza		Kumite avanzado Pies y manos
	Reisiki		Reisiki		Reisiki
LUNES 4 ippon kumite		MIÉRCOLES 4 ELIMINATORIAS		VIERNES 4 ELIMINATORIA	
	FORMACION: 1 al fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reshiki
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base
	Calentamiento avanzado		Formación 2 cuadrada Salto de burro. Pasar por abajo		Calentamiento avanzado
	Kihon base		Formación 29 kata individual		Kumite 3 vs. 1
	Formación 26 IPPON KUMITE		Formación 30 kata por equipos		Formación 23 Kumite puntos federado
	reisiki		Reisiki		Reisiki

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### MES 3

LUNES 1 kihon		MIÉRCOLES 1		VIERNES 1 PARALELO	
	formación: 1cuadrada		Formación 1 al fondo		formación: 1 al fondo (reisiki)
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base
	Calentamiento avanzado		FORMACION:3 cuadrada, técnicas de ositos, rodadas, cangrejos		formación: 2 redonda correr
	Kihon base		Kata repaso		Formación 1 al fondo Técnicas de kumite Competir en un pie y en cunclillas por puntos
	Kihon avanzado FORMACION: 21 las filas se intercalan Clase en seiza		Kata enseñanza		Formación 5 por filas centrales Kumite básico
	Reisiki		Reisiki		Reisiki
LUNES 2 avanzando		MIÉRCOLES 2 PRUEBAS		VIERNES 2 CUADRADO	
	Formación1 al fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reshiki
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base por parejas intercalar las parejas
	Calentamiento avanzado		Formación 4 por filas laterales Se intercambiaran de lugar haciendo los ejercicios		Calentamiento por parejas
	Kihon base		Kata		Formación 12 En parejas kumite básico
	Kihon avanzando formación: 15 el trabajo es por parejas y es de trabajo en línea uno ira adelante mientras el otro retrocede		Kata pruebas Ojos vendados /Sanchin		En parejas las esquinas no se mueven cuadrado
	Reisiki		Reisiki		Reshiki
LUNES 3		MIÉRCOLES 3		VIERNES 3 LINEAL	
	Formación 1 en fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reisiki		formación: 1 al fondo (reisiki)
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base Formación 2 circulo
	Calentamiento avanzado		formación: 15 Se deben de cambiar las personas de un lugar a otro pasando por el compañero que es el obstáculo		formación: 2 redonda correr
	Kihon base		Kata repaso		Formación 12 lineal En línea uno avanza y retrocede atacando y el otro defendiendo y cambio
	Formación 12 Se colocan uno frente a otro el del domi retrocede y el compañero avanza a) retrocede caminando b) retrocede con técnica c) cambio		Kata repaso		Kumite avanzado pies y manos
	Reisiki		Reisiki		Reisiki
LUNES 4 rompimiento		MIÉRCOLES 4 ELIMINATORIAS		VIERNES ELIMINATORIA	
	Formación 1 al fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reisiki		Formación 1 al fondo Reshiki
	Calentamiento base		Calentamiento base		Calentamiento base
	Formación 27 Rompimiento		Formación 17 La fila pasa con el compañero para hacer cambio		Calentamiento avanzado
	Rompimiento		Formación 19 Kata individual		Kumite 3 vs. 1
	Rompimiento		Formación 30 kata por equipos		Formación 23 Kumite puntos federado
	Reisiki		Reisiki		Reisiki

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### **Plan Semanal**

Para que las técnicas sean bien comprendidas se debe efectuar la división de la siguiente forma.

Todas las artes marciales contienen tres aspectos importantes que deben ser divididos y que cada uno de ellos contiene elementos propios e individuales, pero al hacer la integración de estos elementos se llega a un conjunto completo en donde el arte marcial se vuelve completo; no se puede enfocar en un solo elemento, ya que al hacerlo se estará incompleto en el entrenamiento o en la enseñanza del arte marcial. Los tres elementos son importantes para complementar un conjunto completo en su enseñanza.

Los elementos en los que se dividen son tres:

1. Técnica (kihon en japonés o en karate)
2. Formas (kihon en japonés o en karate)
3. Combate (kihon en japonés o en karate)

La semana se dividirá en tres secciones las cuales son: lunes técnica, miércoles kata y viernes kumite mostrado en el cuadro número 94:

<b>Lunes</b>	<b>Miércoles</b>	<b>Viernes</b>
Kihon	Kata	Kumite

Cuadro 94. División semanal de las clases.

### **Plan Diario o de clase**

Para el plan diario nos basaremos en los formatos de las clases para desarrollar todo lo que se verá como resultado de las actividades.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# GUÍA TÉCNICA

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

エドソンハビエルラモスディアス

ORGANIZACION  
SEIRENKAN



組織精練館空手道

KARATE-DO

Se logra ser un verdadero artista, cuando se logra la perfección en el aspecto mental, espiritual y físico; a través de un entrenamiento constante.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

8°

HAKKYU

Blanca

Cinta Blanca: Simboliza la inocencia y la pureza, cuando el alumno se inicia en la técnica de las artes marciales desconoce los aspectos más básicos de la disciplina; en este grado aprende el uso de los básicos; así como su utilización.

Para poder aprender y progresar el alumno, debe quitar todo egoísmo y abrir la mente para poder captar los conocimientos; su mente debe estar en blanco y dispuesto al aprendizaje y libre de prejuicios solo así será capaz de entender la filosofía de las artes marciales.

### TEORÍA

#### BUDO (Código de honor)

Gi	Justicia
Yu	Coraje
Rei	Cortesía
Meikyo	Honor
Makoto	Sinceridad
Chugo	Lealtad
Jin	Amor

#### Valores de las artes marciales

Respeto	Lealtad
Cortesía	Sinceridad
Tolerancia	Verdad
Constancia	Disciplina
Amor	Puntualidad
Pasión	Limpieza
Coraje	Propiedad
Valor	Porte
Inteligencia	Fuerza
Sabiduría	Fortaleza
Prudencia	Honradez
Obediencia	Honor
Paciencia	Servicial
Humildad	Justicia
Amistad	Libertad

#### Organigrama

SAIKO HANSHI	máximo en la técnica
HANSHI	más alto de profesor
SHIJAN	alto profesor
SENSEI	Profesor
SHIDOIN	Instructor
SEMPAI	primer alumno
DESHI	Alumno
KOJAI	ultimo alumno

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Grados

GRADO	NOMBRE	COLOR
GRADOS		MENORES
8°	HAKKYU	BLANCA
7°	NANAKYU	MORADA
6°	ROKYU	AMARILLA
5°	GOKYU	NARANJA
4°	YONKYU	VERDE
3°	SANKYU	AZUL
2°	NIKYU	MARRON
1°	IKKYU	CAFÉ
CINTAS		NEGRAS
1°	SHODAN	NEGRA
2°	NIDAN	NEGRA DOS BARRAS
3°	SANDAN	NEGRA TRES BARRAS
4°	YONDAN	NEGRA CUATRO BARRAS
5°	GODAN	NEGRA CINCO BARRAS
6°	ROKUDAN	NEGRA SEIS BARRAS
7°	NANADAN / HICHIDAN	NEGRA SIETE BARRAS
8°	HADAN / HACHIDAN	NEGRA OCHO BARRAS

### Aisatsu (saludo)

SEIZA	SENTARSE SOBRE LAS RODILLAS
SHIOMEN NI REI	SALUDO A DIOS O LUGAR SAGRADO
SENSEI NI REI	SALUDO AL MAESTRO
MOKUSSO	MEDITAR Y PENSAR, EN LAS ACCIONES BUENAS PARA MEJORARLAS; EN LAS ACCIONES MALAS, PARA CORREJIRLAS
MOKUSSO YAME	PARAR LA MEDITACION
KIRITSU	DE PIE POSICIÓN DE FIRMES
ONEIGAI-SHIMAS	SALUDO DE INICIO
ARIGATOO GOZAIMASHITA	MUCHAS GRACIAS AL FINAL DE LA CLASE

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

7°	NANAKYU	Morada
----	---------	--------

Nivel: principiante

Tiempo: 3 meses

Cinta Morada: Simboliza el crepúsculo; el respeto del artista marcial a todas las disciplinas, creencias y religiones del mundo; así como a la libre expresión de las ideas.

### TEORIA

- ¿Qué significa y qué es el Karate-Do?....."El camino de la mano vacía".
- ¿Cómo se llama la organización?.....Organización Seirenkan Karate –do.
- ¿Qué significa seirenkan?..... Casa del perfeccionamiento (en cualquier área).
- ¿Cómo se dice escuela?..... .Dojo.
- ¿Cómo se le llama al piso?.....Tatami.
- ¿Cómo se le dice al profesor?... .Sensei.
- ¿Cómo se llama el uniforme?.....Karategi.
- ¿Cómo se llama la cinta?.....Obi.
- ¿Cómo se llama la parte de arriba del uniforme?.....Kasaka.
- ¿Qué es REI?.....Saludo o señal de respeto.
- ¿Por qué se saluda?.....Por cortesía, humildad, gentileza y agradecimiento.
- ¿Qué alturas existen?.....Jodan. Zona alta, (cabeza y cuello).
  - ... Chudan. Zona media, (el cuello hasta el ombligo).
  - ... Gedan. Zona baja, (desde la cintura hasta los pies).

### NUMEROS

1	ICH	6	ROKU
2	NI	7	SHICHI
3	SAN	8	HACHI
4	SHI (YON)	9	KYUU
5	GO	10	DYUU

### TECNICA

TACHIKATA	TSUKI WASA	UKE	GERI	KATA
Musubi dachi	Seiken tsuki	Jodan age uke	Mae geri	TAIKYUKU ICH
Hachi ji dachi	Uraken Uchi	Shudan soto uke	Mae geri Keage	
Zenkunzu dachi	Oí Tsuki.	Gedan barai uke	Mae geri kekomi	
	Gyaku Tsuki			

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

6°	ROKYU	Amarilla
----	-------	----------

Nivel: principiante

Tiempo: 6 meses

Cinta Amarilla: La semilla en la tierra que es albergue y nutrición permitiendo que las raíces crezcan. La asimilación de los conceptos y técnicas básicas por parte del alumno serán las raíces de las cuales dependerá la calidad del practicante cinta negra que de él surgirá.

### TEORIA

¿Tsuki Waza?.....Técnicas de ataque con puño y mano.  
 ¿Geri Waza?.....Técnicas de ataque de pierna, defensivas u ofensivas.  
 ¿Uke Waza?.....Técnicas de defensa.  
 ¿Dachi Waza?....Técnicas de posición, o maneras de sustentar el cuerpo sobre las piernas. Las posiciones varían al cambiar el % de peso que cada pierna soporta, o al cambiar la posición de las piernas.

¿Qué es Kime?..Es la concentración física y psíquica en el momento del impacto.  
 ¿Qué es Ki?..... .Es la energía interna alojada en el bajo vientre.  
 ¿Qué es Kiai?..Es el grito efectuado en el momento de la expulsión de la energía interna.

¿Diferentes tipos de respiración?  
 Donto.....Respiración normal.  
 Ibuki.....Respiración diafragmática con contracción abdominal y sonora.  
 Ibuki Nogare...Respiración diafragmática con contracción abdominal sin ruido.  
 Ibuki Sankai...Respiración profunda, concentrada, sonora.

### NUMEROS

11	DYUU ICHI	16	DYUU ROKU
12	DYUU NI	17	DYUU SHICHI
13	DYUU SAN	18	DYUU HACHI
14	DYUU SHI	19	DYUU KYUU
15	DYUU GO	20	NI YUU

### TECNICA

TACHIKATA	TSUKI WASA	UKE	GERI	KATA
Heiko dachi	Shuto kome kame ushi	Shuto Uke	Oi Geri.	HEIAN SHODAN
Sochin dachi	Shuto yoko ushi	Shuto juji uke	Mawashi geri	
	Haito Uchi	Juji uke	Mae Mawashi	
	Tettsui Uchi	Haito uke		

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

5°	GOKYU	Naranja
----	-------	---------

Nivel: intermedio

Tiempo: 9 meses

Cinta Naranja: Significa el alba, el nacimiento del día del iniciado dentro de las artes marciales.

### TEORIA

¿Puntos importantes en la realización de una técnica de brazo?

1. Tsukite: El brazo que ejecuta la acción.
2. Hikite: La recogida del puño o mano contraria a la que ejecuta la acción.
3. Acción o trabajo de las caderas.
4. Correcta ejecución de la trayectoria.

Explicación de una técnica de defensa, ataque o contraataque de puño, mano, codo o pierna.

- |                      |  |
|----------------------|--|
| 1. Punto de partida. | 3. Terminación.                            |
| 2. Recorrido.        | 4. Parte con la que realizamos la técnica. |

¿Nombre de las diferentes partes de la MANO y el CODO?

Dai Kento.....Los dos nudillos superiores (dedos índices y medio).  
 Hiraken.....La segunda articulación de los cuatro dedos.  
 Tettsui.....Parte baja del puño en la zona del dedo meñique.  
 Shuto.....Canto exterior de la mano abierta, con el dedo pulgar doblado.  
 Haito.....Canto interior de la mano abierta, con el dedo pulgar doblado.  
 Teisho.....Base de la palma de la mano.  
 Haishu.....Dorso de la mano.  
 Empi o Hiji.....Codo.  
 Seiryuto.....Lateral de la muñeca, correspondiente al dedo meñique.  
 Keito.....Lateral de la muñeca, correspondiente al dedo pulgar.  
 Nakadaka Ippon Ken.Puño del nudillo del dedo medio de la mano.

### NUMEROS

21	NI DYUU ICHI	26	NI DYUU ROKU
22	NI DYUU NI	27	NI DYUU SHICHI
23	NI DYUU SAN	28	NI DYUU HACHI
24	NI DYUU SHI	29	NI DYUU KYUU
25	NI DYUU GO	30	SAN DYUU

### TECNICA

TACHIKATA	TSUKI WASA	UKE	GERI	KATA
Kiba dachi	Mae empi	Empi uke	Hiza geri	HEIAN NIDAN
Neko ashi dachi	Yoko empi.	Ude uke	Hiza mawashi	
Teiji dachi	Age empi		Namiashi soto geri	Rompimiento 4
	Mawashi empi		Namiashi uchi geri	Con tejas
	Ushiro empi.			
	Otoshi empi			

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

4°	YONKYU	Verde
----	--------	-------

Nivel: intermedio

Tiempo: 1 año 3 meses

Cinta Verde: Representa al practicante en esta etapa de pleno desarrollo de sus capacidades fundamentales. Para entonces, sus bases son lo suficientemente fuertes para que su ambiente sea favorable, el individuo será de carácter firme. Representa paz y esperanza valor y justicia a la que tiene derecho todos los seres humanos sin importar raza o credo.

### TEORIA

¿Qué es Hikiashi? El retroceso de la pierna después de la realización de cualquier Geri

¿Puntos importantes en la realización de técnicas de Geri Waza?

1. Elevación de la rodilla
2. Extensión de la pierna
3. Retracción de la pierna
4. Base de apoyo
5. Trabajo de cadera.

¿Formas de golpear en las técnicas de Geri Waza?

1. Keage.....Ascendente.
2. Kekomi.....Penetrante.
3. Kebanashi...Percútante.

¿Nombres de las diferentes partes del pie?

1. Koshi o Josokutei.....Base de los dedos (almohadilla).
2. Sokuto.....Canto exterior del pie.
3. Teisoku.....Planta del pie.
4. Kakato.....Talón del pie.
5. Haisoku o Sokko.....Empeine del pie.
6. Tsumasaki.....Punta de los dedos del pie.
7. Hiza-Gashira.....Rodilla.

### TECNICA

TACHIKATA	TSUKI WASA	UKE	GERI	KATA
Kokutsu	Atte	Haiwan nawashi Uke	Yoko geri	HEIAN SANDAN
Mae kokutsu	Age	Morote Uke	Yoko kekomi	
Gyaku kokutsu	Kagi	Soto ude uke	Yoko keage	SHIBARI (1)
	Furi Uchi o Mawashi Tsuki.	Uchi ude uke		TEJAS 5- 10

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

3°	SANKYU	Azul
----	--------	------

Nivel: intermedio

Tiempo: 1 año 9 meses

Cinta Azul: Representa el afán de alcanzar la perfección mediante el mejor esfuerzo cada día y así comprendiendo cada vez que esta meta es incansable, pero renovando sus esfuerzos para un nuevo día de dicho afán lleno de esperanza.

### TEORIA

¿Qué es Unsoku?..... La forma de desplazamiento de los pies.

Características Dachí Waza (posición)

- Superficie de asentamiento.
- Distribución del peso.
- Situación del cuerpo.
- Anchura,
- Altura, si se emplea preferentemente para defensa o ataque

¿Posiciones del tronco?

1. Mae.....Frontal.
2. Yoko.....Lateral
3. Hanmi...Oblicuo

¿Clases de desplazamientos?

De Ashi.....Desplazamiento hacia adelante, con un pie.

Mawashi Ashi.....Desplazamiento circular.

Hiki Ashi.....Desplazamiento hacia atrás, con un pie.

Yoko Ashi.....Desplazamiento lateral.

Yori Ashi.....Desplazamiento de los dos pies, uno tras otro.

### NUMEROS

31	SAN DYUU ICHI	36	SAN DYUU ROKDU
32	SANDYUU NI	37	SAN DYUU SHICHI
33	SAN DYUU SAN	38	SAN DYUU HACHI
34	SAN DYUU SHI	39	SAN DYUU KYUU
35	SAN DYUU GO	40	YON DYUU

### TECNICA

TACHIKATA	TSUKI WASA	UKE	GERI	KATA
Shiko Dachí	Nukite	Furiste	Ura mawashi	HEIAN YODAN
Tsuru ashí dachí	Ippon nukite	Ura uke	Ushiro Geri.	
Renojì dacha	Nihon nukite	Kake uke	Kakato geri	NIDAN BARI (2)
		Te nogira uke		Rompimientos 2 Tablas en kata

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

2°	NI KYU	MARRON
----	--------	--------

Nivel: avanzado

Tiempo: 2 años 3 meses

Cinta Marrón: Símbolo de alerta el practicante ha llegado a un grado de eficiencia física. El practicante ha fortalecido su cuerpo y tiene cierto dominio de la técnica, tiene fuerza, velocidad, agilidad y destreza en su movimiento.

Pero aun, se encuentra inmaduro en el aspecto mental y espiritual, le hace falta comprender el verdadero significado de la disciplina, la practica el valor y el respeto y el color nos recuerda ese riesgo significa paciencia y nobleza.

### TEORIA

1. ¿Qué significa la palabra Kumite?.....Asalto convencional o combate.
2. ¿Para qué sirve el trabajo del Kumite?... .Para demostrar la efectividad ante un adversario de las técnicas de ataque y defensa.
3. ¿Puntos importantes en el trabajo del Kumite?
  1. Distancia.
  4. Control.
  2. Velocidad de acción y reacción.
  5. Estrategia de combate.
  3. Anticipación.
  6. Ataque y defensa.

¿Qué clases de Kumite existen?

1. Kihon Kumite. ....Asalto de estudio.
2. Ippon Kumite.....Asalto convencional a un paso o ataque.
3. Sambon Kumite....Asalto convencional a tres pasos o ataques.
4. Gohon Kumite.....Asalto convencional a cinco pasos o ataques.
5. Shiai Kumite.....Asalto de competición o combate reglamentado.
6. Jiyu Kumite.....Asalto libre o combate libre y flexible.
7. Yakusoku Kumite..Asalto convencional preparado previamente, con un enfoque de trabajo de combate.

### NUMEROS

41	YON DYUU ICH	46	YON DYUU ROKU
42	YON DYUU NI	47	YON DYUU SHICHI
43	YON DYUU SAN	48	YON DYUU HACHI
44	YON DYUU SHI	49	YON DYUU KYUU
45	YON DYUU GO	50	GO DYUU

### TECNICA

TACHIKATA	TSUKI WASA	UKE	GERI	KATA
Kosha dachi	Yoko tsuki	Ude ushi uke	Mikazuki Geri.	Heian godan
Kake dachi	Ryutoken	Nidan Barai	Sokuto Geri	
	Hiraken	Doji uke	Fumikiri.	sampo bari
	Kumade	Sandan barai	Fumikomi.	Romp. Kata 4

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

1°	IKYU	Café
----	------	------

Nivel: avanzado

Tiempo: 3 años

Cinta Café: Significa el camino del guerrero hacia el encuentro con su mente, espíritu y cuerpo; es decir "El equilibrio" con todo lo que le rodea.

TEORIA

¿Qué significa la palabra Kata? Combate contra enemigos imaginarios.

¿Para qué sirve el trabajo del Kata? Para desarrollar los elementos fundamentales del Karate, ya que son el centro o la base principal del Karate, en su esencia, y todas las técnicas están incluidas en ellas, aunque no sean evidentes a primera vista.

¿Qué es Embusen y para qué sirve? Es la línea de ejecución del Kata, que sirve para desarrollar el mismo con el ritmo y la velocidad adecuados. También es la línea (o diagrama) que sirve para el entrenamiento de las técnicas (Waza) en diferentes direcciones, manteniendo siempre una cierta estructura.

¿Qué es el Bunkai Kumite? Es la aplicación y explicación de las técnicas del Kata con unos adversarios.

¿Puntos importantes en la realización del Kata?

CHAKUGAN Mirada	5. ENBUSEN Línea de realización
HYOSHI Ritmo	6. KIME Fuerza
ZANSHIN Sensación final	7. KIAI Grito de concentración
KI Energía interna	8. KIHAKU Vivencia

### NUMEROS

51	GO DYUU ICHI	56	GO DYUU ROKU
52	GO DYUU NI	57	GO DYUU HICHI
53	GO DYUU SAN	58	GO DYUU HACHI
54	GO DYUU SHI	59	GO DYUU KYUU
55	GO DYUU GO	60	ROKU YUU

### TECNICA

TACHIKATA	TSUKI WASA	UKE	GERI	KATA
Ryoju dachi	Teisho.	Teisho Uke.	Tobi geri	TEKKI SHODAN
Sanchin dachi	Haishu Uchi.	Haishu Uke.	Tobi yoko geri	BASSAI DAI
	Koken Uchi	Koken uke	Tobi ushiro geri	SANCHIN
BUNKAI	Seiryuto Uchi	Seiryuto Uke	Tobi mawashi	tobi sampo bari
	Keito Uchi.	Keito Uke.		Rompimiento 6 En kata

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

<b>1</b>	<b>DAN</b>	<b>CINTA NEGRA</b>
----------	------------	--------------------

Nivel superior

Tiempo: 4 años

Cinta negra significa tierra.

Es aquí en donde realmente comenzamos a aplicar todos nuestros conocimientos con responsabilidad.

Corresponde al estado en que ya se han aprendido las bases y la ejecución correcta de las técnicas para dar frutos.

A partir de este momento inicia el verdadero aprendizaje del arte marcial.

ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

## MANUAL DE ENSEÑANZA DE CADA GRADO

Elaborado por: Edson Javier Ramos Díaz

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

NIVEL PRINCIPIANTE			GRADO 7° KYU (NANAKYU)		3 meses	
OBJETIVO						
<b>Introducir al alumno a la práctica de las artes marciales</b> En un tiempo de tres meses con 3 clases a la semana con un mínimo de 30 clases: <ul style="list-style-type: none"> <li>Que el alumno aprenda aspectos teóricos de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda la etiqueta de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos físicos.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos técnicos de karate.</li> </ul>						
1.-ASPECTOS TEÓRICOS DE KARATE			2.- ETIQUETA DE KARATE			
Explicación de lo que es el karate.			El uniforme, colocación y sus componentes.			
Las partes en que se compone.			Amarrarse la cinta.			
Breve historia del karate-do.			Saludos de entrada y colocación dentro del dojo.			
Teoría del grado cinta blanca (pág. 20 de la guía)			Como colocarse en seiza.			
Teoría del grado cinta morada (pág. 23 de la guía)						
3.-ASPECTO FISICO						
Calentamiento base	Resistencia	Agilidad	Elasticidad	Velocidad	Fuerza	
4.-TÉCNICA						
El alumno dominara aspectos como:						
KIHON			KATA		KUMITE	
A)Técnicas de pie	Trabajo aislado	Trabajo en parejas	KATA	Bunkai	Ippon kumite	
B)Técnicas avanzando Un paso/ lineal	Oi tsuki	Oi tsuki	TAIKYUKU ICH	T1, T2,T3	1,2,3	
C)Técnicas quebradas						
WASA						
Dachi wasa	Tsuki wasa	Uke wasa	Geri wasa	Desplazamientos	Combinaciones	
Hachi ji dachi Zenkunsu dachi	Seiken tsuki	Jodan Shudán gedan	Mae geri	Oi tsuki	Uraken/ Gyako tsuki	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

NIVEL PRINCIPIANTE			GRADO 6° KYU (ROKYU)		6 meses		
OBJETIVO							
<b>Introducir al alumno a la práctica de las artes marciales</b> En un tiempo de tres meses con 3 clases a la semana con un mínimo de 30 clases: <ul style="list-style-type: none"> <li>Que el alumno aprenda aspectos teóricos de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda la etiqueta de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos físicos.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos técnicos de karate.</li> </ul>							
1.-ASPECTOS TEÓRICOS DE KARATE			2.- ETIQUETA DE KARATE				
Breve explicación de los estilos del karate-do.			El dojo y sus partes				
Explicación del nombre de la organización; así como su historia.			La ceremonia y sus partes (reisiki)				
Explicación del escudo de la organización.			Las reglas internas y externas				
Teoría del grado cinta amarilla (pág. 24 de la guía).							
Explicación de wasa.							
Tipos de respiración.							
3.-ASPECTO FISICO							
Calentamiento base		Resistencia	Agilidad	Elasticidad	Velocidad	Fuerza	
4.-TÉCNICA							
El alumno dominara aspectos como:							
KIHON			KATA		KUMITE		
A)Técnicas de pie	Trabajo aislado	Trabajo en parejas	KATA	Bunkai	Ippon kumite		
B)Técnicas avanzando Lineal un paso	Oi tsuki	Oi tsuki	Heian shodan	Heian shodan 1,2,3,	1,2,3		
C)Técnicas quebradas							
WASA							
Dachi wasa		Tsuki wasa		Uke wasa	Geri wasa	Desplazamientos	Combinaciones
Heiko dachi		Shuto kome kame ushi		Shuto Uke	Oi Geri.		
Sochin dachi		Shuto yoko ushi		Shuto juji uke	Mawashi geri		
		Haito Uchi		Juji uke	Mae Mawashi		
		Tettsui Uchi		Haito uke			

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

NIVEL INTERMEDIO			GRADO 5° KYU (GOKYU)		9 meses
OBJETIVO					
<p><b>Introducir al alumno a la práctica de las artes marciales</b>                      En un tiempo de tres meses con 3 clases a la semana con un mínimo de 30 clases:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Que el alumno aprenda aspectos teóricos de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda la etiqueta de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos físicos.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos técnicos de karate.</li> </ul>					
1.-ASPECTOS TEÓRICOS DE KARATE			2.- ETIQUETA DE KARATE		
Puntos importantes de una técnica de brazo.					
Explicación de una técnica de defensa.					
Nombre de las partes del brazo y la mano.					
Números en japonés.					
3.-ASPECTO FISICO					
Calentamiento base	Resistencia	Agilidad	Elasticidad	Velocidad	Fuerza
4.-TÉCNICA					
El alumno dominara aspectos como:					
KIHON		KATA		KUMITE	
A)Técnicas de pie	Trabajo aislado	Trabajo en parejas	KATA	Bunkai	Ippon kumite
B)Técnicas avanzando Un paso/ lineal			HEIAN NIDAN	HEIAN NIDAN	4,5,y 6
C)Técnicas quebradas					
WASA					
Dachi wasa	Tsuki wasa	Uke wasa	Geri wasa	Desplazamientos	Combinaciones
	Mae empi	Empi uke	Hiza geri		
Kiba dachi	Yoko empi	Ude uke	Hiza mawashi		
Neko ashi dachi	Age empi		Namiashi soto geri		
Teiji dachi	Mawashi empi		Namiashi uchi geri		
	Ushiro empi				
	Otoshi empi				

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

NIVEL INTERMEDIO			GRADO YONKYU (4º KYU)		1 año 3 meses	
OBJETIVO						
<p><b>Introducir al alumno a la práctica de las artes marciales</b>                      En un tiempo de tres meses con 3 clases a la semana con un mínimo de 30 clases:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Que el alumno aprenda aspectos teóricos de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda la etiqueta de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos físicos.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos técnicos de karate.</li> </ul>						
1.-ASPECTOS TEÓRICOS DE KARATE			2.- ETIQUETA DE KARATE			
Puntos de la realización de weri wasa.						
Formas de golpear de geri wasa.						
Nombre de las partes de l pie.						
3.-ASPECTO FISICO						
Calentamiento base	Resistencia	Agilidad	Elasticidad	Velocidad	Fuerza	
4.-TÉCNICA						
El alumno dominara aspectos como:						
KIHON			KATA		KUMITE	
A)Técnicas de pie	Trabajo aislado	Trabajo en parejas	KATA	Bunkai	Ippon kumite	
B)Técnicas avanzando Un paso/ lineal			HEIAN SANDAN			
C)Técnicas quebradas						
WASA						
Dachi wasa	Tsuki wasa		Uke wasa	Geri wasa	Desplazamientos	Combinaciones
Kokutsu	Atte		Haiwan nawashi Uke	Yoko geri		
Mae kokutsu	Age		Morote Uke	Yoko kekomi		
Gyaku kokutsu	Kagi		Soto ude uke	Yoko keage	SHIBARI (1)	
	Furi Uchi o Mawashi Tsuki.		Kakiwake uke		TEJAS 5- 10	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

NIVEL INTERMEDIO			GRADO 3º KYU (SANKYU)		1 año 9 meses	
OBJETIVO						
<b>Introducir al alumno a la práctica de las artes marciales</b> En un tiempo de tres meses con 3 clases a la semana con un mínimo de 30 clases: <ul style="list-style-type: none"> <li>Que el alumno aprenda aspectos teóricos de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda la etiqueta de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos físicos.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos técnicos de karate.</li> </ul>						
1.-ASPECTOS TEÓRICOS DE KARATE				2.- ETIQUETA DE KARATE		
Explicación de los dachi wasa						
Posiciones del tronco						
Tipos de desplazamientos						
3.-ASPECTO FISICO						
Calentamiento base	Resistencia	Agilidad	Elasticidad	Velocidad	Fuerza	
4.-TÉCNICA						
El alumno dominara aspectos como:						
KIHON			KATA		KUMITE	
A)Técnicas de pie	Trabajo aislado	Trabajo en parejas	KATA	Bunkai	Ippon kumite	
B)Técnicas avanzando Un paso/ lineal						
C)Técnicas quebradas						
WASA						
Dachi wasa	Tsuki wasa	Uke wasa	Geri wasa	Desplazamientos	Combinaciones	
Shiko Dachi	Nukite	Furiste	Ura mawashi	HEIAN YODAN		
Tsuru ashi dachi	Ippon nukite	Ura uke	<b>Ushiro Geri.</b>			
Renoji dacha	Nihon nukite	Kake uke	Kakato geri	NIDAN BARI (2)		
		Te nogira uke		Rompimientos 2 Tablas en kata		

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

NIVEL AVANZADO			GRADO 2º KYU (NIKYU)		2 años 3 meses	
OBJETIVO						
<b>Introducir al alumno a la práctica de las artes marciales</b> En un tiempo de tres meses con 3 clases a la semana con un mínimo de 30 clases: <ul style="list-style-type: none"> <li>Que el alumno aprenda aspectos teóricos de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda la etiqueta de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos físicos.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos técnicos de karate.</li> </ul>						
1.-ASPECTOS TEÓRICOS DE KARATE			2.- ETIQUETA DE KARATE			
Explicación de kumite						
Puntos importantes del trabajo de kumite						
Clases de kumite						
3.-ASPECTO FISICO						
Calentamiento base		Resistencia	Agilidad	Elasticidad	Velocidad	Fuerza
4.-TÉCNICA						
El alumno dominara aspectos como:						
KIHON		KATA		KUMITE		
A)Técnicas de pie	Trabajo aislado	Trabajo en parejas	KATA	Bunkai	Ippon kumite	
B)Técnicas avanzando Un paso/ lineal			HEIAN YODAN			
C)Técnicas quebradas						
WASA						
Dachi wasa	Tsuki wasa		Uke wasa	Geri wasa	Desplazamientos	Combinaciones
Kosha dachi	Yoko tsuki		Ude ushi uke	Mikazuki Geri.	HEIAN GODAN	
Take dachi	Ryutoken		Nidan Barai	Sokuto Geri		
	Hiraken		Doji uke	Fumikiri.	sampo bari	
	Kumade		Sandan barai	Fumikomi.	Romp. Kata 4	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

NIVEL AVANZADO			GRADO 1º KYU (IKKIU)		3 años	
OBJETIVO						
<p><b>Introducir al alumno a la práctica de las artes marciales</b>                      En un tiempo de tres meses con 3 clases a la semana con un mínimo de 30 clases:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Que el alumno aprenda aspectos teóricos de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda la etiqueta de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos físicos.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos técnicos de karate.</li> </ul>						
1.-ASPECTOS TEÓRICOS DE KARATE			2.- ETIQUETA DE KARATE			
Explicación de kata						
Explicación del Embusen						
Explicación del bunkai						
Puntos importantes en la realización de kata						
Números en japonés						
3.-ASPECTO FISICO						
Calentamiento base		Resistencia	Agilidad	Elasticidad	Velocidad	Fuerza
4.-TÉCNICA						
El alumno dominara aspectos como:						
KIHON			KATA		KUMITE	
A)Técnicas de pie	Trabajo aislado	Trabajo en parejas	KATA	Bunkai	Ippon kumite	
B)Técnicas avanzando Un paso/ lineal			TEKKI SHODAN			
C)Técnicas quebradas			BASSAI DAI			
WASA						
Dachi wasa	Tsuki wasa		Uke wasa	Geri wasa	Desplazamientos	Combinaciones
Ryoju dachi	Teisho.		Teisho Uke.	Tobi geri	BASSAI DAI	
Sanchin dachi	Haishu Uchi.		Haishu Uke.	Tobi yoko geri	SANCHIN	
	Koken Uchi		Koken uke	Tobi ushiro geri		
	Seiryuto Uchi		Seiryuto Uke	Tobi mawashi	tobi sampo Bari	
	Keito Uchi.		Keito Uke.		Rompimiento 6 En kata	

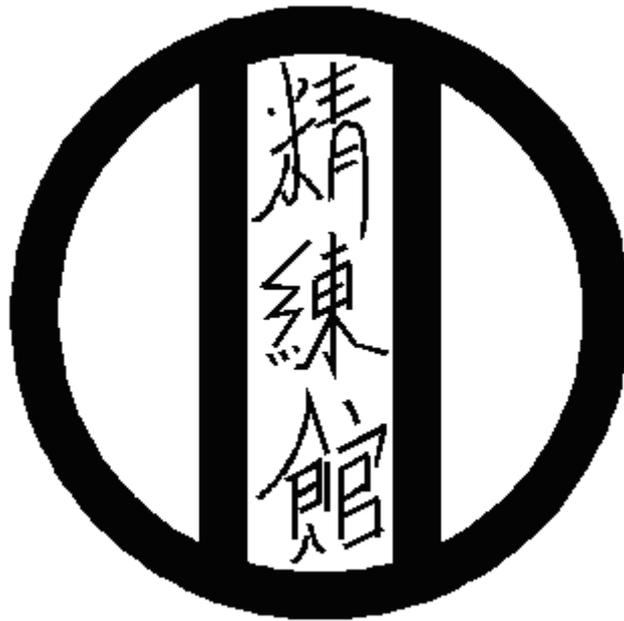
## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

NIVEL SUPERIOR			GRADO 1º DAN (SHODAN)			4 años		
OBJETIVO								
<b>Introducir al alumno a la práctica de las artes marciales</b>								
En un tiempo de tres meses con 3 clases a la semana con un mínimo de 30 clases:								
<ul style="list-style-type: none"> <li>Que el alumno aprenda aspectos teóricos de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda la etiqueta de karate.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos físicos.</li> <li>Que el alumno aprenda aspectos técnicos de karate.</li> </ul>								
1.-ASPECTOS TEÓRICOS DE KARATE				2.- ETIQUETA DE KARATE				
<b>3.-ASPECTO FISICO</b>								
Calentamiento base	Resistencia	Agilidad	Elasticidad	Velocidad	Fuerza			
4.-TÉCNICA								
El alumno dominara aspectos como:								
KIHON			KATA			KUMITE		
A)Técnicas de pie	Trabajo aislado	Trabajo en parejas	KATA	Bunkai	Ippon kumite			
B)Técnicas avanzando Un paso/ lineal								
C)Técnicas quebradas								
WASA								
<b>Dachi wasa</b>	<b>Tsuki wasa</b>		<b>Uke wasa</b>	<b>Geri wasa</b>	<b>Desplazamientos</b>	<b>Combinaciones</b>		

ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

**ORGANIZACIÓN SEIRENKAN  
KARATE-DO**

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

**PROCEDIMIENTO DE  
EXAMEN GENERAL DE GRADOS**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **LOGISTICA PARA EL EXAMEN**

<b>ANTES DEL EXAMEN</b>	
	SOLICITUD DE EXAMEN DE GRADO
	PASAJES
	LISTA DE ALUMNOS EXAMINADOS
	INVITACION A SINODALES
	HOJA DE EVALUACIÓN FISICA DEL ALUMNO
	EXAMEN ESCRITO
	ADHESIVOS PARA LOS ALUMNOS
	MESA, SILLAS, MANTELES
	PERSONIFICADORES
	PLUMAS
	AGUAS
	MANUAL DE EXAMEN GENERAL DE GRADOS HASTA CINTA NEGRA
	HOJAS DE EVALUACIÓN
	DIPLOMA MEJOR ALUMNO DEL TRIMESTRE
	CINTAS
	PAGO A SINODALES
	DIPLOMA

**ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**SOLICITUD DE EXAMEN DE GRADO**

FOLIO: \_\_\_\_\_

En Ecatepec, Estado de México, el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno:

NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_

GRADO A OBTENER: \_\_\_\_\_

LUGAR DEL EXAMEN: \_\_\_\_\_

FECHA DE EXAMEN: \_\_\_\_\_ HORA DE EXAMEN: \_\_\_\_\_

Derecho a examen: \_\_\_\_\_

El costo del examen debe de cubrirse a más tardar 3 días de anticipación antes de la fecha del examen teórico y práctico.

\_\_\_\_\_  
Firma del director

\_\_\_\_\_  
Firma de sensei a cargo

\_\_\_\_\_  
Firma del padre o tutor

**ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**SOLICITUD DE EXAMEN DE GRADO**

FOLIO: \_\_\_\_\_

En Ecatepec, Estado de México, el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno:

NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_

GRADO A OBTENER: \_\_\_\_\_

LUGAR DEL EXAMEN: \_\_\_\_\_

FECHA DE EXAMEN: \_\_\_\_\_ HORA DE EXAMEN: \_\_\_\_\_

Derecho a examen: \_\_\_\_\_

El costo del examen debe de cubrirse a más tardar 3 días de anticipación.

\_\_\_\_\_  
Firma del director

\_\_\_\_\_  
Firma de sensei a cargo

\_\_\_\_\_  
Firma del padre o tutor

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **LISTA DE ALUMNOS EXAMINADOS**

En Ecatepec, Estado de México, el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_\_ de evaluación de grados promoviendo a los alumnos.

No.	NOMBRE DEL ALUMNO	GRADO A OBTENER	Folio
1	Camarena Zubillaga Ulises	Nanakyu-Morada	
2	Jaimez Pacheco Geovani	Nanakyu-Morada	
3	Piña Ruiz Marco Antonio	Nanakyu-Morada	
4	Camarena Zubillaga Alejandro	Nanakyu-Morada	
5	Guevara Arellano Diego	Nanakyu-Morada	
6	Camargo Mier Antonio	Nanakyu-Morada	
7	Carrera Hernández Rubén	Nanakyu-Morada	
8	Guerrero Vivanco Alma	Rokyu-Amarilla	
9	Martínez Vázquez América	Rokyu-Amarilla	
10	Guerrero Vivanco Jocabed	Rokyu-Amarilla	
11	López Rodríguez Dafne	Rokyu-Amarilla	
12	Pineda León Edgar Israel	Rokyu-Amarilla	
13	Fuentes Estrada Héctor Mauricio	Rokyu-Amarilla	
14	Picazo Martínez Mario Iván	Gokyu-Naranja	

Cuadro 60. Lista de alumnos de la OSK

Esta lista se tomó de los archivos internos de la Organización Seirenkan Karate-Do, para realizar un examen de grado.

**ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**CARTA DE INVITACIÓN AL SINODAL**

ORGANIZACION Ecatepec, México a \_\_\_ de \_\_\_ del 20\_\_

PROF. \_\_\_\_\_  
PRESENTE

SEIRENKAN

Por medio de la presente, la Organización Seirenkan Karate-Do se complace en invitarlo a participar como sinodal al [ ] **Examen General de Grados**, a celebrarse el día [ ] del mes de [ ] del año 20[ ], a partir de las [ ] hrs. En virtud de que esta organización reconoce su experiencia y gran labor en el ámbito de las artes marciales, y en particular del Karate tradicional.

En espera contar con su valiosa presencia, me pongo a sus órdenes, y le envié un cordial saludo.

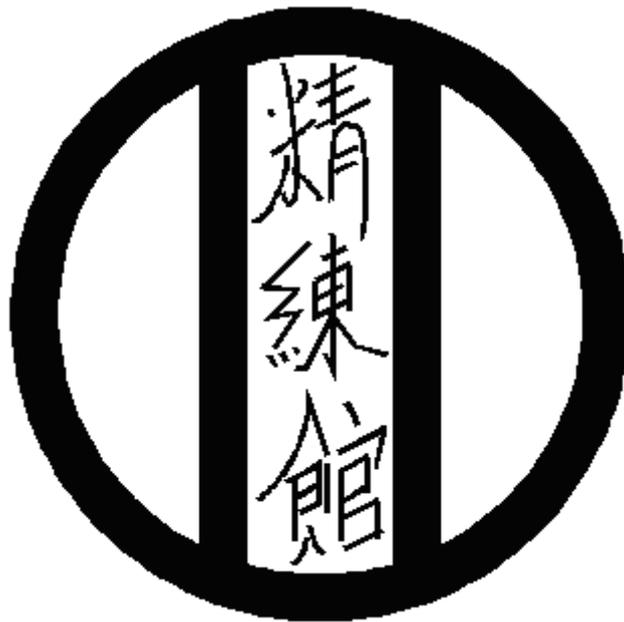
ATENTAMENTE

\_\_\_\_\_  
Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN  
Director general  
Organización Seirenkan Karate-Do

KARATE-DO

**ORGANIZACIÓN SEIRENKAN  
KARATE-DO**

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

**HOJA DE EVALUACION FISICA**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## HOJA DE EVALUACIÓN FÍSICA DEL ALUMNO

Nombre del alumno: \_\_\_\_\_  
Fecha de nacimiento: \_\_\_\_\_ No. de Folio: \_\_\_\_\_

Tiempo de realización: 20 minutos

### Condición física

#### Capacidad pulmonar

1. inhale profundamente y retenga el aliento, luego con cinta métrica mida el tórax. Anote la medida. Exhale tanto aire como sea posible y vuelva a medir. Y la diferencia deberá ser de 6 mujeres y 9 hombres, mientras mayor sea la diferencia mayor capacidad.
2. prueba apnea: inspire aire profundamente y contenga la respiración tanto como sea posible y anote el tiempo (promedio 55 segundos), exhale y no respire y anote cuanto a guanta. (promedio de 15 seg.)

### Actividad del corazón

Numero de latidos por minuto (promedio de 70 y 75 por minuto)

1. Verificar número de latidos del corazón.  
Colocar la mano en la muñeca izquierda y contar el número de latidos por minuto.
2. Comprobar la respuesta del corazón.  
Suba 2 pisos de escaleras de dos en dos escalones por segundo, y al llegar tómese el pulso y el tiempo de recuperación del corazón.

1 o menos	excelente
2	bueno
3	promedio
4	no está mal
5 o más	malo

3. Prueba de Orange

Coloque una silla a la pared y suba y baje del banco 12 veces en 30 segundos, y tómese el pulso si los latidos están debajo de 100 está en buenas condiciones.

### Comprobar elasticidad

#### Para hombros y postura

1. En posición erguida doble el cuerpo a la altura de las caderas, mantenga la espalda recta y paralela al piso, la cabeza levantada en línea recta con la espalda.
2. Sosteniendo un palo al nivel de los hombros, trate de extender los brazos en línea recta hacia delante y hacia arriba, levantando el palo al nivel de los ojos sin bajarla.

El palo queda por encima del nivel de los ojos	bueno
Debajo del nivel de los ojos	malo

#### Elasticidad de la espina y las caderas

De una posición erguida con los pies juntos sin flexionar las rodillas, ni esforzarse flexione el torso hacia delante y trate de tocar el piso con las manos.

Toca el piso con las palmas	muy bueno
Toca el piso con los dedos	bueno
Sin alcanzar a tocar el piso	malo

Elaborado por: Edson Javier Ramos Díaz

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Para flexibilidad hacia atrás de la espina y las piernas

Acostado boca abajo, flexione las piernas, estire hacia atrás y trate de tomarse los tobillos con las manos. Proceda suavemente y no fuerce los movimientos. Si no puede hacerlo no están flexible no se preocupe.

Si se toma de los tobillos	muy bien
Apenas alcanza a tocárselos	bien
Ni siquiera llega cerca	malo

### Levantando pie recto hacia adelante

*Abrir el compas*

### Para comprobar equilibrio

#### Equilibrio y estabilidad

Con los ojos cerrados y los brazos extendidos a los lados, sosteniéndose sobre una pierna y con la otra levantada y flexionada, trate de mantener el equilibrio manteniéndose inmóvil sobre la pierna que le sirve de apoyo. Y luego con la otra pierna y anote la duración de cada intento.

Diez segundos o más	muy bueno
De 6 a 10 segundo	bueno
5 segundos o menos	malo

#### Equilibrio en movimiento

1. Sosteniéndose sobre un pie, ejecute tres poses que se ilustran controlando el equilibrio por lo menos durante tres segundos en cada pose, sin que mueva el pie de apoyo. Y luego cambie.

1	2	3	
Las tres poses			muy bien
Dos poses			bien
Una o ninguna			malo

#### Equilibrio en movimiento con orientación

De pie, sostenga una cinta doblada y bien estirada frente a usted, a nivel de las caderas. Manteniendo el equilibrio pase lentamente un pie por encima de la cinta y luego vuelva a su posición original. Repita lo mismo con la otra pierna

Paso ambas piernas con facilidad	muy bien
Únicamente una pierna	bien
La flexiona, pero no puede pasarla	malo

#### Sentado en equilibrio

1. Siéntese al borde de una silla, con una cinta doblada y bien estirada frente a usted.
2. Equilibrándose sobre las caderas y los pies separados del piso. Trate de pasar una pierna después de la otra por encima de la toalla. Ahora trate de pasar ambas piernas simultáneamente por encima de las toallas.

Lo hizo bien en los tres intentos	muy bien
Solo pudo hacerlo bien en dos ocasiones	bien
Únicamente una vez o ninguna	malo

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Para comprobar fuerza

#### Para evaluar el de empuje

1. Mujeres: acostadas boca abajo, apoyándose en una rodilla y un pie y con la otra pierna extendida con las manos planas sobre el piso, los brazos doblados y la barbilla tocando el piso, empuje simultáneamente con las manos y el pie, levantando tres veces el cuerpo de la posición inicial. Y repita el ejercicio con la otra pierna.

Levante simultaneo	muy bien
Levante alterno (dos pasos)	bueno
Únicamente los brazos y piernas	malo

Hombres: con los talones contra la pared y cualquier otro punto de apoyo, con las manos en el piso los brazos flexionados y la cabeza sobre el piso, trate de hacer tres lagartijas con las piernas rectas.

A la distancia indicada	muy bien
Tres cuartas partes de su estatura	bueno
A mayor distancia	malo

#### Para evaluar la fortaleza abdominal

1. tendida de espaldas, sobre el piso, con los brazos extendidos por encima de la cabeza, estire estos vigorosamente hacia el frente y trate de sentarse. Si logra hacerlo;
2. En forma simultánea, trate de levantar una pierna y tocarse los dedos de los pies con la mano contraria. Si tiene éxito en hacer esto;
3. ponga las manos detrás del cuello y, en forma simultánea, trate de sentarse, alce las piernas flexionadas y trate de tocarse las rodillas con los codos.

Si logra hacer las tres pruebas	muy bueno
Si hace únicamente dos pruebas	bueno
Si puede hacer únicamente la primera prueba	malo

#### Lagartijas

#### Para evaluar la fuerza en las piernas

1. apoyado de una silla trate de hacer dos o tres Sentadillas.
2. sin sujetarse de nada trate de hacer una sentadilla completa
3. trate de hacer una sentadilla sobre una sola pierna

Si hace la prueba tres	muy bueno
Si hace la prueba 2	bueno
Si solo puede hacer la prueba uno	malo

### Para comprobar velocidad

#### Para evaluar velocidad inicial

Arroje tres objetos pequeños sobre su antebrazo, arrójelas hacia lo alto, y, tan rápidamente como sea posible, trate de agarrarlas, una tras otra mientras va cayendo.

Si logro agarrar las tres	muy bueno
Si pudo agarrar dos de ellas	bueno
Si silo alcanzo agarrar una	malo

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Para evaluar su velocidad máxima

1. Coloque un objeto sobre la pared y colóquese a 30 cm del objeto con compas abierto y trate de tocar el objeto y luego la punta del pie de la pierna opuesta. Toque alternativamente ambas cosas durante 10 segundos tocar objeto y luego la punta del pie. Luego intercambie.

Si puede hacerlo más de 10 veces en 10 segundos

muy bueno

De 6 a 10 segundos

bueno

5 o menos

malo

### **Para comprobar su destreza y coordinación**

1. avance un paso y regrese a la posición original, cambiando la pierna cada vez y levantando el brazo opuesto.

Al primer intento

bueno

Al segundo intento

regular

Al tercer intento

malo

2. extendida boca abajo, con los brazos y piernas extendidos y abiertos levante hacia atrás un brazo tanto como pueda, flexionando al mismo tiempo la pierna opuesta. Alterne brazos y piernas

Al primer intento

bueno

Al segundo intento

regular

Al tercer intento

malo

3. estando de pie realice los movimientos de brazada de pecho estudie la secuencia con cuidado.

Alce los brazos por encima de su cabeza con el dorso tocándose y las palmas hacia fuera, estire los brazos hacia los lados y bájelos al nivel de los hombros.

Flexione las rodillas hasta quedar en cuncillas. Juntando al mismo tiempo las palmas de las manos al nivel del esternón y con los codos hacia fuera.

Salte separando las piernas y extendiendo los brazos por encima de la cabeza, CON LAS PALMAS JUNTAS.

Realice los movimientos de manera continua.

Al primer intento

bueno

Al segundo intento

regular

Al tercer intento

malo

### **Resultado general de la evaluación del alumno**

Condición física: \_\_\_\_\_

# KARATE-DO

Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN

Director general

Organización Seirenkan Karate-Do

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

## HOJA DE EVALUACION TEORICA

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## EXAMEN ESCRITO

### EXAMEN TEORICO PARA GRADO 7º NANAKYU BLANCA A MORADAS

**Tiempo: 30 minutos**

En Ecatepec, Estado de México, el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno:

**1. Contesta correctamente lo que a continuación se te pide. Valor 4 puntos.**

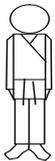
1. ¿Cuál es el significado de la Cinta Morada? \_\_\_\_\_
2. ¿Qué significa Karate Do? \_\_\_\_\_
3. ¿Cómo se llama la Organización? \_\_\_\_\_
4. ¿Qué significa seirenkan? \_\_\_\_\_
5. ¿Cómo se dice escuela? \_\_\_\_\_
6. ¿Cómo se le llama al piso? \_\_\_\_\_
7. ¿Cómo se llama la cinta? \_\_\_\_\_
8. ¿Qué es REI? \_\_\_\_\_

**2. Escribe el nombre en japonés de cada número. Valor 2 puntos.**

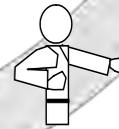
Uno		Seis	
Dos		Siete	
Tres		Ocho	
Cuatro		Nueve	
Cinco		diez	

**3. Escribe el nombre que corresponde a cada dibujo. Valor 4 puntos.**

POSICIONES



DEFENSAS Y ATAQUES



Calificación: \_\_\_\_\_

Esperando que esto sea un estímulo, para seguir en la preparación constante y lograr una verdadera calidad en la práctica del karate-do.

Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN  
Director general  
Organización Seirenkan Karate-Do

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## EXAMEN TEORICO PARA GRADO 6° ROKYU AMARILLAS

**Tiempo: 30 minutos**

En Ecatepec, Estado de México, el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno: \_\_\_\_\_.

**1. Contesta correctamente lo que a continuación se te pide. Valor 4 puntos.**

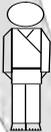
1. ¿Cuál es el significado de la Cinta AMARILLA? \_\_\_\_\_
2. ¿Qué es tsuki waza? \_\_\_\_\_
3. ¿Qué es geri waza? \_\_\_\_\_
4. ¿Qué es uke wazan? \_\_\_\_\_
5. ¿Qué es dachi waza? \_\_\_\_\_
6. ¿Qué es kime? \_\_\_\_\_
7. ¿Qué es el ki? \_\_\_\_\_
8. ¿Qué es el kiai? \_\_\_\_\_

**2. Escribe el número en español de cada número. Valor 2 puntos.**

### NUMEROS

	DYUU ICHI		DYUU ROKU
	DYUU NI		DYUU SHICHI
	DYUU SAN		DYUU HACHI
	DYUU SHI		DYUU KYUU
	DYUU GO		NI YUU

**3. Escribe el nombre que corresponde a cada dibujo. Valor 4 puntos.**



Calificación: \_\_\_\_\_

Esperando que esto sea un estímulo, para seguir en la preparación constante y lograr una verdadera calidad en la práctica del karate-do.

Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN  
Director general  
Organización Seirenkan Karate-Do

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## EXAMEN TEORICO PARA GRADO 5° GOKYU NARANJA

Tiempo: 30 minutos

En Ecatepec, Estado de México, el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno: \_\_\_\_\_.

### 1. CONTESTA LO QUE SE TE PIDE A CONTINUACIÓN:

1. ¿Qué significa la Cinta Naranja? \_\_\_\_\_

2. ¿Puntos importantes en la realización de una técnica de brazo?

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_  
3. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

### 2. ¿DE LAS PALABRAS EN JAPONÉS, ESCRIBE SU SIGNIFICADO EN ESPAÑOL?

Tettsui. \_\_\_\_\_ Shuto. \_\_\_\_\_ Haito. \_\_\_\_\_

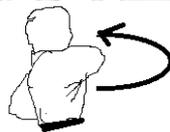
Teisho. \_\_\_\_\_ Hiza. \_\_\_\_\_

Empi \_\_\_\_\_

### 3. ESCRIBE EL NÚMERO EN ESPAÑOL DE CADA NÚMERO. VALOR 2 PUNTOS.

	NI DYUU ICHI		NI DYUU ROKU
	NI DYUU NI		NI DYUU SHICHI
	NI DYUU SAN		NI DYUU HACHI
	NI DYUU SHI		NI DYUU KYUU
	NI DYUU GO		SAN DYUU

### 4. ESCRIBE EL NOMBRE QUE CORRESPONDE A CADA DIBUJO. VALOR 4 PUNTOS.



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Calificación: \_\_\_\_\_

Esperando que esto sea un estímulo, para seguir en la preparación constante y lograr una verdadera calidad en la práctica del karate-do.

# KARATE-DO

Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN  
Director general  
Organización Seirenkan Karate-Do

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## EXAMEN TEORICO PARA GRADO 4º YONKYU VERDE

Tiempo: 30 minutos

ORGANIZACION  
En Ecatepec, Estado de México, el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno: \_\_\_\_\_

### 1. CONTESTA LO QUE SE TE PIDE

1. ¿Qué significa la cinta verde?: \_\_\_\_\_

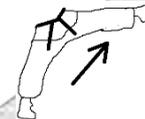
### 2 Puntos importantes en la realización de técnicas de Geri Waza?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

### 2 ¿MENCIONA EL NOMBRE DE LAS FORMAS DE GOLPEAR EN LAS TÉCNICAS DE GERI WAZA?

1. Keage. \_\_\_\_\_
2. Kekomi. \_\_\_\_\_
3. Kabanashi. \_\_\_\_\_

### 3. ESCRIBE EL NOMBRE QUE CORRESPONDE A CADA DIBUJO. VALOR 4 PUNTOS.



\_\_\_\_\_

Calificación: \_\_\_\_\_

Esperando que esto sea un estímulo, para seguir en la preparación constante y lograr una verdadera calidad en la práctica del karate-do.

# KARATE-DO

Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN  
Director general  
Organización Seirenkan Karate-Do

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## EXAMEN TEORICO PARA GRADO 3º KYU CINTA AZUL

Tiempo: 30 minutos

En Ecatepec, Estado de México, el día \_\_\_ del mes de \_\_\_ del año \_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno:

### 1. CONTESTA LO QUE SE TE PIDE A CONTINUACIÓN:

1. ¿Qué significa la Cinta azul? \_\_\_\_\_

2 ¿Qué es **UNSOKU**?: \_\_\_\_\_

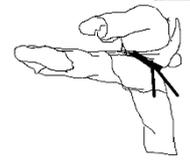
3. Menciona las tres posiciones del tronco:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### 2. ESCRIBE EL NÚMERO EN ESPAÑOL DE CADA NÚMERO. VALOR 2 PUNTOS.

	SAN DYUU		SAN DYUU ROKU
	SAN DYUU NI		SAN DYUU SHICHI
	SAN DYUU SAN		SAN DYUU HACHI
	SAN DYUU SHI		SAN DYUU KYUU
	SAN DYUU GO		YON DYUU

### 3. ESCRIBE EL NOMBRE QUE CORRESPONDE A CADA DIBUJO. VALOR 4 PUNTOS.



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Calificación: \_\_\_\_\_

Esperando que esto sea un estímulo, para seguir en la preparación constante y lograr una verdadera calidad en la práctica del karate-do.

# KARATE-DO

Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN  
Director general  
Organización Seirenkan Karate-Do

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## EXAMEN TEORICO PARA GRADO 2 KYU CINTA MARRON

Tiempo: 30 minutos

En Ecatepec, Estado de México, el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno:

**1. Contesta correctamente lo que a continuación se te pide. Valor 4 puntos.**

¿Qué significa la palabra Kumite? \_\_\_\_\_

¿Para qué sirve el trabajo del Kumite? \_\_\_\_\_

¿Puntos importantes en el trabajo del Kumite?

- |          |          |
|----------|----------|
| 1. _____ | 4. _____ |
| 2. _____ | 5. _____ |
| 3. _____ | 6. _____ |

**2. Escribe dos ejemplos de cada técnica que se te pide. Valor 4 puntos.**

2 DACHI WAZA (TECNICA DE POSICIONES)

2 UKE WAZA (TECNICAS DE DEFENSA)

2 TSUKI WAZA (TECNICAS DE MANO O ATAQUES DE MANO)

2 GERI WAZA (TECNICAS DE PATEO)

Calificación: \_\_\_\_\_

Esperando que esto sea un estímulo, para seguir en la preparación constante y lograr una verdadera calidad en la práctica del karate-do.

Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN  
Director general  
Organización Seirenkan Karate-Do

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## EXAMEN TEORICO PARA GRADO 1º KYU CINTA CAFE

Tiempo: 30 minutos

En Ecatepec, Estado de México, el día\_\_ del mes de\_\_ del año\_\_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No .\_\_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno: \_\_\_\_\_

1. ¿Que simboliza la Cinta Café?

\_\_\_\_\_

2. ¿Qué significa la palabra Kata?

\_\_\_\_\_

3. ¿Para qué sirve el trabajo del Kata?

\_\_\_\_\_

4. ¿Qué es Embusen y para qué sirve?

\_\_\_\_\_

5. ¿Qué es el Bunkai Kumite?

\_\_\_\_\_

6. ¿Puntos importantes en la realización del Kata?

\_\_\_\_\_

7. ¿Qué es Teisho uke?

\_\_\_\_\_

8. ¿Qué es Tobi geri?

\_\_\_\_\_

9. ¿Qué es Tobi ushiro geri?

\_\_\_\_\_

10. ¿Qué es Keito Uke?

\_\_\_\_\_

Calificación total: \_\_\_\_\_

Observaciones: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# KARATE-DO

Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN

Director general

Organización Seirenkan Karate-Do

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

## MANUAL DE EXAMEN GENERAL DE GRADOS HASTA CINTA NEGRA

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Examen General de Grados

Tiempo total 2 horas

**BIENVENIDA** (tiempo 3 minutos)

**APLICADOR:** Señores padres de familia, amigos e invitados, hoy [ ] de [ ] del 20[ ] la Organización Seirenkán Karate-Do les da la más cordial bienvenida a su **Examen general de Grados No [ ]**, esta organización agradece su presencia y el apoyo que han brindado a los alumnos que hoy serán evaluados.

A los alumnos les recordamos que esta es solo una evolución de lo ya aprendido, es en momento para demostrarse a sí mismos que ningún obstáculo puede vencerlos, ahora ustedes tienen la semilla del karate en su vida la cual tiene que dar verdaderos frutos a partir de hoy y preservar este arte marcial, defender sus valores, y procurar su difusión.

### PRESENTACION

**APLICADOR:** A continuación se hará la presentación de la mesa de honor:

Agradecemos la presencia del Cintá Negra Shodan [ ] de la Organización [.....].

Así mismo agradecemos la presencia del Cintá Negra Shodan [ ] de la Organización [ ].

Y finalmente el Sensei **Edson Javier Ramos Díaz Cintá Negra Sandan** Director General de esta Organización y Juez Estatal de la Federación Mexicana de Karate al cual le cedemos la palabra.

**Aplicador:** Agradecemos sus palabras, a continuación les pedimos a todos los presentes ponerse de pie y guardar el debido respeto para la realización de la ceremonia y dar inicio al **Examen General de Grados** de esta Organización, el cual estará dirigido por [ ].

### CEREMONIA DE INICIO

**Aplicador:** musubi dachi, Seiza.... shoumen ni rei..... sensei ni rei..... Mokusso.... mokusso yame..... **Dojokun:**

- Gi
- Yu
- Rei
- Meykio
- Makoto
- Chugo
- Jin

Kiritzu..... saludo rei

Oneigasmás.

Hachi ji dachi.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### EXAMEN

#### A) CALENTAMIENTO

(15 minutos)

##### Articulaciones (diez tiempos de cada lado)

<b>Cuello</b>	adelante/atrás, 180 grados, tocando hombros, redondo lado derecho, redondo lado izquierdo
<b>Hombros</b>	estirando brazos girando, hacia delante, hacia atrás
<b>Brazos</b>	abriendo y cerrando, arriba y abajo,
<b>Codos</b>	lado derecho girando 10 tiempos de cada lado y cambio de mano
<b>Muñecas</b>	girando muñecas al frente, arriba, laterales, atrás
<b>Dedos</b>	abriendo y cerrando al frente, arriba, laterales, atrás
<b>Cintura</b>	redondo lado derecho, redondo lado izquierdo
<b>Cintura</b>	al frente y atrás, lado derecho y lado izquierdo
<b>Rodillas</b>	redondo lado derecho, redondo lado izquierdo, al frente y atrás
<b>Tobillos</b>	Pie derecho en redondo 10 tiempos de juntado 10 tiempos del otro, pie izquierdo en redondo 10 tiempos de juntado 10 tiempos del otro.

##### Elasticidad

	Abriendo compás con la frente tocar rodilla derecha	10 tiempos
	Abriendo compás con la frente tocar rodilla izquierda	10 tiempos
	Abriendo compás tocar con la frente en medio	10 tiempos
	Flexión media lado derecho	10 tiempos
	Flexión media lado izquierdo	10 tiempos
	Flexión media un lado al otro	10 tiempos
	Flexión completa lado derecho	10 tiempos
	Flexión completa lado izquierdo	10 tiempos
	Abriendo el compás	50 tiempos

##### Resistencia

	Pasó yogui en su lugar	100 tiempos
	Tocando talones	100 tiempos
	Saltando abriendo el compás de lado	100 tiempos
	Saltando abriendo el compás de frente	100 tiempos
	saltando en su lugar	10 tiempos
	Tocando rodilla derecha	10 tiempos
	Tocando rodilla izquierda	10 tiempos
	Saltando rodillas al pecho	10 tiempos

##### Fuerza

	Abdominales	50 tiempos
	Sentadillas	30 tiempos
	Lagartijas	30 tiempos

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### B) EXAMINACIÓN DE GRADOS 7 KYU **CINTAS BLANCAS** PARA **CINTAS MORADAS**

TÉCNICA (kihon)

Tiempo: 6 minutos

EN HACHI JI DACHI:

<b>Tsuki wasa</b>	Seiken Tzuki	30 tiempos
	Tsuki jodan	10 tiempos
	Tsuki shudán	10 tiempos
	Tsuki gedan	10 tiempos
<b>Uke wasa</b>	Jodan age uke	30 tiempos
	Shudán soto uke	30 tiempos
	Gedan barai uke	30 tiempos

PIERNA DERECHA ATRÁS ZENKUNSU DACHI GUARDIA achime

<b>Kihon</b>	Uraken(solo)	10 tiempos
	Gyako tsuki (Solo)	10 tiempos
	Uraken - Gyako tsuki	10 tiempos
	Oi tsuki" (mismo pie misma mano, avanza y regresa)	10 tiempos
<b>Geri wasa</b>	Mae geri	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	
<b>Kihon</b>	Uraken(solo)	10 tiempos
	Gyako tsuki (Solo)	10 tiempos
	Uraken - Gyako tsuki	10 tiempos
	Oi tsuki" (mismo pie misma mano, avanza y regresa)	10 tiempos
<b>Geri wasa</b>	Mae geri	10 tiempos

**Para terminar la Examinación de cintas blancas**

**Ejercicios de fuerza**

- Todos 50 abdominales y todos contando

**APLICADOR:** se colocaran todos los grados como al principio y harán **musubi dachi** y saludaran a la mesa **shomen ni rei**. Se sienta atrás en seiza o mariposas los grados de cinta blanca para evaluar al grado siguiente.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### C) EXAMINACION DE GRADOS 6 KYU CINTAS MORADAS A CINTAS AMARILLAS

TÉCNICA (kihon)

Tiempo 6 minutos

Heisoku dachi/ Musubi dachi/ Heiko dachi

**EN HEIKO DACHI (posición de las vías del tren)**

<b>tsuki wasa</b>	Shuto kome kame uchi	10 tiempos
	Shuto yoko uchi	10 tiempos
	Haito uchi	10 tiempos
	Tettsui	10 tiempos
<b>Uke wasa</b>	Shuto uke	10 tiempos
	Shuto Juji uke	10 tiempos
	Shuto uke	10 tiempos
	Haito uke	10 tiempos

**HACHI JI DACHI**

**PIERNA DERECHA ATRÁS ZENKUNSU DACHI GUARDIA “ACHIME”**

<b>Geri wasa</b>	mawashi geri pierna derecha	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	
	mawashi geri pierna izquierda	10 tiempos

**Para terminar la Examinación de cintas blancas**

**Ejercicios de fuerza**

En posición de lagartijas sin bajar rodillas o la cadera 100 tiempos todos contando.

**APLICADOR:** se colocaran todos los grados como al principio y harán **musubi dachi** y saludaran a la mesa **shomen ni rei**. Se sienta atrás en seiza o mariposas los grados evaluados para evaluar al grado siguiente.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### D) EXAMINACION DE GRADOS 5 KYU **CINTAS AMARILLAS** para **CINTAS NARANJAS**

TÉCNICA (kihon)

Tiempo 6 minutos

Heisoku dachi/ Musubi dachi/ Heiko dachi/ Hachi ji dachi/ Kiba dachi

En KIBA DACHI (posición de jinete)

<b>Tsuki wasa</b>	Mae empi	10 tiempos
	Yoko empi	10 tiempos
	Age empi	10 tiempos
	Mawashi empi	10 tiempos
	Ushiro empi	10 tiempos
	Otoshi empi	10 tiempos
<b>Uke wasa</b>	EMPI UKE	10 tiempos
	Ude uke	10 tiempos
<b>Geri wasa</b>	Hiza geri una y una pierna	10 tiempos
	Hiza mawashi geri	10 tiempos
	Uchi Namiashi geri (patada de abanico hacia adentro)	10 tiempos
	Soto namiashi geri (patada de abanico hacia fuera)	10 tiempos

**Para terminar la Examinación de cintas blancas**

30 saltos en cuncillillas sin girar

**Aplicador:** se colocaran todos los grados como al principio y harán **musubi dachi** y saludaran a la mesa **shomen ni rei**. Se sienta atrás en seiza o mariposas los grados de cinta **morada** para evaluar al grado siguiente.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### E) EXAMINACION DE GRADOS 4 KYU **CINTAS NARANJAS** A **CINTAS VERDES**

TECNICA (kihon)

Tiempo 6 minutos

Hachi ji dachi

Pierna derecha **NEKO ASHI DACHI** guardia ashime

<b>Tsuki wasa</b>	Atte	10 tiempos
	Age	10 tiempos
	Kegi	10 tiempos
	Furi uchi	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	
	Atte	10 tiempos
	Age	10 tiempos
	Kegi	10 tiempos
	Furi uchi	10 tiempos

Hachi ji dachi

Pierna derecha atrás **KOKUTSU DACHI** guardia

<b>Tsuki wasa</b>	Shuto uke mano de enfrente	10 tiempos
	Haiwan nawashi uke	10 tiempos
	Morote uke	10 tiempos
	Kakiwake uke	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	
	Shuto uke mano de enfrente	10 tiempos
	Haiwan nawashi uke	10 tiempos
	Morote uke	10 tiempos
	Kakiwake uke	10 tiempos

Pierna derecha atrás **Zenkutsu dachi** guardia "ACHIME"

<b>Geri wasa</b>	Patada de lado <b>YOKO Geri</b>	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	
	Patada de lado <b>YOKO Geri</b>	10 tiempos

**Para terminar evaluación de cintas naranjas a verdes**

**Ejercicios de fuerza**

- 30 saltos en cunclillas lado derecho.
- 30 saltos en cunclillas lado izquierdo.

**Aplicador:** se colocaran todos los grados como al principio y harán **musubi dachi** y saludaran a la mesa **shomen ni rei**. **Ashi ji dachi** Se sienta atrás en seiza o mariposas los grados de cinta **naranjas** para evaluar al grado siguiente.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### F) EXAMINACION DE GRADOS 3 KYU **CINTAS VERDES** para **CINTAS AZULES**

**TÉCNICA (kihon)**

Tiempo 6 minutos

**Heisoku dachi /Musubi dachi/ Heiko dachi/ Hachi ji dachi/ Kiba dachi/ Shiko dachi  
EN SHIKO DACHI**

<b>Tsuki wasa</b>	seiken tsuki	10 tiempos
	nidan tsuki	10 tiempos
	sandan tsuki	10 tiempos
<b>Uke wasa</b>	Kake uke	10 tiempos
	Te no hira uke	10 tiempos
	Ura uke	10 tiempos
	Furiste	10 tiempos

**HACHI JI DACHI**

**TSURU ASHI DACHI guardia (posición de grulla), achime**

<b>Tsuki wasa</b>	Seiken Tsuki	10 tiempos
	Nukite	10 tiempos
	Ippon nukite	10 tiempos
	Nihon nukite	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	
	Seiken Tsuki	10 tiempos
	Nukite	10 tiempos
	Ippon nukite	10 tiempos
	Nihon nukite	10 tiempos
<b>Uke wasa</b>	Morote uke	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	
	Morote uke	10 tiempos
<b>Geri wasa</b>	mae geri pierna derecha	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	
	mae geri Pierna izquierda	10 tiempos

**HACHI JI DACHI**

**ZENKUNSU DACHI guardia ashime**

<b>Geri wasa</b>	Ura mawashi	10 tiempos
	Ushiro Geri.	10 tiempos
	Kakato geri	10 tiempos

**Para terminar evaluación de cintas verdes para azul. Ejercicios de resistencia**

- 30 dolorosas.

**Aplicador:** se colocaran todos los grados como al principio y harán **musubi dachi** y saludaran a la mesa **shomen ni rei**. **Ashi ji dachi** Se sienta atrás en seiza o mariposas los grados de cinta **AZULES** para evaluar al grado siguiente.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### G) EXAMINACION DE GRADOS 3 KYU CINTAS AZULES PARA CINTA MARRON

TÉCNICA (kihon)

Tiempo 6 minutos

#### EN HEIKO DACHI

<b>Tsuki wasa</b>	Yoko tsuki	10 tiempos
	Ryutoken	10 tiempos
	Hiraken	10 tiempos
	Kumade	10 tiempos
<b>Uke wasa</b>	Ude ushi uke	10 tiempos
	Nidan Barai	10 tiempos
	Doji uke	10 tiempos
	Sandan barai	10 tiempos

#### EN ZENKUNSU DACHI

<b>Geri wasa</b>	Mikazuki Geri.	10 tiempos
	Sokuto Geri	10 tiempos
	Fumikiri.	10 tiempos
	Fumikomi.	10 tiempos

Hachi ji dachi

Para terminar evaluación de cintas verdes para azul

Ejercicios de resistencia

- 30 dolorosas.

**Aplicador:** se colocaran todos los grados como al principio y harán **musubi dachi** y saludaran a la mesa **shomen ni rei**. **Ashi ji dachi** Se sienta atrás en seiza o mariposas los grados de cinta para evaluar al grado siguiente.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### H) EXAMINACION DE GRADOS **CINTA MARRON PARA CINTA CAFE**

TÉCNICA (kihon)

Tiempo 6 minutos

#### SANCHIN DACHI

<b>Tsuki wasa</b>	Seiken tsuki	10 tiempos
	Teisho.	10 tiempos
	Haishu Uchi.	10 tiempos
	Koken Uchi	10 tiempos
	Seiryuto Uchi	10 tiempos
	Keito Uchi.	10 tiempos

<b>Uke wasa</b>	Jodan age uke	10 tiempos
	Shudán soto uke	10 tiempos
	Gedan barai uke	10 tiempos
	Nidan shudán	10 tiempos

#### EN ZENKUNSU DACHI

<b>Geri wasa</b>	Tobi geri	10 tiempos
	Tobi yoko geri	10 tiempos
	Tobi ushiro geri	10 tiempos
	Tobi mawashi	10 tiempos

Para terminar evaluación de cintas verdes para azul

#### Ejercicios de resistencia

- 30 dolorosas

**Aplicador:** se colocaran todos los grados como al principio y harán **musubi dachi** y saludaran a la mesa **shomen ni rei**. **Ashi ji dachi** Se sienta atrás en seiza o mariposas los grados de cinta para evaluar al grado siguiente.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### I) EXAMINACION DE GRADOS **CINTA CAFE** PARA CINTA NEGRA

#### EN ZENKUNSU DACHI

Tiempo 6 minutos

<b>Tsuki wasa</b>	seiken tsuki	10 tiempos
<b>Uke wasa</b>	Jodan age uke	10 tiempos
	Shudán soto uke	10 tiempos
	Gedan barai uke	10 tiempos
	<b>Achikaite</b>	
	Jodan age uke	10 tiempos
	Shudán soto uke	10 tiempos
	Gedan barai uke	10 tiempos

#### EN ZENKUNSU DACHI

	Jodan age uke—shudan tsuki	10 tiempos
	Shudan soto uke –shudan tsuki	10 tiempos
	Gedan barai uke –tsuki gedan	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	10 tiempos
	Jodan age uke—shudan tsuki	10 tiempos
	Shudan soto uke –shudan tsuki	10 tiempos
	Gedan barai uke –tsuki gedan	10 tiempos

<b>tsuki wasa</b>	Sandan Oi tsuki regreso gedan	10 tiempos
	<b>Achicaite</b>	
	Sandan Oi tsuki regreso shudán	10 tiempos

#### EN SENKUNSU DACHI

	Godan oi tsuki	10 tiempos
--	----------------	------------



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### G) KATA

Tiempo 15 minutos

**KATA:** Pasaran por parejas para realizar el kata como lo establece el reglamento de la Femeka. **Cinta roja** AKA y **cinta Azul** AO

Seleccionar a los alumnos de acuerdo a características físicas y habilidades. Ya instalados en su lugar se les pedirá que presenten el kata correspondiente de su grado.

Terminado la ejecución del kata, se les indicara que pasen a su lugar se despedirán con los saludos correspondientes y pasaran a realizar la ejecución del kata los competidores siguientes, los cuales podrán pasar hasta que los primeros se hayan sentado en seiza. Si queda un competidor solo o sin pareja deberá de pasar solo.

Pararan a ejecutar de la siguiente manera:

**Cintas blancas** para **cintas moradas.....taikyuku ich**

**Cintas moradas** para **cintas amarillas..heian shodan**

**Cintas amarillas** para **cintas naranjas....heian nidan**

**Cintas naranjas** para **cintas verdes.....heian sandan Prueba: kata en Cunclillas**

**Cintas verdes** para **cinta azul.....heian yondan Prueba: kata Mareado**

**Cinta azul** para **cinta marrón.....heian godan Prueba: ojos vendados**

**Cinta marrón** para **cinta café.....Tekki shodan Prueba: Sanchin en kata taikyuku ich con manos**

**Cinta café** para **Cinta negra.....kata Basai dai y kata Sanchin**

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### H) KUMITE

Tiempo 15 minutos

El kumite se realizara de acuerdo a similitud de fuerza y estatura para que la contienda sea lo más justa posible en caso de que algún competidor no encuentre similitud se le buscara el más parecido.

En caso extremo de que no exista, este competirá con dos competidores de grado menor con las debidas precauciones.

Cintas blancas para **cintas moradas**.....1 punto

Cintas moradas para **cintas amarillas**.....1 punto

Cintas amarillas para **cintas naranjas**.....3 puntos

Cintas naranjas para **cintas verdes**.....3 puntos

Cintas **verdes** para **cinta azul**.....5 puntos

Cinta **azul** para **cinta marrón**.....5 puntos

### J) ROMPIMIENTO:

Tiempo 15 minutos

**Cintas amarillas** para **cintas naranjas** 1 a 4 tejas

**Cintas naranjas** para **cintas verdes** 1 tabla

**Cintas verdes** para **cinta azul** 2 tablas

**Cinta azul** para **cinta marrón** 3 tablas

**Cinta marrón** para **cinta café** 4 tablas

**Cinta café** para **Cinta negra** 6 tablas

### KATAS CON ROMPIMIENTO

**Cinta marrón** para **cinta café**

Kata taikyuku ich Con Kasaka con manos

Kata taikyuku ich con Kasaka 4 tablas

**Cinta café** para **Cinta negra**

Kata Sanchin sin Kasaka con manos

Kata Sanchin sin kasaka con 6 tablas

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### EVALUACIÓN.

**Aplicador:** En este momento la mesa de sinodales se retirará para poder deliberar les pedimos que esperen con todo respeto ya que el examen aún no concluye Gracias.

Seiza-----y después posición de mariposas.

### ENTREGA DE CINTAS

**Aplicador:** de pie alumnos. En este momento la mesa de sinodales procederá a hacer la entrega de grados respectivos.

### ENTREGA DE RECONOCIMIENTOS

**Aplicador:** A continuación se hará la entrega de reconocimientos a los que por su constancia y esfuerzo han desacatado en el aprendizaje del Karate-Do.

**Aplicador:** a continuación le sedemos la palabra al Director General de esta Organización.

Etapa 4,5 y 6 tiempo 12 minutos

### CEREMONIA DE CIERRE

**Tiempo3 minutos**

**Aplicador:** Para concluir este Examen General de Grados de la Organización Seirenkan Karate-Do les pedimos a todos los asistentes ponerse de pie.

musubi dachi, Seiza.... shoumen ni rei..... sensei ni rei..... Mokusso.... mokusso yame...

#### Dojo kun:

- Gi
- Yu
- Rei
- Meykio
- Makoto
- Chugo
- Jin

Sensei ni rei

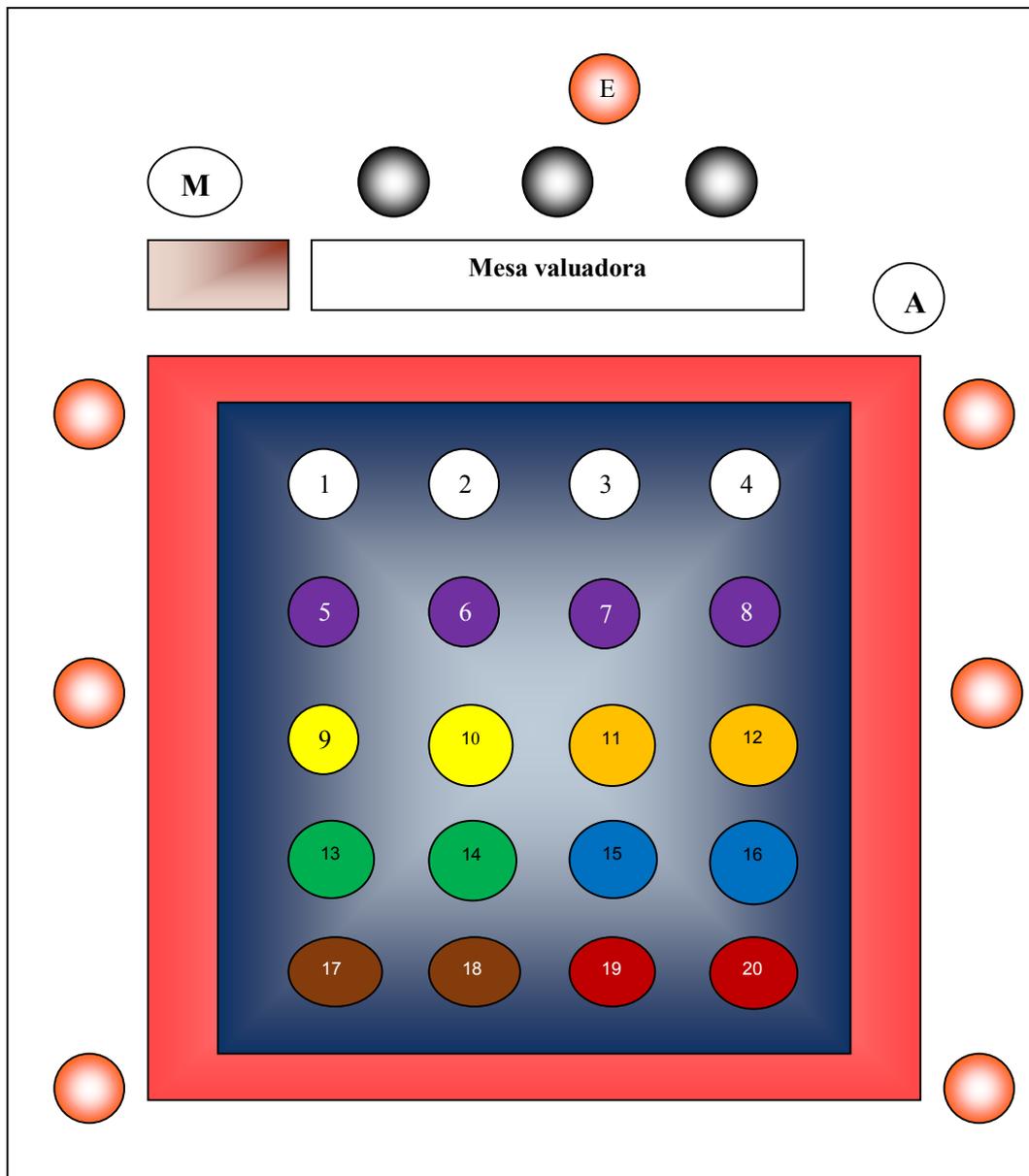
Kiritzu.....

Saludo rei

Arigato godai masta Domo arigato. Aplauso fuerte.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Distribución del examen para técnica



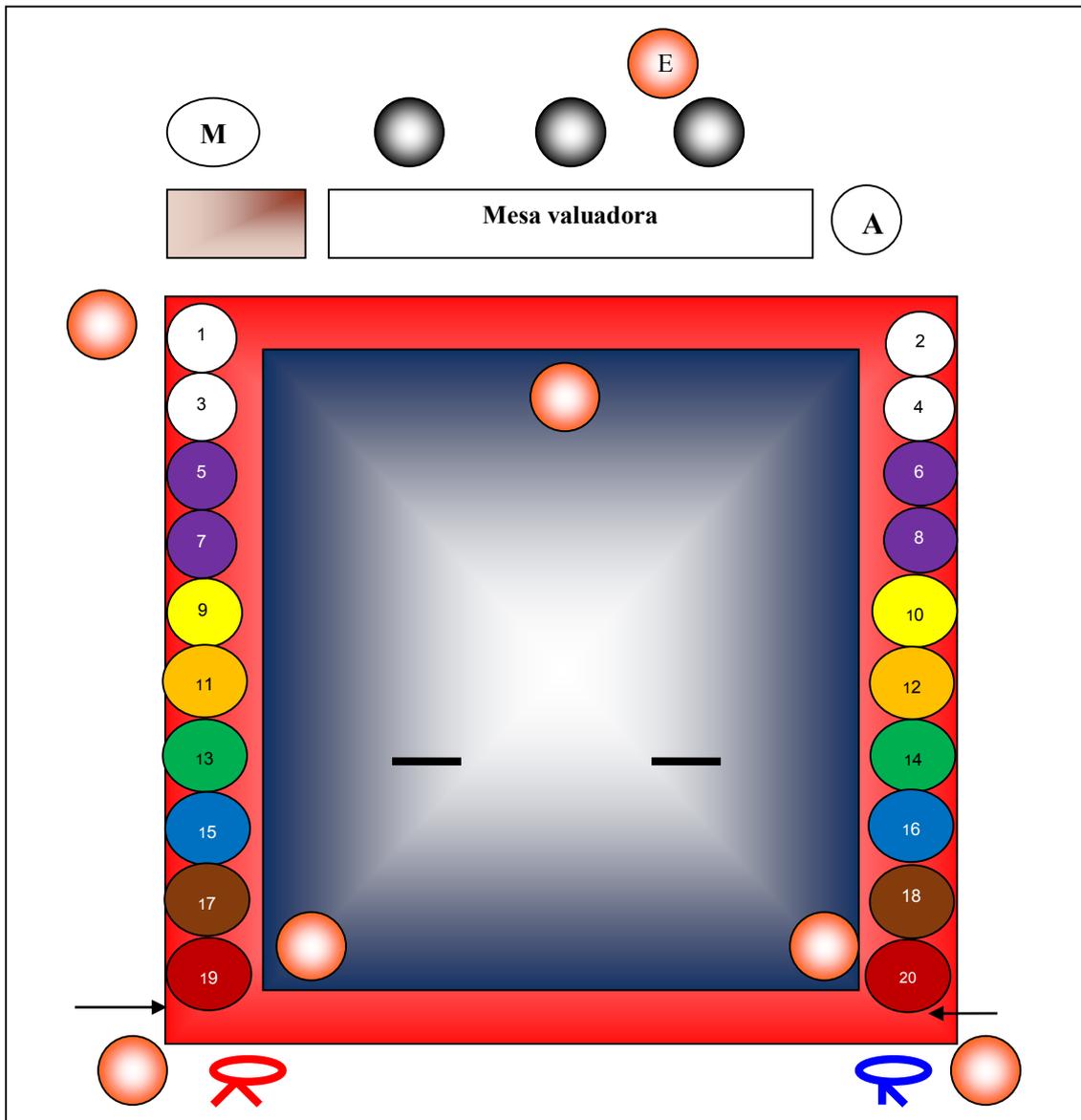
Cuadro 95. Alineación de los alumnos para la evaluación técnica

En donde:

- Sinodal cinta negra
- Enlace
- Aplicador
- Mensajero
- Observador
- Alumno a evaluar

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

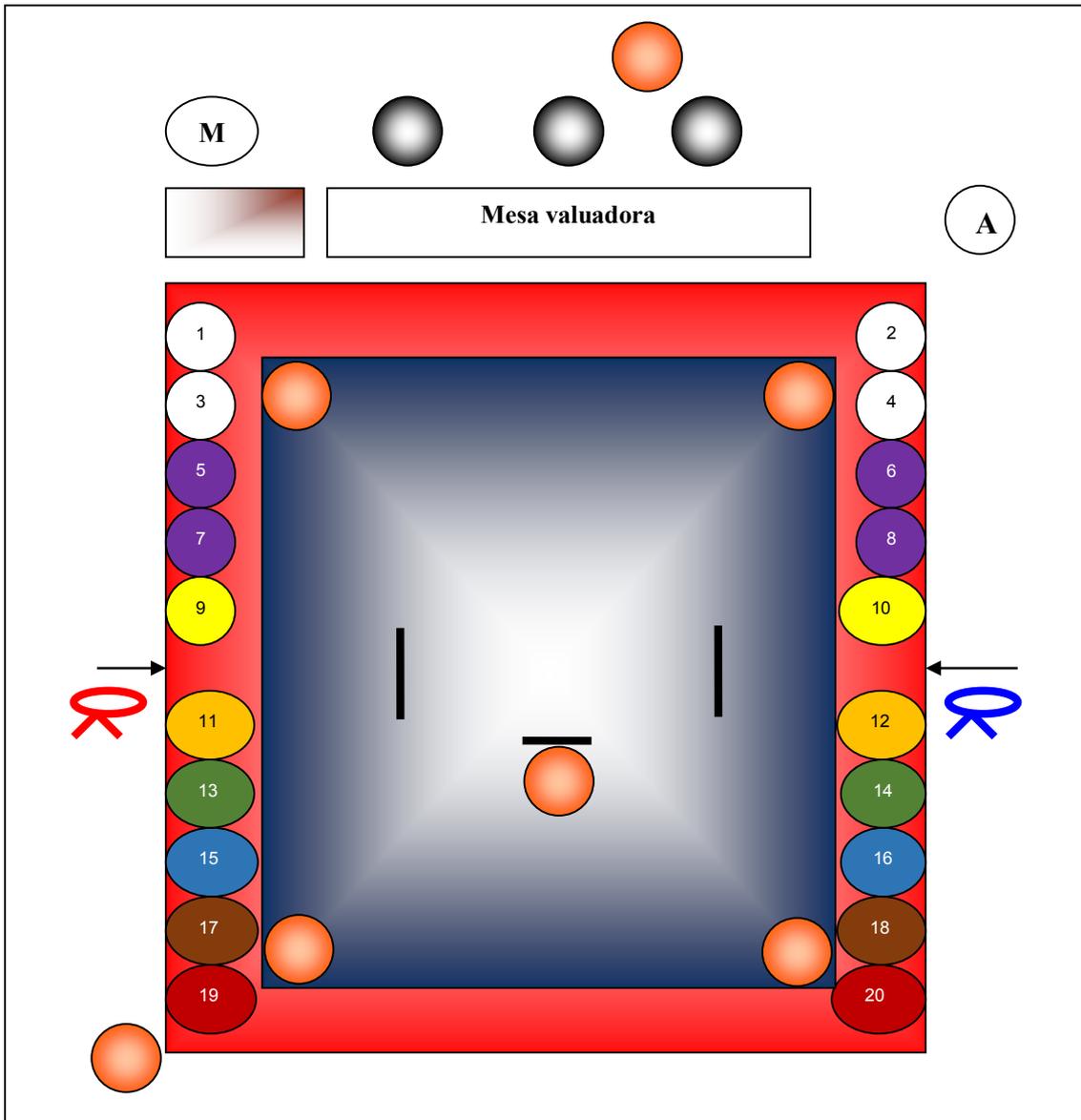
## Hoja de distribución del examen para kata y katas de prueba



Cuadro 96. Alineación de los alumnos para evaluación de kata.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

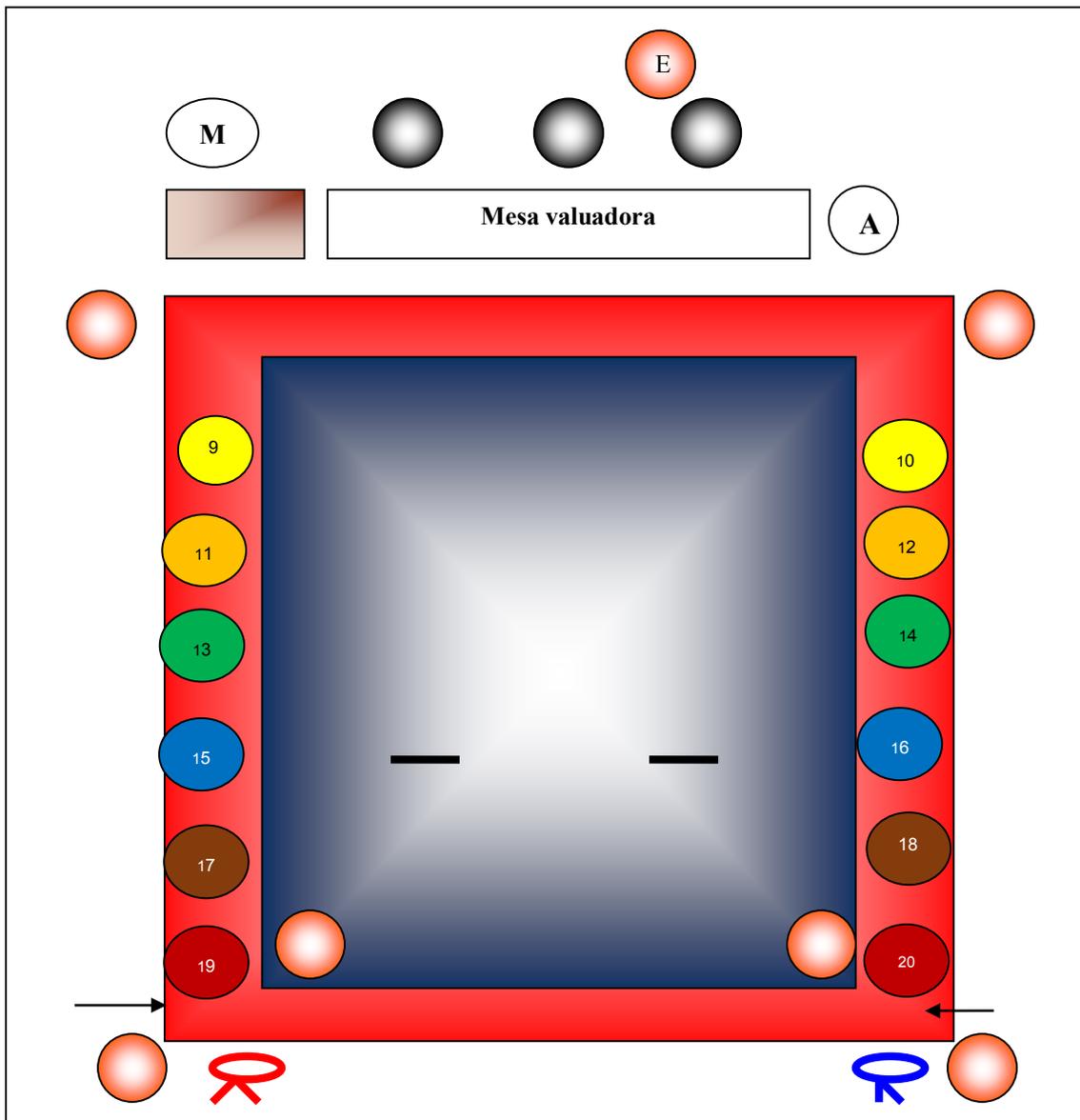
## Hoja de distribución del examen para kumite



Cuadro 97. Alineación de los alumnos para evaluación de kumite.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Hoja de distribución del examen para rompimientos



Cuadro 98. Alineación de los alumnos para evaluación de rompimientos.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

**ORGANIZACIÓN SEIRENKAN  
KARATE-DO**

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

**HOJA DE EVALUACION GENERAL  
PARA GRADOS**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## HOJA DE EVALUACIÓN PARA GRADOS PRINCIPIANTES

En Ecatepec, Estado de México, el día\_\_ del mes de\_\_ del año\_\_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_\_\_ de evaluación de grados para la promoción del Alumno: \_\_\_\_\_  
Gado a obtener: \_\_\_\_\_

Folio: \_\_\_\_\_

En la tabla de evaluación cada elemento se contará con valores del 1 al 10:

<b>Teoría</b>	
<b>Etiqueta</b>	
<b>Saludo</b>	
<b>Disciplina</b>	
<b>Calentamiento</b>	
<b>Técnica</b>	
<b>Combinaciones</b>	
<b>Kata</b>	
<b>Kumite</b>	
<b>Actitud</b>	

**Calificación Final:** \_\_\_\_\_

Observaciones: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Esperando que esto sea un estímulo, para seguir en la preparación constante y lograr una verdadera calidad en la práctica del karate-do.

\_\_\_\_\_  
Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN

Director general

Organización Seirenkan Karate-Do

Sensei [ \_\_\_\_\_ ] C.N.

Sinodal 1

Organización [ \_\_\_\_\_ ]

Sensei [ \_\_\_\_\_ ] C.N.

Sinodal 1

Organización [ \_\_\_\_\_ ]



# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## HOJA DE EVALUACIÓN PARA GRADOS AVANZADOS

En Ecatepec, Estado de México, el día\_\_ del mes de\_\_ del año\_\_\_\_\_.

La Organización Seirenkan Karate-Do celebra el Examen No. \_\_\_de evaluación de grados para la promoción del Alumno: \_\_\_\_\_

Folio: \_\_\_\_\_

Para un mejor desempeño y continuidad de las artes marciales se evaluará al alumno de la siguiente manera:

Teoría		20
Calentamiento		10
Técnica	Total	20
	Dachi	5
	Tsuki	5
	Uke	5
	Geri	5
Kata	Total	20
	Kata 1 TK2	5
	Kata 2 TK3	5
	Kata 3 mareado	5
	Kata 4 SANCHIN	5
Kumite	Total	20
	Gohon kumite	5
	Kumite N1 (4-1)	5
	Kumite N1 (4-1)	5
	Kumite N2 (4-1)	5
Rompimiento	Tobi Sampo bari	10
Porcentaje		100

Calificación total: \_\_\_\_\_

Observaciones: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Sensei Edson Javier Ramos Díaz C.N. SANDAN

Director general

Organización Seirenkan Karate-Do

\_\_\_\_\_  
Sensei [ Sinodal 1 ] C.N.

Organización [ ]

\_\_\_\_\_  
Sensei [ Sinodal 1 ] C.N.

Organización [ ]

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## PLAN DEL ESTUDIO TÉCNICO

### Objetivos:

- Preparar el local para poder ofrecer el servicio de las clases de karate-do.
- Determinar el precio del examen de grado a través de los costos, para poder realizar la evaluación de los conocimientos, el dominio de las técnicas, la capacidad y habilidad adquirida de los alumnos y en caso de estar aptos otorgarles el grado.

### Acciones

1. Cotizar precios para el piso o tatami.
2. Cotizar mobiliario y equipo.
3. Cotizar papelería y artículos de oficina.
4. Determinar el precio del examen de grado.

### Gráfica de gantt

Plan estratégico	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1. Cotizar el precio del piso o tatami.							
2. Cotizar el mobiliario y equipo.							
3. Cotizar papelería y artículos de oficina.							
4. Determinar el precio del examen de grados menores.							

Cuadro 99. Gráfica de Gantt de las acciones del plan de estudio técnico.

### Presupuesto

Acción	Duración	Costo
1. Cotizar el precio del Piso oficial.	1 día	0.00
2. Cotizar el mobiliario y equipo.	1 día	0.00
3. Cotizar el precio de las Bancas.	1 día	0.00
4. Determinar el precio del examen de grados menores.	1 día	0.00
TOTAL		.0.00

Cuadro 100. Presupuesto de las acciones del estudio técnico.

El presupuesto para estas acciones es cero, para las acciones sobre la cotización se realizaran de a través de internet y para establecer el precio del examen se hará de acuerdo al estudio técnico.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### PRONOSTICO DE COTIZACIÓN

A través del conjunto de estas acciones se espera conseguir el mobiliario y equipo necesario para remodelar el local y adecuarlo para poder ofrecer el servicio de las clases de karate-do.

#### Resultado

Artículo	Proveedor	Costo
Piso oficial	Asiana	\$ 9,000.00
Escritorio secretarial 1.20 x .60 mts.	JM Mundo de oficinas	\$3,172.60
Cesto metálico		
Silla secretarial 009F		
Silla de visitas iso		
Bancas	Javier Ramos	\$400.00
Anaqueles	Mercado	\$370.60
Papelería (papel tamaño carta)	Papelería varios	\$251.00
Papel opalina	Papelería varios	\$205.80
Artículos de limpieza	varios	\$500.00
Total		\$13,900.00

Cuadro 101. Mobiliario requerido para la escuela de karate OSK.

Resultado del estudio de costos de examen de grados menores.

ANTES DEL EXAMEN		Costo por alumno	Costo fijo
1	SOLICITUD DE EXAMEN DE GRADO	\$ 2,00	
2	PASAJES		\$100.00
3	LISTA DE ALUMNOS EXAMINADOS		\$1.00
4	INVITACION A SINODALES		\$6.00
<b>DURANTE EL EXAMEN VIERNES</b>			
5	HOJA DE EVALUACIÓN FISICA DEL ALUMNO	\$ 6,00	
6	EXAMEN ESCRITO	\$2.00	
<b>DURANTE EL EXAMEN SABADO</b>			
7	ADHESIVOS PARA LOS ALUMNOS		\$9.00
8	MESA, SILLAS, MANTELES		\$200.00
9	PERSONIFICADORES		\$3.00
10	PLUMAS		\$10.00
11	AGUAS		\$24.00
12	MANUAL DE EXAMEN GENERAL DE GRADOS HASTA CINTA NEGRA		\$0.00
13	HOJAS DE EVALUACIÓN	\$ 2.00	
<b>DESPUES DEL EXAMEN</b>			
13	DIPLOMA MEJOR ALUMNO DEL TRIMESTRE		\$32.00
14	CINTAS	\$50.00	
15	PAGO A SINODALES		500.00
<b>DIA LUNES ENTREGA DE DIPLOMAS</b>			
15	DIPLOMA	\$ 32.00	
TOTAL DE COSTO FIJO DE EXAMEN			\$ 889.00
TOTAL DE COSTO POR ALUMNO		\$ 94.00	

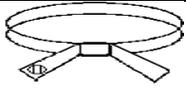
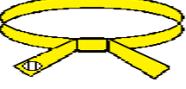
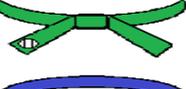
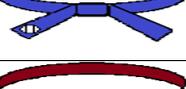
Cuadro 102. Costos del examen de grados menores.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### ESTRATEGIA DEL EXAMEN DE GRADOS MENORES.

Las escuelas de karate-do en la cuestión del precio del examen, por lo regular, utilizan el precio escalonado, es decir, que los grados menores tienen un precio bajo y conforme aumenta el grado, también aumenta el precio del examen.

En la Organización Seirenkan Karate-Do e acuerdo a nuestra estrategia de precios, todos los grados hasta cinta café tendrán el mismo precio como se muestra a continuación:

GRADO	COLOR	FIGURA	PRECIO
9 Kyu	---	---	---
8° kyu	Blanca		\$350.00
7° kyu	Morada		\$350.00
6° kyu	Amarilla		\$350.00
5° kyu	Naranja		\$350.00
4° kyu	Verde		\$350.00
3er kyu	Azul		\$350.00
2° kyu	Marrón		\$350.00
1 kyu	Café		\$350.00

Cuadro 103. Lista de precio de los grados menores.

Con esta estrategia se espera retener por más tiempo al alumnado, además de que el avance de los alumnos sea en grupos.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### PRONOSTICO

Por lo regular en los exámenes de grado, no siempre todos pueden hacerlo, por lo cual en base a la experiencia se pronostica que de 80 alumnos lo presente como mínimo 70 alumnos. Si 70 alumnos hacen examen se tendrá una utilidad de \$3,031.00.

<b>EJEMPLO DE LOS COSTOS DE EXAMEN</b>	
Costos fijos	\$889.00
+ Costos variables por alumno	\$294.00
= Total de costos	\$1,183.00
-Precio examen por alumno	\$350.00
=Utilidad o Perdida	- 833.00
Como se muestra en el ejemplo, si un solo alumno hiciera el examen, se obtendrían perdidas por ello es importante motivar al alumno y cuando se tenga un grupo mínimo capacitado, se podrá realizar el examen y obtener utilidades.	

Cuadro 104. Ejemplo de los costos del examen de un alumno.

Al total de los costos se restara el precio del examen. Entre más alumnos presenten el examen la utilidad será mayor.

ALUMNO	PRECIO DE EXAMEN	COSTO VARIABLE			COSTO FIJOS	TOTAL
		MATERIAL	MAESTRO	DIRECTOR		
1	350	94	100	100	889	-833
10	3500	940	1000	1000	889	-329
20	7000	1880	2000	2000	889	231
30	10500	2820	3000	3000	889	791
40	14000	3760	4000	4000	889	1351
50	17500	4700	5000	5000	889	1911
60	21000	5640	6000	6000	889	2471
70	24500	6580	7000	7000	889	3031
80	28000	7520	8000	8000	889	3591
90	31500	8460	9000	9000	889	4151
100	35000	9400	10000	10000	889	4711

Cuadro 105. Tabla de precios de examen por número de alumnos.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*“Es hombre quien imponiéndose a su yo  
se somete a los «li» (costumbres),  
a la ley de las convenciones sociales.”*  
**Confucio**

### **f) Estudio legal**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **De la asociación**

La escuela de Karate-Do se constituirá como una Asociación Civil denominada "Organización Seirenkán Karate-Do, A.C." a través de un contrato privado, en escritura pública y se inscribirá en el Registro Público de personas morales no lucrativas para tener personalidad jurídica propia y con efectos frente a terceros.

Se solicitó información para conocer los requisitos de la constitución de una asociación civil en la Notaría número 122 en Vicente Villada no. 9 esquina Emiliano Zapata, en san Cristóbal centro, en el municipio de Ecatepec. 56 11 08 92.

El domicilio en donde se establecerá la Organización] Seirenkán Karate-Do será en la Avenida Alondras # 106, Colonia Izcalli Jardines en el municipio de Ecatepec, Estado de México de México.

La duración de la asociación será por tiempo indefinido, contando a la fecha en que se constituye el acta.

La escuela de karate formada por varios individuos que se reúnen de manera constante, para realizar un fin común que no está prohibido por la ley y que tiene el carácter preponderadamente no lucrativo dedicándose a una actividad deportiva.

Conformado para su organización de un director y una asamblea general y será regulada por el Código Civil de la federación.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### TITULO DECIMO PRIMERO De las Asociaciones y de las Sociedades

#### I.- De las Asociaciones

**Artículo 2670.-** Cuando varios individuos convinieren en reunirse, de manera que no sea enteramente transitoria, para realizar un fin común que no esté prohibido por la ley y que no tenga carácter preponderantemente económico, constituyen una asociación.

**Artículo 2671.-** El contrato por el que se constituya una asociación, debe constar por escrito.

**Artículo 2672.-** La asociación puede admitir y excluir asociados.

**Artículo 2673.-** Las asociaciones se regirán por sus estatutos, los que deberán ser inscritos en el Registro Público para que produzcan efectos contra tercero.

**Artículo 2674.-** El poder supremo de las asociaciones reside en la asamblea general. El director o directores de ellas tendrán las facultades que les conceden los estatutos y la asamblea general con sujeción a estos documentos.

**Artículo 2675.-** La asamblea general se reunirá en la época fijada en los estatutos o cuando sea convocada por la dirección. Esta deberá citar a asamblea cuando para ello fuere requerida por lo menos por el cinco por ciento de los asociados, o si no lo hiciere, en su lugar lo hará el juez de lo civil a petición de dichos asociados.

**Artículo 2676.-** La asamblea general resolverá:

- I. Sobre la admisión y exclusión de los asociados;
- II. Sobre la disolución anticipada de la asociación o sobre su prórroga por más tiempo del fijado en los estatutos;
- III. Sobre el nombramiento de director o directores cuando no hayan sido nombrados en la escritura constitutiva;
- IV. Sobre la revocación de los nombramientos hechos;
- V. Sobre los demás asuntos que le encomienden los estatutos.

**Artículo 2677.-** Las asambleas generales sólo se ocuparán de los asuntos contenidos en la respectiva orden del día.

Sus decisiones serán tomadas a mayoría de votos de los miembros presentes.

**Artículo 2678.-** Cada asociado gozará de un voto en las asambleas generales.

**Artículo 2679.-** El asociado no votará las decisiones en que se encuentren directamente interesados él, su cónyuge, sus ascendientes, descendientes, o parientes colaterales dentro del segundo grado.

**Artículo 2680.-** Los miembros de la asociación tendrán derecho de separarse de ella, previo aviso dado con dos meses de anticipación.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

**Artículo 2681.-** Los asociados sólo podrán ser excluidos de la sociedad por las causas que señalen los estatutos.

**Artículo 2682.-** Los asociados que voluntariamente se separen o que fueren excluidos, perderán todo derecho al haber social.

**Artículo 2683.-** Los socios tienen derecho de vigilar que las cuotas se dediquen al fin que se propone la asociación y con ese objeto pueden examinar los libros de contabilidad y demás papeles de ésta.

**Artículo 2684.-** La calidad de socio es intransferible.

**Artículo 2685.-** Las asociaciones, además de las causas previstas en los estatutos, se extinguen:

- I. Por consentimiento de la asamblea general;
- II. Por haber concluido el término fijado para su duración o por haber conseguido totalmente el objeto de su fundación;
- III. Por haberse vuelto incapaces de realizar el fin para que fueron fundadas;
- IV. Por resolución dictada por autoridad competente.

**Artículo 2686.-** En caso de disolución, los bienes de la asociación se aplicarán conforme a lo que determinen los estatutos y a falta de disposición de éstos, según lo que determine la asamblea general.

En este caso la asamblea sólo podrá atribuir a los asociados la parte del activo social que equivalga a sus aportaciones. Los demás bienes se aplicarán a otra asociación o fundación de objeto similar a la extinguida.

**Artículo 2687.-** Las asociaciones de beneficencia se regirán por las leyes especiales correspondientes.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Tramites de constitución para una escuela de karate-do

Para que pueda funcionar la escuela de Karate-Do en el Estado de México debe de realizar diferentes trámites los cuales se muestran a continuación:

**Trámites obligatorios para constituir o iniciar un negocio en:** Ecatepec de Morelos, Estado de México. De: 925004: Servicios de federaciones, asociaciones deportivas y otras con fines recreativos.



Cuadro 106. Trámites para constituir o iniciar un negocio en Ecatepec.

# **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

## **ESTADO DE MEXICO**

### **INSCRIPCIÓN AL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES**

**Descripción:** Trámite mediante el cual se lleva a cabo la inscripción ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para efecto de cumplimiento de las obligaciones fiscales correspondientes.

**Gestión:** Vía Morelos kilómetro 16.5, Cerró Gordo, municipio de Ecatepec de Morelos, Estado de México, Lada 55, Teléfono 52 27 02 97, horario de atención de (9:00 a 14:00 horas). Vialidad Metepec No. 505 1er. piso Ex-Rancho San Javier Metepec, Toluca, Estado de México Teléfono (722) 548-02-92, 548-02-93 y 548-02-94 con un horario de atención previa cita de 9:00 a 14:00 horas de lunes a viernes. Por internet [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx), para citas misma página o teléfono 018004636728.

#### **Requisitos personas físicas:**

- Número de folio asignado;
- Original del comprobante del domicilio fiscal;
- En su caso, copia certificada del poder notarial con el que se acredita la personalidad del representante legal, o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales o ante notario o fedatario público;
- Identificación oficial vigente con fotografía y firma;
- Contar con dirección de correo electrónico;
- Solicitud de inscripción al RFC si se presenta por internet.

#### **Requisitos Personas Morales:**

- Copia certificada del documento constitutivo, debidamente protocolizado;
- Original del comprobante de domicilio fiscal;
- En su caso, copia certificada del poder notarial con el que se acredita la personalidad del representante legal, o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales o ante notario o fedatario público;
- Identificación oficial vigente con fotografía y firma;
- Contar con dirección de correo electrónico.

**Respuesta:** El mismo día.

**Vigencia:** Indefinida.

**Formato:** R 1 Solicitud de Cédula de Identificación Fiscal con CURP.

**Costo:** Gratuito.

### **LICENCIA DE USO DE SUELO**

**Descripción:** Documento expedido por la autoridad competente en el cual se autoriza el uso de o destino que pretenda darse los predios.

**Gestión:** Av. Juárez S/N San Cristóbal Centro, Palacio Municipal, 1er. piso, Municipio Ecatepec de Morelos Estado de México. Lada 55, Teléfono 58 36 15 86 Horario de Atención (9:00 a 15:00 horas).

**Respuesta:** Variable.

**Vigencia:** 1 año.

**Formato:** Formato Oficial.

**Costo:** 10 Días de Salario Mínimo \$598.20.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **PROGRAMA INTERNO DE PROTECCIÓN CIVIL**

**Descripción :** Consiste en otorgar el visto Bueno por parte de la Dirección General de Protección Civil para la instalación, ampliación y/o inicio de operación de empresas, industrias, establecimientos, así como para desarrollos habitacionales de interés social, progresivo y popular.

**Gestión :** Dirección General de Protección Civil, Parque Orizaba No. 7, primer piso, Subdirección de Inspección y Verificación el parque, Naucalpan de Juárez, Estado de México, Lada (55), Teléfono 55 58 17 64, lunes a viernes, horario de atención (9:00 a 18:00 horas)

**Respuesta:** 30 días hábiles.

**Vigencia:** indefinida.

**Formato:** Formato "B" Registro Estatal de Trámites Empresariales.

**Costo:** \$ 3,394.00, Cambia cada semestre.

### **DICTAMEN DE FACTIBILIDAD DE SERVICIOS DE AGUA POTABLE, DRENAJE Y SANEAMIENTO**

**Descripción:** Consiste en emitir el Dictamen de Factibilidad de Servicios de Agua Potable, Drenaje y Saneamiento de los Nuevos Conjuntos Urbanos.

**Gestión:** Gerencia Regional Cuautitlán Carlos B Zetina 401-B C.P. 55340, Industrial Xalostoc Ecatepec de Morelos, lunes a viernes, horario de atención (9:00 a 17:00 horas) Tel. (55)57143801.

**Respuesta:** 15 días hábiles.

**Vigencia:** Indefinida.

**Formato:** Escrito Único.

**Costo:** Gratuito.

### **LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO**

**Descripción:** Documento que expide la autoridad competente para que una persona física o moral pueda desarrollar en un establecimiento mercantil.

Nota: En este mismo trámite se gestiona la Licencia de Anuncio correspondiente.

**Gestión:** Avenida Juárez S/N, San Cristóbal, Centro. Palacio Municipal, municipio de Ecatepec de Morelos, Estado de México, Lada 55, Teléfono 58 36 15 45, horario de atención (9:00 a 16:00 horas).

**Respuesta:** 10 días hábiles.

**Vigencia:** 1 año.

**Formato:** Solicitud de Licencia de Funcionamiento.

**Costo:** Variable de acuerdo a los artículos 121 y 159 Ventanilla 5, 6, 7.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **INSCRIPCIÓN PATRONAL PARA SOCIEDADES O ASOCIACIONES Y PERSONAS FÍSICAS DE NACIONALIDAD MEXICANA.**

**Descripción:** El padrón deberá registrarse al igual que sus trabajadores en el régimen obligatorio, cumpliendo con lo establecido en la ley del Seguro Social al hacerlo automáticamente quedará registrado ante el INFONAVIT Y SAR.

**Gestión :** Vía Morelos esquina Casa Nueva, Fraccionamiento Jardines de Casa Nueva, C. P 55430, Ecatepec de Morelos, Estado de México, Lada 55, Teléfono 7749388, 77772790, extensiones 206 y 296, horario de atención (8:15:00 a 12:30 horas).

**Respuesta:** Mismo día previa cita por internet [www.imss.gob.mx](http://www.imss.gob.mx).

**Vigencia:** Indefinida Folios 15 días hábiles.

**Formato:** Inscripción AFIL01, AFIL02, Aviso de Inscripción del Trabajadores.CLEM-01 Inscripción de las Empresas y Modificaciones en el Seguro de Riesgos de Trabajo.

**Costo:** Gratuito.

### **CONSTITUCIÓN DE LA COMISIÓN MIXTA DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO**

**Descripción :** Acto mediante el cual la constitución de la Comisión Mixta de Capacitación y Administración lo debe conservar toda Empresa en donde rijan las relaciones de Trabajo comprendidas en el Art. 123, apartado "A" de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

**Gestión:** Oficina Regional Nicolás Bravo S/N Centro de Justicia Laboral, colonia La Mora, municipio Ecatepec de Morelos. Lada 55, Teléfono 57708326, horario de atención (9:00 a 18:00 horas) (722) 2145922 y 2149320

**Respuesta:** No aplica.

**Formato:** Formato DC-1, Informe sobre la Constitución Mixta de Capacitación y Adiestramiento.

**Costo:** Gratuito.

### **ACTA DE INTEGRACIÓN A LA COMISIÓN DE SEGURIDAD E HIGIENE EN LOS CENTROS DE TRABAJO**

**Descripción:** Trámite mediante el cual se integra a la Comisión de Seguridad e Higiene en el Trabajo en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).

NOTA: Este trámite no requiere presentación de ningún documento ante las oficinas de la autoridad laboral, solamente deberá conservarse la información en el domicilio del centro de trabajo y presentarlo a la autoridad laboral cuando ésta lo solicite.

**Gestión:** Oficina Regional ubicada en Nicolás Bravo S/N Centro de Justicia Laboral, Col. La Mora Ecatepec de Morelos, Lada 55 Tel. 57 708326 (9:00 a 18:00hrs) (722) 2145922 y 2149320 Ext. 108.

**Respuesta:** No aplica.

**Vigencia:** Indefinida.

**Formato:** No requiere formato específico.

**Costo:** Gratuito.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **APROBACIÓN DE PLANES Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y ADIESTRAMIENTO**

**Descripción:** Trámite en el cual se aprueban los Planes y Programas de Capacitación de las empresas en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), así se rigen por el Art. 123 Apartado "A" de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

**Gestión:** Oficina Regional Nicolás Bravo S/N Centro de Justicia Laboral, Colonia La Mora, municipio de Ecatepec de Morelos. Lada 55, Teléfono 57708326. Horario de atención (9:00 a 18:00 horas). (722) 2145922 y 2149320 Ext. 108.

**Respuesta:** Máximo 5 días.

**Vigencia:** Vigencia del Plan y programa propuesto hasta 4 años.

**Formato:** Formato DC-2, Presentación de Planes de Capacitación y Adiestramiento.

**Costo:** Gratuito.

### **INSCRIPCIÓN EN EL PADRÓN DE IMPUESTO SOBRE NOMINAS**

**Descripción:** El alta es una obligación que deben cumplir las Personas Físicas y Jurídicas Colectivas que realizan pagos en efectivo o Especie, por concepto de Remuneraciones al Trabajo Persona.

**Gestión:** SHCP, Avenida Sor Juana Inés de la Cruz No. 22, 2o. piso, colonia Centro, Naucalpan de Juárez, estado de México, lada (55), Teléfono 52 28 06 62, lunes a viernes, horario de atención (9:00 a 17:00 horas).

**Respuesta:** Inmediata.

**Vigencia:**

**Formato:** Inscripción y Cambios en el Padrón de Contribuyentes del Impuesto sobre Erogaciones por Remuneraciones al Trabajo Personal.

**Costo:** Gratuito

<http://www.siem.gob.mx/guiasdetramites/guia.asp?lenguaje=0>

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Afiliaciones

En el siguiente cuadro, 106, se muestran las instituciones y asociaciones que promueven la práctica del karate-do, en dado caso, de que la Organización Seirenkan Karate-Do, desee afiliarse para participar en eventos deportivos a nivel de federación.

	<p><b>Comisión Nacional del Deporte (CONADE)</b>                  Camino a Santa Teresa 187 piso 5 Col Parques del Pedregal. México 01410 D. F.                  Tel.: 528-0101, 528-2374 y 528-2521 Fax: 528-2859</p>
	<p><b>Confederación Deportiva Mexicana, A. C. (CDM)</b>                  Puerta 9 Ciudad Deportiva, Magdalena Mixhuca, México 08010, D. F.                  Tel.: 519-1600, 519-2040 y 519-0113 Fax: 530-2234</p>
	<p><b>Comité Olímpico Mexicano, A. C. (COM)</b>                  Av. Del conscripto esq. Anillo Periférico, Col. Lomas de Sotelo México, D. F. Tel: 557-4544 Fax: 557-3976</p>
	<p><b>FEDERACIÓN MEXICANA DE KARATE Y ARTES MARCIALES AFINES, A.C. (FEMEKA)</b>                  Presidente: Prof. Roberto Hernández García                  Oficina: Av. Reynosa #637, Col. Mitras Norte, Monterrey, Nuevo León, cp. 64320                  Teléfono 01 818 370 02 31, Fax: 01 818 311 82 59</p>
	<p><b>ASOCIACION MEXICANA DEL ESTADO DE MEXICO</b>                  Presidente: Miguel Ángel Hernández García                  Email: <a href="mailto:mygherg@yahoo.com.mx">mygherg@yahoo.com.mx</a></p>

Cuadro 107. Instituciones y asociaciones que promueven el karate-do.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## PLAN DE ESTUDIO TÉCNICO

### Objetivo

Determinar cuáles son los tramites que debe de realizar la Organización Seirenkan Karate-Do para poder iniciar operaciones.

### Acción

1. Clasificar los tramites que debe de realizar la Organización Seirenkan Karate-Do.

### Grafica de Gantt

Plan estratégico	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1. Clasificar los tramites que debe de realizar la Organización Seirenkan Karate-Do							

Cuadro 108. Gráfica de Gantt del plan del estudio técnico.

### Presupuesto

Acción	Duración	Costo
Clasificar los tramites que debe de realizar la Organización Seirenkan Karate-Do	1 día	0.00
TOTAL		0.00

Cuadro 109. Tabla de presupuesto del estudio técnico.

En esta acción no se necesita presupuesto porque el análisis se hará de acuerdo al resultado del estudio legal y las visitas a las autoridades en el municipio de Ecatepec se realizarán caminando ya que está en un promedio de 20 a 30 minutos de distancia.

### Pronostico

Clasificados los trámites que debe de cubrir la organización Seirenkan Karate-Do, deberá reunirlos y acudir a las autoridades correspondientes para poder iniciar operaciones.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### RESULTADO

La organización Seirenkan Karate-Do para poder realizar sus actividades, rentará un local, por lo cual debe de clasificar cuales son los tramites que debe de cubrir.

Quedando

	TRAMITE	COSTO OSK
1	Constitución de la asociación	17,400.00
2	Inscripción al registro federal de contribuyentes.	Gratuito
5	Licencia de funcionamiento	
6	Inscripción patronal para sociedades o asociaciones y personas físicas de nacionalidad mexicana.	Gratuito
7	Constitución de la comisión mixta de capacitación y adiestramiento.	Gratuito
8	Acta de integración a la comisión de seguridad e higiene en los centros de trabajo.	Gratuito
9	Aprobación de planes y programas de capacitación y adiestramiento.	Gratuito
10	Inscripción en el padrón de impuesto sobre nóminas.	Gratuito
	<b>Total a cargo de la organización</b>	<b>\$17,400</b>

Cuadro 110. Trámites legales requeridos para poder iniciar la escuela de karate como negocio.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*“El principio de la máxima eficacia,  
cuando es aplicado a la elevación del espíritu y del cuerpo,  
en la ciencia del ataque y de la defensa, exige,  
en primer lugar, orden y armonía entre todos los miembros de un grupo,  
y esto es quizá logrado por la ayuda y las concesiones mutuas,  
que nos llevan a la prosperidad y al beneficio mutuo.”*  
**Jigoro Kano**

### g) Estudio de organización

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

## **Introducción**

Desde que aparecieron las primeras especies de animales en el mundo, estas siempre han tenido que luchar en contra de animales de otras especies, e incluso de animales de su misma especie para poder alimentarse, ser guía de una manada o para poder sobrevivir; en una sola palabra seguir el ciclo de la naturaleza.

Al pasar de la historia el hombre ha tenido que enfrentarse y sobrevivir a muchas guerras, ya sea, para ampliar su territorio o para defenderse de invasores de otros pueblos u otras naciones. Por eso los países que carecían de armamento eran fáciles de dominar. Para poder contrarrestar esta situación se buscó el desarrollo de sistemas que fuesen efectivos al momento de un combate con gente armada. Los países de oriente desarrollaron varios sistemas a los que llamamos hoy en día artes marciales.

Las artes marciales son un procedimiento, que emplea el uso de técnicas de defensa y ataque utilizando todas las extensiones del cuerpo como piernas, rodillas, brazos, codos, manos y todo el cuerpo en general; incluso auxiliándose con el uso de armas o sin ellas. Así como la preparación mental de la persona, a través de la filosofía. Uno de los más conocidos es el sistema llamado KARATE-DO.

### **Significado de karate-do**

**Kara**: significa “VACIO”, es lo que implica la auto defensa con las manos desnudas. Vacío también significa estar sin ego y dispuestos a aprender sin prejuicios ni malas intenciones.

**Te**: “MANO”, tiene relación con el hecho de que a través de su práctica se aprenden técnicas de defensa y ataque que no necesitan armas.

**Do**: “VÍA O CAMINO”, un método de enseñanza que permite comprender la naturaleza propia y el medio que nos rodea y llevarlo a la vida de cada practicante. Por ello el karate, es una forma de vida, para el desarrollo personal.

### **KARATE-DO Significa “El camino de la mano vacía”**

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Con lo anterior, debe quedar claro, que el Karate–Do ayuda al desarrollo interior en busca de la perfección del carácter de la persona en sí mismo, a través de las diferentes necesidades y por medio del entrenamiento de las artes marciales las cuales se clasifican:

### **El karate como un medio para el mantenimiento de la salud**

La práctica de las artes marciales se utiliza como un medio para mejorar y mantener la salud a través de los ejercicios de calentamiento desarrollados para la preparación previa del entrenamiento. Todo esto para estar preparados y capacitados al momento de realizar las actividades, además de evitar lesiones.

### **El karate como un sistema deportivo**

Preparar al alumno en el ámbito deportivo, desarrollar sus habilidades físicas y mentales a través de la competencia, por lo cual se llevan a cabo torneos para determinar las aptitudes del estudiante en donde se podrá observar su destreza tanto en kata y combate.

### **El karate como defensa personal**

En el combate de contacto, la preocupación por la seguridad del alumno, así como de sus seres queridos por lo que aprenderá técnicas básicas de defensa personal, para poder salir bien librado en alguna agresión física o en alguna situación en donde se requiera.

# **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

## **Objetivo de documento**

Este documento se elaboró con la finalidad de mostrar la estructura de la organización Seirenkan Karate-Do, ofrece información completa sobre cada puesto, sus obligaciones y responsabilidades; el reglamento externo e interno, así como normas de conducta.

## **Marco Jurídico**

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley general del Deporte.
- Ley General de Cultura Física y Deporte.
- Ley General de Cultura Física del Estado de México.
- Código civil.

## **Misión de la enseñanza de karate-do**

Formar personas para que sean capaces de introducirse y de influir positivamente con una visión amplia, en la sociedad y en la vida cotidiana; apoyándose en las artes marciales. Con una cultura basada en el esfuerzo y la superación continua, para fortalecer mente y cuerpo, para enfocar su energía a un fin positivo.

## **Objetivos de la enseñanza del karate-do**

### **Objetivo general**

Desarrollar el carácter del practicante a través del entrenamiento con el fin de poder enfrentar cualquier tipo de obstáculo en la vida cotidiana; ya que la práctica de este arte es la formación de un espíritu sublime, de humildad. Además de ser un medio para mejorar y mantener la salud.

### **Objetivos particulares**

1. Impulsar el desarrollo físico, mental y espiritual del alumno para la práctica de karate-do.
2. Conocer los conceptos y principios básicos del karate así como las técnicas y los movimientos fundamentales de este arte marcial.
3. Realizara las aplicaciones de los principios de técnica, kata y combate.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

## DESCRIPCIÓN Y ANALISIS DE PUESTOS DE LA ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

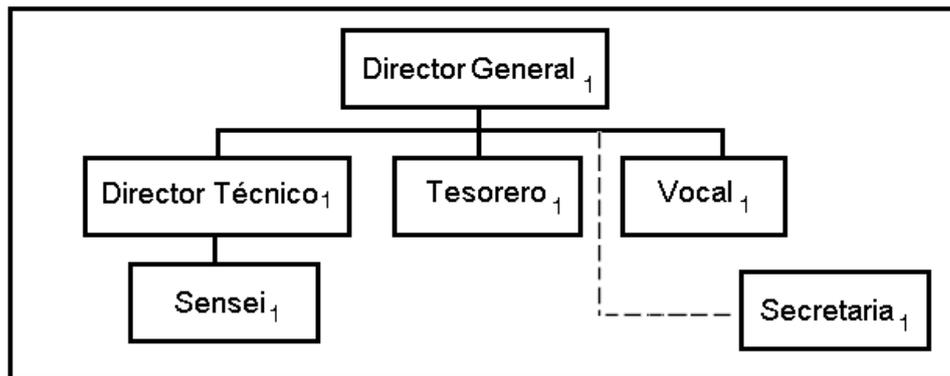
## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Organigrama

De acuerdo al Código Civil la autoridad o poder supremo reside en la asamblea general y el director tendrá las facultades que le conceden los estatutos. Representado en el siguiente organigrama.

### Organigrama

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO



Cuadro 111. Organigrama de la Organización Seirenkan Karate-Do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 1. Director general

Parámetro del puesto	Descripción			
<b>Nombre</b>	<b>Director General</b>			
<b>Relación de autoridad</b>	<b>Ascendente</b>	AKEM, FEMEKA, WKF		
	<b>Descendente</b>	Director Técnico Tesorero Vocal Secretaria Sensei Senpai		
<b>Objetivo del puesto</b>	Promover y salvaguardar la disciplina deportiva del karate-do en la comunidad			
<b>Funciones generales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administrar la organización Seirenkan Karate-Do.</li> <li>• Fomentar por todos los medios a su alcance la educación, cultura y enseñanza del karate-do.</li> </ul>			
<b>Funciones específicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizar eventos deportivos como: exhibiciones, torneos, exámenes de grado, visitas a otras escuelas, campamentos;</li> <li>• Establecimiento de normas de procedimientos en todos los grados.</li> <li>• De la evaluación de los alumno y otorgar los grados;</li> <li>• Coordina la participación de los alumnos en eventos de competición.</li> <li>• Calendariza y coordina las actividades de la Organización;</li> <li>• Elabora los Planes y Programas;</li> <li>• Mantener contacto con organismos públicos y privados;</li> <li>• Ejecutar los acuerdos y disposiciones del Consejo de Administración.</li> <li>• Celebrar convenios, contratos y demás actos jurídicos que sean necesarios para la realización del objeto del organismo;</li> <li>• Velar por la buena marcha del organismo y tomar las medidas administrativas, contables, organizacionales, financieras;</li> <li>• Presidir las sesiones de la Mesa Directiva de la asociación y firmar las actas correspondientes;</li> <li>• Convocar y organizar, conjuntamente con el secretario, las asambleas generales y extraordinarias de los asociados;</li> <li>• Presidir las asambleas generales y extraordinarias de asociados y firmar las actas correspondientes.</li> </ul>			
<b>Comunicación</b>	Ascendente	horizontal	descendente	Externa
	AKEM FEMEKA WKF		Director Técnico Tesorero Vocal Secretaria Sensei	Proveedores Otras organizaciones Otros estilos
<b>Especificaciones del puesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación: Nivel licenciatura.</li> <li>• Formación: Grado cinta negra.</li> <li>• Habilidades: Liderazgo, Motivación y Comunicación, Relaciones interpersonales; Capacidad de Negociación, asumir riesgos y administración del tiempo.</li> <li>• Experiencia: 5 años como profesor de artes marciales.</li> <li>• Edad: de 30 a 50 años Alta capacidad de análisis y de síntesis.</li> </ul>			
<b>Sueldo</b>				\$5,000
<b>Número de plazas</b>				1
<b>Total</b>				\$5,000
Elaboro: Edson Javier Ramos Díaz			Fecha de elaboración: 2012	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 2. Secretario

Parámetro del puesto	Descripción			
<b>Nombre</b>	<b>Secretario</b>			
<b>Relación de autoridad</b>	<b>Ascendente</b>	Director Técnico		
	<b>Descendente</b>			
<b>Objetivo del puesto</b>	Apoyar al director general en administración de la organización			
<b>Funciones generales</b>	Se encargara de auxiliar al director general			
<b>Funciones específicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recepción de llamadas el fax, teléfono y computadora;</li> <li>• Toma de dictado, transcripción de oficios y documentos;</li> <li>• Control de agenda, control de archivo</li> <li>• Atención y orientación telefónica, entrega-recepción de documentación, coadyuvante en la organización de eventos;</li> <li>• Dar información a las personas que visiten el dojo;</li> <li>• Dar información a los alumnos de manera escrita;</li> <li>• Se encargara de la papelería y formatos a utilizar para el buen funcionamiento de las clases;</li> <li>• Preparar lo necesario para la realización de las sesiones del Consejo Directivo y Asambleas y las respectivas actas, que firmará conjuntamente con el presidente;</li> <li>• Llevar la correspondencia y preparar los asuntos de despacho del Director General;</li> <li>• Custodiar el Registro de asociados y alumnos;</li> <li>• Llevar al día: el libro de actas de las sesiones de la Mesa Directiva Fungir como secretario en las sesiones de la Mesa Directiva y en las asambleas de asociados convocadas por la Mesa Directiva;</li> <li>• Colaborar con el Director de la organización de las asambleas ordinarias y extraordinarias de asociados, convocadas por la Mesa Directiva</li> <li>• Promover y fomentar por todos los medios a su alcance, las buenas relaciones entre los maestros y alumnos;</li> <li>• Estar en contacto con los padres de familia.</li> </ul>			
<b>Comunicación</b>	<b>Ascendente</b>	<b>horizontal</b>	<b>descendente</b>	<b>Externa</b>
	Director general	Sensei	Alumnos	Proveedores Otras organizaciones Otros estilos
<b>Especificaciones del puesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación Nivel: preparatoria o carrera técnica.</li> <li>• Formación: Uso de computadora; toma de dictado, transcripción de oficios y documentos.</li> <li>• Habilidades: Recepción de llamadas, fax, teléfono; control de agenda, control de archivo.</li> <li>• Experiencia: dos años en el puesto.</li> <li>• Género: femenino.</li> <li>• Edad: de 20 hasta 30 años femenino.</li> </ul>			
			<b>Sueldo</b>	\$3,000
			<b>Número de plazas</b>	1
			<b>Total</b>	3,000
Elaboro: Edson Javier Ramos Díaz		Fecha de elaboración: 2012		

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 3. Director técnico

Parámetro del puesto	Descripción			
<b>Nombre</b>	<b>Director Técnico</b>			
<b>Relación de autoridad</b>	<b>Ascendente</b>	Director General		
	<b>Descendente</b>	Sensei		
<b>Objetivo del puesto</b>	Colaborar con el director en la Dirección de la Organización Seirenkan Karate-Do. Apoyando en el aspecto técnico.			
<b>Funciones generales</b>	Enseñar y supervisar la enseñanza con calidad del karate-do			
<b>Funciones específicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enseñar la técnica del karate-do;</li> <li>• Supervisar al sensei y al Senpai en cuanto a la trasmisión del karate-do;</li> <li>• Supervisar al sensei y al Senpai en la buena utilización de los manuales de trabajo;</li> <li>• Evaluación de los alumno y otorgar los grados;</li> <li>• Coordinar la participación de los alumnos en eventos de competición;</li> <li>• Junto con el director General calendariza y coordina las actividades técnicas de la Organización;</li> <li>• Junto con el Director General en la elaboración los planes y programas técnicos;</li> <li>• Supervisar la realización de las actividades de la organización;</li> <li>• Llevar un control de récords y estadísticas;</li> <li>• Difundir programas de capacitación y actualización;</li> <li>• Convocar y organizar, conjuntamente con el secretario, las asambleas generales y extraordinarias de los asociados;</li> <li>• Planear juntas de trabajo con los entrenadores, profesores y padres de familia.</li> </ul>			
<b>Comunicación</b>	Ascendente	Horizontal	Descendente	Externa
	Director General	Tesorero Vocal	Sensei	Otras escuelas
<b>Especificaciones del puesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación: Nivel licenciatura.</li> <li>• Formación: Cinta negra 2º Dan.</li> <li>• Habilidades: Supervisión y control de grupos, organizar eventos.</li> <li>• Experiencia: 5 años como profesor de karate-do.</li> <li>• Género: Ambos sexos.</li> <li>• Edad de 25 a 40 años.</li> </ul>			
			<b>Sueldo</b>	\$0.00
			<b>Número de plazas</b>	1
			<b>Total</b>	\$0.00
Elaboro: Edson Javier Ramos Díaz		Fecha de elaboración: 2012		

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 4. Tesorero

Parámetro del puesto	Descripción			
<b>Nombre</b>	<b>Tesorero</b>			
<b>Relación de autoridad</b>	<b>Ascendente</b>	Director Técnico		
	<b>Descendente</b>			
<b>Objetivo del puesto</b>	Controlar ingresos, egresos Identificar el estado real de la tesorería en los procesos de registro de movimientos diarios.			
<b>Funciones generales</b>	Controlar las entradas y salidas de capital de la organización			
<b>Funciones específicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar al día la contabilidad de la asociación;</li> <li>• Efectuar el manejo de todos los fondos;</li> <li>• Realizar el pago de sueldos;</li> <li>• Realizar el pago de la mensualidad;</li> <li>• Realizar el pago de impuestos;</li> <li>• Vigilar el presupuesto anual de ingresos y egresos para el próximo ejercicio;</li> <li>• Presentar durante las asambleas de asociados un balance detallado de los ingresos y egresos de la asociación, correspondiente;</li> <li>• Cuidar que las cuotas estén al corriente;</li> <li>• Asistir a las reuniones.</li> </ul>			
<b>Comunicación</b>	Ascendente	horizontal	descendente	Externa
	Director General	Director técnico Vocal		Arrendador Federación Estado
<b>Especificaciones del puesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación: Licenciatura.</li> <li>• Formación: Contabilidad.</li> <li>• Habilidades: Manejo de efectivo.</li> <li>• Experiencia: 2 años en de experiencia en contabilidad, manejo de cuentas</li> <li>• Género: masculino.</li> <li>• Edad de 25 a 40 años.</li> </ul>			
			<b>Sueldo</b>	\$0.00
			<b>Número de plazas</b>	1
			<b>Total</b>	\$0.00
Elaboro: Edson Javier Ramos Díaz		Fecha de elaboración: 2012		

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 5. Vocal

Parámetro del puesto	Descripción			
<b>Nombre</b>	<b>Vocal</b>			
<b>Relación de autoridad</b>	<b>Ascendente</b>	Director General		
	<b>Descendente</b>			
<b>Objetivo del puesto</b>	Aportar sus opiniones, informando, asesorando ejecutando y dar seguimiento en cada una de fases de los proyecto del Presidente y a la Junta Directiva.			
<b>Funciones generales</b>	Asesorar, informar a la organización			
<b>Funciones específicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistir a las reuniones;</li> <li>• Analizar los documentos del día;</li> <li>• Vigilar las sesiones;</li> <li>• Participar con voz y voto en las sesiones;</li> <li>• Proponer acuerdos sobre solución referentes al tema de organización y administración de la Organización Seirenkan Karate-Do;</li> <li>• Verificar el cumplimiento de los acuerdos establecidos en la asamblea.</li> </ul>			
<b>Comunicación</b>	Ascendente	horizontal	descendente	Externa
	Director General	Director técnico Tesorero		Padres de familia
<b>Especificaciones del puesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación: Nivel preparatoria mínimo.</li> <li>• Formación: Ser padre de familia o tutor.</li> <li>• Habilidades: ser objetivo y crítico.</li> <li>• Experiencia: ninguna.</li> <li>• Género: ambos sexos.</li> <li>• Edad: de 25 a 50 años.</li> </ul>			
			<b>Sueldo</b>	\$ 0.00
			<b>Número de plazas</b>	1
			<b>Total</b>	\$0.00
Elaboro: Edson Javier Ramos Díaz		Fecha de elaboración: 2012		

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### 6. Sensei

Parámetro del puesto	Descripción			
<b>Nombre</b>	<b>Instructor (Sensei)</b>			
<b>Relación de autoridad</b>	<b>Ascendente</b>	Director General Director Técnico		
	<b>Descendente</b>	Alumnos		
<b>Objetivo del puesto</b>	Ayudar en la formación del alumno en el aspecto físico, mental y moral; a través de las técnicas de del Karate-Do.			
<b>Funciones generales</b>	Impartir las clases de karate-do.			
<b>Funciones específicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Colaborar con el director en la Dirección de la Organización Seirenkam Karate-Do;</li> <li>• Se encargara de auxiliar al director general;</li> <li>• Promover el deporte de Karate-Do;</li> <li>• Ejecutar los manuales de enseñanza;</li> <li>• Es el encargado de la disciplina interna dentro del dojo;</li> <li>• Pasar lista de alumnos;</li> <li>• Se encargara de dar las clases de acuerdo a lo planeado;</li> <li>• Supervisar la realización de las actividades de la organización.</li> </ul>			
<b>Comunicación</b>	Ascendente	horizontal	descendente	Externa
	Director General Director técnico	Sensei	alumnos	Padres de familia
<b>Especificaciones del puesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación: Nivel preparatoria</li> <li>• Formación: Cinta Negra 1er Dan</li> <li>• Habilidades: <ul style="list-style-type: none"> <li>---Poseer conocimientos en fundamentos teóricos y prácticos del entrenamiento deportivo.</li> <li>---Tener un grado de dominio en aspectos como kihon, kata y kumite</li> <li>---Tener las actitudes y capacidades para poder transmitir los conocimientos de las artes marciales.</li> <li>---Manejo de grupos,</li> <li>---Liderazgo,</li> <li>---Comunicación,</li> <li>---Responsabilidad</li> </ul> </li> <li>• Género: Ambos sexos</li> <li>• Edad: de 18 años en adelante</li> </ul>			
			<b>Sueldo</b>	\$ 3.000.00
			<b>Número de plazas</b>	1
			<b>Total</b>	<b>\$3,000.00</b>
Elaboro: Edson Javier Ramos Díaz		Fecha de elaboración: 2012		

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

ORGANIZACION  
SEIRENKAN

エドソンハビエルラモスディアス



組織精練館空手道

KARATE-DO

MANUAL DE POLÍTICAS Y REGLAS

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **a) Sobre la mesa directiva dirección**

**La mesa directiva de organización Seirenkan Karate-Do se encargara de:**

- Promover las artes marciales;
- Establecer estrategias para la difusión del Karate-Do;
- Elaboración de los Manuales de clases;
- Elaborar informes que garanticen el buen funcionamiento la actividad técnica;
- Calendarizar las fechas de los eventos de manera anual;
- Aprobar el Plan de trabajo anual en cada uno de los grados;
- Evaluar de manera periódica el cumplimiento del plan de trabajo;
- Reunir a los maestros a junta;
- Asistir a juntas para poder promover vistas a otras escuelas;
- Supervisara escuelas;
- Vigilar la conducta de cada uno de los miembros de la organización;
- Firmará y otorgar diplomas, medallas y reconocimientos;
- Entregará papelería correspondiente;
- Capacitara a maestros a través de cursos y seminarios a maestros;
- Promover la capacitación, superación y desarrollo de los cinturones negros;
- Controlar y evaluar el nivel técnico de los entrenadores;
- Difundir el resultado del desempeño de los alumnos;
- Tramitar las sanciones o violaciones en el Reglamentos;
- Fomentar la carnalización de los deportistas, los entrenadores, y jueces;
- Organizará eventos como exámenes, torneos, etc:
  1. Clases generales
  2. Clases de exhibición
  3. Exhibiciones
  4. Salidas de campo
  5. Exámenes
  6. Torneos internos y externos,

### **b) Obligaciones de los miembros de la Organización Seirenkan Karate-Do**

- Firmar la hoja de inscripción;
- Pagar su membresía anual;
- Pagar su mensualidad;
- Asistir a clases en horarios establecidos;
- Asistir a las juntas;
- Asistir a eventos de la organización;
- Mostrar siempre su credencial;
- En caso de eventos pagaran su costo establecido;

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **c) Del servicio**

El producto o servicio que se ofrece es la clase de karate-do, para satisfacer las necesidades del consumidor, logrando que a través de la práctica constante pueda tener una buena condición física, practicar un deporte de contacto con seguridad y aprenda defensa personal.

### **d) Del Dojo**

El servicio se dará en una escuela de karate (Dojo), que debe de contar con aspectos tales como:

- Estar ubicado en una zona céntrica o en una avenida.
- Contar con alumbrado público.
- Contar con vigilancia y seguridad externa.
- Contar con seguridad interior.
- El local debe de contar con espacio amplio, para que mínimo 10 consumidores puedan entrenar cómodamente.
- Contar con una superficie plana o piso adecuado para la práctica deportiva.
- Ventilación adecuada.
- La iluminación adecuada.
- Contar con un baño amplio.
- Tener espacio para colocar la oficina.
- Tener espacio para colocar una sala de espera.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### e) Del instructor

El servicio se impartirá la clase de karate tanto en técnica, kata y combate en diferentes modalidades con calidad y seguridad, por ello la Organización Seirenkan Karate-Do contará con los siguientes requisitos:

- Maestros calificados, con experiencia en impartir clases.
- Atención personalizada.
- Calidad y seguridad.

El maestro (sensei) de Karate-Do debe de:

- Poseer conocimientos en fundamentos de entrenamiento deportivo.
- Tener un grado de dominio en aspectos como kihon, kata y kumite.
- Ostentar el grado de cinta negra en la técnica del Karate-Do.
- Tener las actitudes y capacidades para poder transmitir los conocimientos de las artes marciales.

El maestro (sensei) se encargará de impartir las clases de acuerdo al nivel en que se encuentre el alumno, ya sea nivel principiante, intermedio o avanzado.

- Enseñanza de técnicas de pies y manos para defenderse y atacar (Kihon).
- Enseñanza de movimientos combinados y en diferentes direcciones (Katas).
- Enseñanza de diferentes modalidades de combate (Kumite):
  - a) Combate federado bajo el reglamento de la WKF y FEMEKA.
  - b) Combate nivel corto, utilizando técnicas de codos y rodillas.
  - c) Combate de defensa personal.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **GENERALIDADES REGLAMENTO EXTERNO**

La Organización Seirenkan Karate-Do expide el presente reglamento con la finalidad de regular las actividades académica administrativa y disciplinaria de sus miembros, y así mismo de los distintos dojos que pertenezcan a la organización.

El solo hecho de ser alumno y miembro activo de la Organización Seirenkan Karate-Do significa la aceptación del presente reglamento y la ignorancia del mismo no lo exime de su cumplimiento.

Los miembros de la Organización Seirenkan Karate-Do aceptan que siempre que haya alguna modificación al plan y a los programas serán aceptados sin ninguna objeción.

Es compromiso de los miembros de la Organización Seirenkan Karate-Do, tener un comportamiento digno y respetable dentro y fuera de las instalaciones que mantengan en alto nuestros valores, así mismo el nombre de nuestra organización.

### **INSCRICION DE ALUMNOS**

Para ser admitido y considerarse como alumno en la Organización Seirenkan Karate-Do, deberá:

- Presentar solicitud firmada por el padre o tutor en caso de ser menores de edad; tratándose de alumnos mayores de edad, serán ellos quienes firmen su solicitud.
- Entregar la documentación correspondiente:
  - 1 Copia del acta de nacimiento
  - 2 Fotografías infantiles
  - 1 Copia de comprobante de domicilio
- Realizar los pagos, en monto, tiempo y forma, estipulados por la Organización Seirenkan Karate-Do.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### ACREDITACION DE ESTUDIOS

Los alumnos que ya hayan tenido algún conocimiento o estudios realizados en otras instituciones, estilos o técnicas distintas a la Organización Seirenkan Karate-Do, podrán ser acreditados en esta, si se efectúan los trámites de revalidación, o equivalencia según corresponda:

**Revalidación:** estudios realizados en otros estilos dentro de la técnica de karate –do.

El alumno deberá traer diploma original y copia que acredite su grado y técnica en la cual estudio.

**Equivalencia:** estudios realizados en sistemas diferentes de la técnica de Karate-Do.

El alumno deberá traer diploma para determinar el grado que correspondería en caso de ser un sistema diferente al Karate-Do.

En ambos casos se realizara un dictamen para determinar el grado de conocimientos, para determinar el grado de correspondencia.

Una vez inscrito el alumno a la organización Seirenkan Karate-Do ya sea por revalidación o equivalencia el dictamen de la misma no podrá ser modificado.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **DERECHOS Y OBLIGACIONES DE ALUMNOS**

Todos los alumnos tienen el derecho de recibir de manera adecuada los servicios ofrecidos por la Organización Seirenkán Karate-Do.

El alumno tiene derecho a que se le proporcione una guía de estudio así como la información necesaria para un buen manejo administrativo y de estudio.

Es obligación de los alumnos de la Organización Seirenkán Karate-Do:

1. Respetar al Sensei como autoridad máxima del grupo.
  2. Respetarse así mismo, compañeros, y personal del consejo.
  3. Abstenerse de interrumpir la clase cuando esta haya iniciado.
  4. Conservar el orden y la limpieza dentro y fuera del lugar de entrenamiento, baños, pasillos, patio y en general de las instalaciones.
  5. Abstenerse de fumar, introducir alimentos dentro del área de entrenamiento.
  6. Conducirse de manera respetuosa con todos los integrantes de la Organización Seirenkán Karate-Do, evitando el uso de palabras ofensivas, groseras u obscenas.
  7. Observar una conducta adecuada en pasillos y espacios abiertos a efecto de no interrumpir otras actividades.
  8. Evitar actos tendientes a la destrucción o el deterioro de instalaciones, mobiliario y el equipo de la Organización Seirenkán Karate-Do.
  9. Evitar conductas graves así como asistir al dojo en estado de ebriedad o bajo los efectos de algún estupefaciente, psicotrópicos o inhalante; o introducir, usar, vender, proporcionar u ofrecer gratuitamente a otros en el dojo.
  10. Evitar peleas dentro y fuera del dojo.
  11. Evitar cualquier situación en que se abusó de poder sobre cualquier miembro de la Organización Seirenkán Karate-Do.
  12. Portar y mostrar vigente su credencial cuando se solicite, y en caso de extravió, previo pago, tramitar reposición.
  13. Abstenerse de utilizar el nombre de la organización para actividades ajenas a la misma.
- La violación de las disposiciones anteriores y otras, que se establecen en este reglamento, serán sancionada en proporción a la gravedad de la falta; pudiendo ser hasta de la expulsión de la Organización, según las presentes disposiciones.
  - Las sanciones no eximen del pago de bienes dañados causados a la Organización, sus instalaciones o sus miembros, si así fuera el caso.
  - Las sanciones deberán ser impuestas por el consejo.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **DE LAS BAJAS**

Un alumno de la Organización Seirenkán Karate-Do causa baja cuando:

- A) Solicite su baja voluntaria de la Organización.
- B) Sea dado de baja por reglamento.

#### **La baja voluntaria o temporal:**

- a) Es aquella que sea notificada por escrito al consejo de la organización, y en caso de ser menores de edad ir firmada por el padre o tutor.
- b) Cuando los alumnos que falten más de un mes sin previo aviso.
- c) Los alumnos que deseen reingresar, podrán hacerlo siempre y cuando cumplan con las políticas y procedimientos que fije el consejo.

#### **La baja por reglamento o definitiva:**

Se procederá a dar de baja a un alumno por razones disciplinarias, siendo las causas siguientes:

- a) Cuando no cumpla con el reglamento previamente establecido.
- b) Por alterar violentamente la disciplina y el orden de la Organización Seirenkán Karate-Do (agresión física o verbal a compañeros, profesores u cualquier otra persona dentro de la organización).
- c) Por realizar faltas graves a la moral o al derecho, como robo, daño en propiedad ajena, violencia o incitación a la misma.
- d) Por ser sorprendido en estado de ebriedad, bajo algún estupefaciente, psicotrópico, inhalante o cualquier otra sustancia que produzca efectos similares en la conducta del individuo que las utiliza; como posesión de alguna de las anteriores o consumiéndolas dentro y fuera del dojo.
- e) Por distribuir, vender o regalar alcohol o drogas ilegales o sustancias psicotrópicas dentro de las instalaciones o alrededores de la institución.
- f) Por presentar conductas que afecten al pudor y las buenas costumbres, tales como manifestaciones afectivas, que impliquen una falta de respeto hacia los alumnos, profesores o compañeros.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **REINSCRIPCIONES**

Pueden ser reinscritos de conformidad con el presente reglamento:

- A) Los alumnos que se hayan dado de baja voluntaria.
- B) Los alumnos que no hayan sido dados de baja reglamentaria y/o por indisciplina.
- C) Los alumnos que hayan faltado por más de un mes y deseen regresar.

**NOTA: DEBERAN PAGAR REINSCRIPCIÓN PARA DARSE DE ALTA DE NUEVO EN LA ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO.**

### **LAS CLASES**

1. El alumno deberá de asistir a sus clases en horarios y grupo que le corresponda.
2. Los profesores pasaran lista al inicio de cada clase.
3. La tolerancia para ingresar al dojo es de 10 minutos, pasados los cuales ningún alumno podrá ingresar.
4. Queda estrictamente prohibido fumar, ingerir alimentos y bebidas dentro del área de entrenamiento.
5. Es facultad del profesor a cargo del grupo, hacer del conocimiento del Consejo Técnico de la Organización Seirenkam Karate-Do, los casos de aquellos alumnos que a su consideración recomiende para una suspensión temporal o definitiva previa documentación por escrito del caso, ya sea por indisciplina reiterada o grave dentro y fuera del dojo.
6. El consejo validara la sanción a aplicar en cada uno de los casos y de manera escrita dará a conocer a ambas partes, la sanción definitiva.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **CREENCIAL**

Por medidas de seguridad de la Organización, es obligación de los alumnos, para tener acceso a las instalaciones así como para realizar cualquier trámite, presentar su credencial vigente cuando así se solicite, en caso contrario, se le negará el acceso.

La credencial del alumno es el documento personal, intransferible, que acredita a su titular como alumno de la organización Seirenkán Karate-Do, en consecuencia el alumno recibe la credencial en carácter de depositario con las responsabilidades que dicho acto implica. El alumno deberá presentar su credencial:

- Para tener acceso a cualquiera de las instalaciones en los eventos de la organización.
- Para realizar el pago de mensualidad.
- Para realizar el pago el pago de examen.
- Para realizar otro tipo de pagos.

El alumno depositario de la credencial tiene las siguientes obligaciones:

- Conservar la credencial.
- Hacer buen uso de la misma.
- Presentar la credencial cuando le sea requerida por el personal de la Organización Seirenkán Karate-Do.
- Devolver la credencial, que tuviere vigente cuando pierda el carácter de alumno de la Organización Seirenkán Karate-Do.

Queda estrictamente prohibido cualquier daño de la credencial, así como la alteración o reproducción. Quienes realicen alguno de estos actos se harán acreedores, por parte de la directiva, a las sanciones previstas en el presente reglamento.

En caso de pérdida, extravió o deterioro de la credencial, deberá hacerse notificación a la dirección y realizar los trámites de pago para obtener la reposición.

Cada año se realiza el cambio de credencial, el cual tiene un costo asignado por el Sensei, y el cual se deberá cubrir al recibir la nueva credencial.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **DE LOS PAGOS**

Los alumnos quedan obligados al pago total y puntual de la mensualidad, así como al pago total de los demás servicios que la Organización Seirenkan Karate-Do le proporciona; serán pagos por exámenes, torneos, seminarios, etc. Sujetándose a los calendarios y modalidades que establezca la Organización.

**La demora en el pago de las cuotas causara los cargos correspondientes.**

El importe de las mensualidades será fijado por cada dojo que pertenezca a la Organización Seirenkan Karate-Do.

Los pagos de las mensualidades se sujetaran a los calendarios y modalidades que emita nuestra organización y serán dados a conocer oportunamente a nuestros alumnos.

El aumento de los pagos se avisara con dos meses de anticipación.

Es obligación de los alumnos y de los padres de familia estar enterados del calendario de pagos.

### **PAGOS DE LA MENSUALIDAD**

1. El pago deberá realizarse en forma total y puntual.
2. No se aceptaran pagos parciales aunque el alumno haya asistido el equivalente al mes.
3. Se realizara el pago del mes completo aun en las vacaciones señaldas por la Organización.
4. Las fechas en que se realizara el pago de la mensualidad serán las tres primeras clases del mes.
5. Pasando este periodo señalado, se cobrara la mensualidad con un recargo del 20% extra por retardo.
6. El alumno debe portar su credencial de pago que deberá ser sellada al pago puntual de su mensualidad.
7. No se aceptaran pagos si no se muestra la credencial.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **PAGOS DE SOLICITUD DE EXAMEN**

1. El pago de la solicitud de examen será cubierto una semana antes de la de la fecha de evaluación indicada; mostrando su credencial y solicitud firmada por el alumno, si es mayor de edad; y en caso de ser menor de edad firmada por el padre o tutor.
2. Estar al corriente en la mensualidad.
3. Si no se ha cubierto el pago de examen en su totalidad deberá esperar al siguiente examen.

### **PAGO DE TORNEOS**

1. Los costos se publicaran con el evento en el lugar y fecha indicados así como en las fechas estipuladas por el mismo.
2. Cubrir el costo total de la ficha para poder adquirirla.

### **SEMINARIOS**

1. Se publicaran las fechas de los seminarios así como su costo.
2. El costo será cubierto en el transcurso de la semana antes del evento.
3. Para poder asistir al evento deberá mostrar su credencial para comprobar que este al corriente en su mensualidad.

### **ACCESORIOS**

Para el pago de uniformes, equipo de competencia y accesorios será cubierto al 100% para recibirlo la clase más próxima, tales como:

<b>Accesorio</b>	<b>Accesorio</b>	<b>Accesorio</b>
Karategi blanco	Guantes	Bucal
Karategi color	Zapato protector	Espinilleras
Parche	Casco	Conchas
Mochilas	Petos	Nudilleras

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### RECONOCIMIENTOS

La Organización otorga reconocimientos en virtud del esfuerzo que el alumno dedica al arte marcial y como este ha influido en su vida esto son:

1. El reconocimiento al mejor alumno del trimestre por cumplir con asistencias, tareas, pago puntual, y disciplina.
2. El reconocimiento al mejor alumno de cada examen de grado por obtener la mayor calificación del examen.
3. El reconocimiento al mejor alumno del año, por tener al menos uno de cada uno de los anteriores y la asistencia a algún evento externo como seminario, torneo visita a otro dojo, etc.

### CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Cada año se publicara el calendario que contiene las fechas a las que estarán sujetas todas las actividades a realizar en el año.

El calendario está conformado por periodos trimestrales, en donde se publicara las fechas de los eventos a realizar en el año, distribuidos de la siguiente manera:

ENERO	FEBRERO	MARZO
ABRIL	MAYO	JUNIO
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE
OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE

EX	EXAMEN	■	VACACIONES
S	SEMINARIO	△	SALIDAS
T	TORNEO	●	DIAS FESTIVOS
■	EXHIBICIONES		

La ignorancia de este calendario no exime de su cumplimiento, por lo que el alumno tiene la obligación de enterarse de las fecha, pues fuera de las mismas no se podrá realizar otro cualquier tipo de actividad.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **REGLAMENTO INTERNO DISCIPLINA**

### **REGLAS DEL DOJO**

El alumno debe:

1. Llegar puntual a la clase.
2. Si el alumno llegara retardado o necesita salir antes, deberá solicitar el permiso del "SENSEI".
3. Mientras está en espera mantener el orden y la disciplina para no interrumpir otras actividades.
4. Mantener el orden antes de ingresar a la clase.
5. Mantener el respeto hacia el sensei y los compañeros.
6. La entrada al área de entrenamiento siempre será descalzos.
7. No se permitirá la entrada a personas que estén bajo los efectos de drogas o bebidas embriagantes.
8. Durante las horas de entrenamiento está prohibido ingerir alimentos, bebidas o masticar chicle.
9. Prohibido traer o manejar dentro del "DOJO" cualquier tipo de armas sin la previa autorización del "SENSEI".
10. Prohibido estrictamente tirar basura.

### **NORMAS DE DISCIPLINA**

1. Al entrar hacer reverencia al dojo. Diciendo "hooz".
2. Colocarse en su lugar por grado y estatura.
3. Mientras se está en espera del inicio de la clase colocarse en seiza.
4. Saludar primeramente al "SENSEI".
5. Se comenzara la clase con la ceremonia correspondiente.
6. Mantener el orden y la disciplina dentro del tatami.
7. La parte más importante del Karate-Do es el respeto, téngalo siempre al "SENSEI" y a sus compañeros.
8. Colocarse en hachi ji dachi hasta que el sensei indique las actividades.
9. Al término de cualquier actividad o instrucción el alumno se colocara en hachi ji dachi.
10. Al dirigirse al sensei se levantara la mano en orden y respeto.
11. Mientras el sensei da una explicación los alumnos se mantendrán en orden y en silencio por respeto al sensei y a los compañeros.
12. Al Maestro se le nombrará siempre "SENSEI" y al contestarle afirmativamente se dirá "HAI SENSEI", "SI" o "HIE SENSEI", "NO"
13. No decir groserías o palabras obscenas.
14. Mantener limpio el dojo.
15. Al término de la clase se colocaran por grado y estatura.
16. Esperaran en seiza o en musubi dachi según indique el Sensei.
17. Al terminar la clase se hará saludo de despedida o de agradecimiento.
18. Al salir del área hacer reverencia.
19. Mientras esta en el dojo seguir manteniendo el orden y la disciplina.
20. Aunque dentro del "DOJO" deberán practicar el Karate-Do con entusiasmo, no deben olvidar el estudio y el trabajo que desarrollan en su vida diaria.
21. Si creen que no podrán cumplir con este Reglamento, es mejor no ingresar al club. Si ya pertenecen a él y lo infringen, serán expulsados.

El "DOJO" es para practicar, no para platicar ni descansar, ¡Es para entrenar!

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## UNIFORME

### UNIFORME OFICIAL O TRADICIONAL

**Blanco:** Significa la pureza de espíritu, la humildad y el estar dispuestos a seguir aprendiendo sin ego. Este uniforme será utilizado por todos los grados y en todos los eventos señalados.

**Negro:** Significa respeto hacia uno mismo y hacia los demás será utilizado por cintas negras y los grados menores solo con permiso previo y en lugares en donde se les indique.

### LOS UNIFORMES DE DOJO

Son optativos y no obligatorios por no ser uniforme tradicionalistas. Se les conoce como uniforme de dojo por ser el de entrenamiento, este uniforme solo podrá ser utilizado en el dojo y en entrenamiento normal, por cintas negras y previa autorización por el sensei.

**Rojo:** Significa el amor y la pasión por las artes marciales.

**Azul:** Tranquilidad, paciencia y serenidad del espíritu.

El alumno debe:

1. Portar el uniforme completo.
2. Portar la cinta del color correspondiente.
3. Portar escudos de la organización.
4. El uniforme debe estar limpio.
5. En caso de usar calcetín de preferencia que sea del color del uniforme.
6. Los alumnos de nuevo ingreso deberá de traer pans y playera blancas.

# **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

## **Aseo personal**

Los alumnos deberán presentarse al dojo debidamente aseados, evitando vestirse de manera impropia, exhibicionista dentro de la organización. No usaran peinados exóticos o exagerados no usara el pelo pintado de colores extravagantes y evitara e uso de adornos en el rostro que impliquen deformación o perforación del mismo.

### **Hombres**

1. Aseados.
2. Uñas cortas.
3. Sin adornos (Sin pulseras, ańillos, relojes, cadenas).
4. Sin aretes en cualquier parte del cuerpo.
5. Sin playera de bajo del uniforme cintas negras y adultos.
6. En el caso de los niños traerán la playera del color del uniforme.
7. Si traen pelo largo traerlo recogido y con la frente descubierta.

### **Mujeres**

1. Aseadas.
2. Uñas cortas y/o pintadas de color claro (de preferencia sin pintar).
3. cabello recogido, frente descubierta.
4. Sin adornos (Sin pulseras, ańillos, relojes, cadenas).
5. Sin aretes.
6. Sin mucho maquillaje (de preferencia sin maquillaje).
7. Playera blanca debajo del uniforme.

<b>COMPROMISO</b>
-------------------

- Me comprometo a aceptar y respetar el reglamento. Así como asumir los derechos y obligaciones que propone la Organización Seirenkan Karate-Do.
- Me comprometo a no hacer mal uso de mis conocimientos de artes marciales.
- Respetar a mis maestros y compañeros, así como a las demás personas.
- Utilizar el karate solo para defensa y jamás para alterar el orden.
- No jugar, ni hacer demostraciones con el karate en la calle.
- No hacer ningún tipo de exhibición sin autorización del sensei.
- No provocare pleito ni enfrentamiento con ninguna persona.
- Asumo las responsabilidades y riesgos de practicar este arte marcial.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### SANCIONES

#### Llamadas preventivas serán:

- Una llamada de atención tocando el hombro.
- Una llamada de atención verbal.
- Una llamada de atención por escrito. (Aquí comienza la sanción.)

#### La sanción será:

1) **Retención de su grado.** Por mal uso del mismo, y se retendrá una clase y contara como falta.

2) **Suspensión de grado.** Por faltar al reglamento interno y por cuestiones disciplinarias dentro y fuera del dojo se retendrá la cinta y dependiendo la gravedad de un periodo de una semana, un mes o hasta definitiva.

Por faltar al compromiso realizado con la Organización en caso de algún enfrentamiento o falta se realizara el análisis correspondiente para ver la gravedad del asunto, y dependiendo del resultado si es el provocador se le retendrá de manera definitiva. En grados menores se suspenderá un grado y se anulara su diploma teniendo que presentarlo de nuevo. Para los grados de negra se anularan los grados de Dan obtenidos y volverá a presentarlos nuevamente.

3) **Baja definitiva de la Organización.** Las establecidas en la baja por reglamento y faltar a sus obligaciones con la Organización Seirenkan Karate-Do, al código de honor, a los valores éticos, morales y civiles.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### EVALUACIONES

Para poder observar el desempeño del alumno, se realizarán evaluaciones trimestrales o exámenes de grado. Se realizarán 4 evaluaciones al año, en los meses siguientes:

<b>Marzo</b>	<b>Junio</b>	<b>Septiembre</b>	<b>Diciembre</b>
--------------	--------------	-------------------	------------------

Para tener derecho a presentar examen o evaluación deber de tener un mínimo de 30 asistencias.

- Podrá presentar comprobante de faltas por enfermedad o por permiso expreso del padre o tutor.
- Estar al corriente con las mensualidades.
- Cumplir con el orden y la disciplina dentro y fuera del dojo; así mismo con el reglamento de la Organización Seirenkan Karate-Do.

La escala de calificaciones será de la siguiente manera:

<b>NUMERO</b>	<b>INTERPRETACION</b>
<b>10</b>	<b>Excelente</b>
<b>9</b>	<b>Muy bien</b>
<b>8</b>	<b>Bien</b>
<b>7</b>	<b>Aceptable</b>
<b>6</b>	<b>Deficiente</b>

La calificación debe de expresar el logro de objetivos alcanzado por el alumno con base en el programa de enseñanza y entrenamiento.

En caso en que el alumno no pase el examen o tenga una calificación deficiente **no se le otorgará grado**. Todo esto es para una mayor superación del alumno y para preservar las técnicas.

En este caso deberá de pagar el 50% del costo del examen, para tener derecho a para presentar al grado correspondiente en el examen más próximo.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### De las técnicas

El alumno aprenderá técnicas de defensa y ataque utilizando, aprenderá estrategias de combate, filosofía para poder llevar las artes marciales en su vida personal, por ello nos basaremos a programas y reglamentos de competencia de cada técnica. El manual de técnica se dividirá por grados y cada grado contendrá los requisitos de kihon, kata y kumite que el alumno debe de aprender.

Organización Seirenkán Karate-Do	
Grado	El alumno desde que entra puede portar la cinta blanca como símbolo de principiante
9 Kyu	---
8º kyu	Blanca
7º kyu	Morada
6º kyu	Amarilla
5º kyu	Naranja
4º kyu	Verde
3er kyu	Azul
2º kyu	Marrón
1 kyu	Café
Shodan	Negra

### Grupo de élite

La Organización Seirenkán Karate-Do siempre buscará el perfeccionamiento de las artes marciales más en específico de la técnica de karate-do. Buscará el pleno desarrollo y continuidad de sus miembros, así, como una constante superación personal y profesional. Por ello decide formar el grupo de élite cuyo objetivo es formar personal altamente capacitado para que transmita la enseñanza de las artes marciales de manera objetiva y profesional.

El grupo de élite es un grupo de personas que desean dedicarse a la enseñanza de las artes marciales, la Organización Seirenkán Karate-Do se encarga de entrenar y capacitar a sus miembros para que puedan tener un desarrollo profesional como maestro (Sensei), además de darle continuidad en cuanto a su preparación tanto de alumno como de maestro.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **La capacitación del instructor o entrenador**

El docente deberá de aceptar su responsabilidad tanto con el grupo así como con la organización para seguirse capacitando. Ya que un maestro que no se capacita y no se sigue desarrollando, se estanca y no puede seguir el camino a la superación y frena a sus alumnos a vivir en oscuridad o a que ellos también se queden a mitad del camino.

En esta área entra la especialización de las técnicas aprendidas y que deben ser aplicadas, ya que es muy diferente ser alumno que ser maestro el alumno su responsabilidad se limita a desarrollar el aprendizaje, el maestro su obligación es transmitir los conocimientos adquiridos al alumno con responsabilidad.

1. Curso de preparación docente.
2. Se darán seminarios de arbitraje.
3. Seminarios de superación técnica que imparte la federación.
4. Seminarios de superación técnica del estilo a enseñar.
5. cursos de especialización de katas.
6. cursos de especialización de combate.
7. Los seminarios que imparta la organización a los maestros.

### **Documentos que utilizará la organización Seirenkan Karate-Do**

1. Hoja de Inscripción.
2. Guía.
3. Credencial interna.
4. Lista de asistencia.
5. Diplomas de grado kyu.
6. Diploma de grado Dan.
7. Diplomas de reconocimiento.
8. Hoja de solicitud de examen.
9. Hoja de lista de asistencia examen.
10. Hoja de examen técnico.
11. Hoja de examen práctico.
12. Hoja de control de avance de cada alumno.
13. Manual de clases.
14. Manual de examen general de grados.
15. Manual de seminarios.



## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Hoja de inscripción

 ORGANIZACION SEIRENKAN KARATE-DO			
<input type="checkbox"/>	NUMERO DE SOLICITUD _____		
NOMBRE: _____			
DOMICILIO: _____			
FECHA DE NACIMIENTO: _____	TELEFONO: _____		
EDAD: _____	ESTATURA: _____	COMPLXION: _____	SEXO: _____
OCUPACION: _____			
NOMBRE DEL PADRE O TUTOR: _____			
DEPORTE S PRACTICADOS: _____			
¿CUAL ES SU MOTIVO POR EL QUE DESEA APRENDER KARATE? _____			
RECOMENDADO POR: _____			
OBSERVACIONES: _____			
<p>1. DOY FE BAJO PALABRA DE NO PADECER ALGUNA ENFERMEDAD INFECCIOSA O ALGUNA LESION QUE PONGA EN RIESGO LA INTEGRIDAD PROPIA Y LA DE MIS COMPAÑEROS. EN CASO DE EXISTIR ALGUNA FAVOR DE ANOTARLA:</p> <p>2. ASUMO LAS RESPONSABILIDADES Y RIESGOS DE PRACTICAR ESTE ARTE MARCIAL.</p> <p>3. ME COMPROMETO A ACEPTAR Y RESPETAR EL REGLAMENTO Y LOS CODIGOS, ASI COMO ASUMIR LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE ESTABLECE LA ORGANIZACION SEIRENKAN KARATE-DO.</p> <p>4. ME COMPROMETO A RESPETAR A MIS MAESTROS, COMPAÑEROS Y PERSONAS EN GENERAL.</p> <p>5. UTILIZAR LAS ARTES MARCIALES SOLO PARA DEFENSA.</p> <p>6. NO HACER MAL USO DE MIS CONOCIMIENTOS EN ARTES MARCIALES.</p> <p>7. NO JUGAR, NI HACER EXHIBICIONES CON LAS ARTES MARCIALES.</p> <p>8. NO REALIZAR NINGUN TIPO DE EXHIBICION SIN LA DEBIDA AUTORIZACION.</p> <p>9. NO PROVOCARE PLEITO NI ENFRENTAMIENTO DE FORMA VERBAL O FISICA CON NINGUNA PERSONA.</p>			
FECHA DE INGRESO: _____	_____		
	FIRMA DEL SOLICITANTE		
FOLIO: _____	_____		
	NOMBRE Y FIRMA DEL PADRE O TUTOR		

Cuadro 112. Ejemplo de la hoja de inscripción de OSK.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Credencial



Cuadro 113. Ejemplo de la credencial de OSK.

### Lista de asistencias

<b>Lista de Asistencia de Agosto</b>													
nombre del alumno	L	Mc	V	L	Mc	V	L	Mc	V	L	Mc	MENSUALIDAD	DISCIPLINA
	8	10	12	15	17	19	22	24	26	29	31		
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													

Cuadro 114. Ejemplo de la lista de asistencia de OSK.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## PLAN DE ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN

### Objetivo

Contar con el personal necesario para poder realizar operaciones necesarias para poder ofrecer el servicio.

### Acciones:

1. Buscar a la secretaria.
2. Buscar al profesor de Karate-Do (sensei).
3. Determinar al vocal.

### Grafica de Gantt

Plan estratégico	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1. Buscar a la secretaria.							
2. Buscar al profesor de Karate-Do (sensei).							
3. Determinar al vocal.							

Cuadro 115. Gráfica de Gantt del plan de estudio de la organización.

### Presupuesto

Acción	Duración	Costo
1. Buscar a la secretaria.	15 días	0.00
2. Buscar al profesor de Karate-Do (sensei).	15 días	0.00
3. Determinar al vocal.	15 días	0.00
TOTAL		0.00

Cuadro 116. Presupuesto del estudio de organización.

En estas acciones el presupuesto es cero, porque para cubrir las plazas se realizará por medio de preguntar a parientes y vecinos a padres de familia y a alumnos avanzados.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **RESULTADO**

Al ser una escuela pequeña y cubrir las actividades de los puestos de la Organización Seirenkan Karate-Do, se realizaran con el personal estratégico quedando de la siguiente manera:

- Director general: Edson Javier Ramos Díaz.
- Director técnico: Edson Javier Ramos Díaz.
- Tesorero: Edson Javier Ramos Díaz.
- Vocal: padre de familia voluntario.
- Secretaria: persona recomendada y evaluada.
- Sensei: puede ser un alumno cinta negra de la organización.

*“¿Me preguntas porque compro arroz y flores?  
Compro arroz para vivir y  
flores para tener algo por lo que vivir.”  
Confucio*

## **h) Estudio financiero y de viabilidad**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### NECESIDADES DE CAPITAL

Para que la organización Seirenkán Karate-Do, pueda seguir con sus operaciones de manera formal, se necesita cubrir con los siguientes requerimientos de inversión:

#### Constitución de la organización

Presupuesto de Localización de la planta				
 Concepto	Unidades requeridas	Precio de compra	Inversión en la Planta	Fecha de aplicación
constitucion de asociación	1	17,400.00	\$ 17,400.00	
<b>Inversión de Herramientas</b>			<b>\$ 17,400.00</b>	
Concepto	Unidades requeridas	Precio de compra	Mantenimiento de la Planta	Fecha de aplicación
<b>Mantenimiento</b>			<b>\$ -</b>	
<b>Inversión total</b>			<b>\$ 17,400.00</b>	
<b>Vida util en meses del proyecto</b>			60	
<b>Inversión por mes</b>			\$ 290.00	

#### Rentas

Presupuesto de artículos para oficina				
 Rentas	Unidades requeridas	Precio	Inversión de rentas	Fecha de aplicación
Renta del local	1	3000	\$ 3,000.00	
Pago del telefono	1	250	\$ 250.00	
<b>Inversión de Arts. de Ofic.</b>			<b>\$ 3,250.00</b>	
<b>Vida util en meses del proyecto</b>			60	
<b>Inversión por mes</b>			54.17	

#### Mobiliario y equipo

Presupuesto de mobiliario y equipo para oficina				
 Concepto	Unidades requeridas	Precio de compra	Inversión en Mob. Y Eq. Ofic.	Fecha de aplicación
Escritorio secretarial 1.20 x .60 mts.	1			
Cesto metálico	1	3,172.60	\$ 3,172.60	
Silla secretarial 009F	1			
Silla de visitas iso	1			
Bancas	2	200	\$ 400.00	
Anaqueles	1	370.6	\$ 370.60	
<b>Inversión de Mobiliario y Equipo de Ofic.</b>			<b>\$ 3,943.20</b>	
Concepto	Unidades requeridas	Precio de compra	Mantenimiento de Mob. Y Eq. Ofic.	Fecha de aplicación
<b>Mantenimiento</b>			<b>\$ -</b>	
<b>Inversión total</b>			<b>\$ 3,943.20</b>	
<b>Vida util en meses del proyecto</b>			60	
<b>Inversión por mes</b>			\$ 65.72	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Acondicionamiento

Presupuesto de artículos para oficina					
	Concepto	Unidades requeridas	Precio de compra	Inversión de Arts.	Fecha de aplicación
	Piso oficial	1	9,000.00	\$ 9,000.00	
				<b>Inversión de Arts. de Ofic. \$ 9,000.00</b>	
				<b>Vida util en meses del proyecto</b>	60
				<b>Inversión por mes</b>	150.00

### Artículos de oficina

Presupuesto de artículos para oficina					
	Concepto	Unidades requeridas	Precio de compra	Inversión de Arts. De Ofic.	Fecha de aplicación
	Papelería (papel tamaño carta)	varios	251	\$ 251.00	
	Papel opalina	varios	205	\$ 205.80	
	Artículos de limpieza	varios	500	\$ 500.00	
				<b>Inversión de Arts. de Ofic. \$ 956.80</b>	
				<b>Vida util en meses del proyecto</b>	60
				<b>Inversión por mes</b>	15.95

### Gasto de publicidad

Gastos de publicidad					
	Concepto	Unidades requeridas	Precio de compra	Remodelación de la Planta	Fecha de aplicación
	lona	1	150	\$ 150.00	
	volantes	1	300	\$ 300.00	
				<b>Inversión de Remodelación \$ 450.00</b>	
Concepto	Unidades requeridas	Precio de compra	Mantenimiento de la Planta	Fecha de aplicación	
			<b>Mantenimiento \$ -</b>		
			<b>Inversión total \$ 450.00</b>		
			<b>Vida util en meses del proyecto</b>	60	
			<b>Inversión por mes</b>	\$ 7.50	

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Recursos humanos

Presupuesto de Recursos Humanos					
 Plaza	No. De plazas	Relación laboral	Sueldo y/o salario de contrato	Costo de Mano de Obra por Unidad	Fecha de aplicación
Director General	1		5000	\$ 5,000.00	
secretaria	1		3000	\$ 3,000.00	
Sensei	1		3000	3,000.00	
			<b>Costo Fijo de M.O. Advo.</b>	<b>\$ 11,000.00</b>	
			<b>Vida util en meses del proyecto</b>	60	
			<b>Inversión por mes</b>	\$ 183.33	

### Inversión total

La organización Seirenkan Karate-Do, necesita de una inversión inicial de \$ 46,000.00 pesos (M/N), el proyecto tendrá una vida útil de 5 años (60 meses).

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Fuentes de financiamiento

Se consultaron páginas de internet de bancos y de grupos financieros que ofrecen créditos, para conocer el monto del pago de mensuales, los intereses y el tiempo que duraría el préstamo en caso de solicitar el financiamiento por \$46,000.00.

### Crédito familiar

Se tomaron los datos de la página de internet de crédito familiar para conocer cuál es el monto final a pagar en caso de solicitar un préstamo.

<p><b>Cantidad a Solicitar</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">46,000</span></p> <p><b>Plazo a pagar</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">24 <input type="checkbox"/></span></p> <p><b>Cantidad mensual a pagar</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">\$5,024.32</span></p>	<p><b>Tabla de Amortización <sup>1</sup></b></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border: 1px solid black;">Importe del Crédito</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: right;">\$46,000.00</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">Comisión por Apertura</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: right;">\$5,980.00</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">IVA Comisión por Apertura</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: right;">\$956.80</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">Monto Total Inicial <sup>3</sup></td> <td style="border: 1px solid black; text-align: right;">\$52,936.80</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black;">Plazo</td> <td style="border: 1px solid black; text-align: right;">24</td> </tr> </table>	Importe del Crédito	\$46,000.00	Comisión por Apertura	\$5,980.00	IVA Comisión por Apertura	\$956.80	Monto Total Inicial <sup>3</sup>	\$52,936.80	Plazo	24	<p><b>Fecha de Elaboración</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">25/01/2014</span></p> <p><b>Pago Regular</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">\$5,024.32</span></p> <p><b>Tasa del IVA <sup>2</sup></b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">16%</span></p> <p><b>Comisión por Apertura (%)</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">13%</span></p> <p><b>Tasa Anual de Intereses Ordinarios <sup>4</sup></b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">93%</span></p> <p><b>Costo Anual Total</b> <span style="float: right; border: 1px solid black; padding: 2px;">163.80%</span></p>																																																																																																																																																																																																																															
Importe del Crédito	\$46,000.00																																																																																																																																																																																																																																										
Comisión por Apertura	\$5,980.00																																																																																																																																																																																																																																										
IVA Comisión por Apertura	\$956.80																																																																																																																																																																																																																																										
Monto Total Inicial <sup>3</sup>	\$52,936.80																																																																																																																																																																																																																																										
Plazo	24																																																																																																																																																																																																																																										
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr style="background-color: #4F81BD; color: white;"> <th style="width: 5%;">No. de Pago</th> <th style="width: 15%;">Saldo Insoluta del Periodo (Al inicio por concepto de principal)</th> <th style="width: 10%;">Aplicado al Principal</th> <th style="width: 10%;">Aplicado al Interés Ordinario</th> <th style="width: 10%;">Aplicado al IVA<sup>2</sup> Interés Ordinario</th> <th style="width: 10%;">Aplicado a la Comisión por Apertura</th> <th style="width: 10%;">Aplicado al IVA<sup>2</sup> Comisión por Apertura</th> <th style="width: 10%;">Pago del Periodo</th> <th style="width: 10%;">Saldo Insoluta del Periodo (Al final por concepto de principal)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>\$46,000.00</td><td>\$599.88</td><td>\$3,565.00</td><td>\$570.40</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$45,400.12</td></tr> <tr><td>2</td><td>\$45,400.12</td><td>\$653.81</td><td>\$3,518.51</td><td>\$562.96</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$44,746.31</td></tr> <tr><td>3</td><td>\$44,746.31</td><td>\$712.59</td><td>\$3,467.84</td><td>\$554.85</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$44,033.72</td></tr> <tr><td>4</td><td>\$44,033.72</td><td>\$776.65</td><td>\$3,412.61</td><td>\$546.02</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$43,257.06</td></tr> <tr><td>5</td><td>\$43,257.06</td><td>\$846.47</td><td>\$3,352.42</td><td>\$536.39</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$42,410.59</td></tr> <tr><td>6</td><td>\$42,410.59</td><td>\$922.57</td><td>\$3,286.82</td><td>\$525.89</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$41,488.02</td></tr> <tr><td>7</td><td>\$41,488.02</td><td>\$1,005.51</td><td>\$3,215.32</td><td>\$514.45</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$40,482.51</td></tr> <tr><td>8</td><td>\$40,482.51</td><td>\$1,095.90</td><td>\$3,137.39</td><td>\$501.98</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$39,386.61</td></tr> <tr><td>9</td><td>\$39,386.61</td><td>\$1,194.43</td><td>\$3,052.46</td><td>\$488.39</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$38,192.18</td></tr> <tr><td>10</td><td>\$38,192.18</td><td>\$1,301.81</td><td>\$2,959.89</td><td>\$473.58</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$36,890.38</td></tr> <tr><td>11</td><td>\$36,890.38</td><td>\$1,418.84</td><td>\$2,859.00</td><td>\$457.44</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$35,471.54</td></tr> <tr><td>12</td><td>\$35,471.54</td><td>\$1,546.39</td><td>\$2,749.04</td><td>\$439.85</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$33,925.15</td></tr> <tr><td>13</td><td>\$33,925.15</td><td>\$1,685.41</td><td>\$2,629.20</td><td>\$420.67</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$32,239.73</td></tr> <tr><td>14</td><td>\$32,239.73</td><td>\$1,836.93</td><td>\$2,498.58</td><td>\$399.77</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$30,402.80</td></tr> <tr><td>15</td><td>\$30,402.80</td><td>\$2,002.07</td><td>\$2,356.22</td><td>\$376.99</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$28,400.73</td></tr> <tr><td>16</td><td>\$28,400.73</td><td>\$2,182.06</td><td>\$2,201.06</td><td>\$352.17</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$26,218.68</td></tr> <tr><td>17</td><td>\$26,218.68</td><td>\$2,378.22</td><td>\$2,031.95</td><td>\$325.11</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$23,840.45</td></tr> <tr><td>18</td><td>\$23,840.45</td><td>\$2,592.03</td><td>\$1,847.64</td><td>\$295.62</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$21,248.43</td></tr> <tr><td>19</td><td>\$21,248.43</td><td>\$2,825.05</td><td>\$1,646.75</td><td>\$263.48</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$18,423.38</td></tr> <tr><td>20</td><td>\$18,423.38</td><td>\$3,079.02</td><td>\$1,427.81</td><td>\$228.45</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$15,344.36</td></tr> <tr><td>21</td><td>\$15,344.36</td><td>\$3,355.82</td><td>\$1,189.19</td><td>\$190.27</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$11,988.53</td></tr> <tr><td>22</td><td>\$11,988.53</td><td>\$3,657.51</td><td>\$929.11</td><td>\$148.66</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$8,331.02</td></tr> <tr><td>23</td><td>\$8,331.02</td><td>\$3,986.32</td><td>\$645.65</td><td>\$103.30</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$4,344.69</td></tr> <tr><td>24</td><td>\$4,344.69</td><td>\$4,344.69</td><td>\$336.71</td><td>\$53.87</td><td>\$249.17</td><td>\$39.87</td><td>\$5,024.32</td><td>\$0.00</td></tr> <tr> <td colspan="7" style="text-align: right;"><b>Monto Total a Pagar</b></td> <td style="border: 1px solid black; text-align: right;"><b>\$120,583.58</b></td> </tr> </tbody> </table>			No. de Pago	Saldo Insoluta del Periodo (Al inicio por concepto de principal)	Aplicado al Principal	Aplicado al Interés Ordinario	Aplicado al IVA <sup>2</sup> Interés Ordinario	Aplicado a la Comisión por Apertura	Aplicado al IVA <sup>2</sup> Comisión por Apertura	Pago del Periodo	Saldo Insoluta del Periodo (Al final por concepto de principal)	1	\$46,000.00	\$599.88	\$3,565.00	\$570.40	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$45,400.12	2	\$45,400.12	\$653.81	\$3,518.51	\$562.96	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$44,746.31	3	\$44,746.31	\$712.59	\$3,467.84	\$554.85	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$44,033.72	4	\$44,033.72	\$776.65	\$3,412.61	\$546.02	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$43,257.06	5	\$43,257.06	\$846.47	\$3,352.42	\$536.39	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$42,410.59	6	\$42,410.59	\$922.57	\$3,286.82	\$525.89	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$41,488.02	7	\$41,488.02	\$1,005.51	\$3,215.32	\$514.45	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$40,482.51	8	\$40,482.51	\$1,095.90	\$3,137.39	\$501.98	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$39,386.61	9	\$39,386.61	\$1,194.43	\$3,052.46	\$488.39	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$38,192.18	10	\$38,192.18	\$1,301.81	\$2,959.89	\$473.58	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$36,890.38	11	\$36,890.38	\$1,418.84	\$2,859.00	\$457.44	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$35,471.54	12	\$35,471.54	\$1,546.39	\$2,749.04	\$439.85	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$33,925.15	13	\$33,925.15	\$1,685.41	\$2,629.20	\$420.67	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$32,239.73	14	\$32,239.73	\$1,836.93	\$2,498.58	\$399.77	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$30,402.80	15	\$30,402.80	\$2,002.07	\$2,356.22	\$376.99	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$28,400.73	16	\$28,400.73	\$2,182.06	\$2,201.06	\$352.17	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$26,218.68	17	\$26,218.68	\$2,378.22	\$2,031.95	\$325.11	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$23,840.45	18	\$23,840.45	\$2,592.03	\$1,847.64	\$295.62	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$21,248.43	19	\$21,248.43	\$2,825.05	\$1,646.75	\$263.48	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$18,423.38	20	\$18,423.38	\$3,079.02	\$1,427.81	\$228.45	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$15,344.36	21	\$15,344.36	\$3,355.82	\$1,189.19	\$190.27	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$11,988.53	22	\$11,988.53	\$3,657.51	\$929.11	\$148.66	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$8,331.02	23	\$8,331.02	\$3,986.32	\$645.65	\$103.30	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$4,344.69	24	\$4,344.69	\$4,344.69	\$336.71	\$53.87	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$0.00	<b>Monto Total a Pagar</b>							<b>\$120,583.58</b>
No. de Pago	Saldo Insoluta del Periodo (Al inicio por concepto de principal)	Aplicado al Principal	Aplicado al Interés Ordinario	Aplicado al IVA <sup>2</sup> Interés Ordinario	Aplicado a la Comisión por Apertura	Aplicado al IVA <sup>2</sup> Comisión por Apertura	Pago del Periodo	Saldo Insoluta del Periodo (Al final por concepto de principal)																																																																																																																																																																																																																																			
1	\$46,000.00	\$599.88	\$3,565.00	\$570.40	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$45,400.12																																																																																																																																																																																																																																			
2	\$45,400.12	\$653.81	\$3,518.51	\$562.96	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$44,746.31																																																																																																																																																																																																																																			
3	\$44,746.31	\$712.59	\$3,467.84	\$554.85	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$44,033.72																																																																																																																																																																																																																																			
4	\$44,033.72	\$776.65	\$3,412.61	\$546.02	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$43,257.06																																																																																																																																																																																																																																			
5	\$43,257.06	\$846.47	\$3,352.42	\$536.39	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$42,410.59																																																																																																																																																																																																																																			
6	\$42,410.59	\$922.57	\$3,286.82	\$525.89	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$41,488.02																																																																																																																																																																																																																																			
7	\$41,488.02	\$1,005.51	\$3,215.32	\$514.45	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$40,482.51																																																																																																																																																																																																																																			
8	\$40,482.51	\$1,095.90	\$3,137.39	\$501.98	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$39,386.61																																																																																																																																																																																																																																			
9	\$39,386.61	\$1,194.43	\$3,052.46	\$488.39	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$38,192.18																																																																																																																																																																																																																																			
10	\$38,192.18	\$1,301.81	\$2,959.89	\$473.58	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$36,890.38																																																																																																																																																																																																																																			
11	\$36,890.38	\$1,418.84	\$2,859.00	\$457.44	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$35,471.54																																																																																																																																																																																																																																			
12	\$35,471.54	\$1,546.39	\$2,749.04	\$439.85	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$33,925.15																																																																																																																																																																																																																																			
13	\$33,925.15	\$1,685.41	\$2,629.20	\$420.67	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$32,239.73																																																																																																																																																																																																																																			
14	\$32,239.73	\$1,836.93	\$2,498.58	\$399.77	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$30,402.80																																																																																																																																																																																																																																			
15	\$30,402.80	\$2,002.07	\$2,356.22	\$376.99	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$28,400.73																																																																																																																																																																																																																																			
16	\$28,400.73	\$2,182.06	\$2,201.06	\$352.17	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$26,218.68																																																																																																																																																																																																																																			
17	\$26,218.68	\$2,378.22	\$2,031.95	\$325.11	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$23,840.45																																																																																																																																																																																																																																			
18	\$23,840.45	\$2,592.03	\$1,847.64	\$295.62	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$21,248.43																																																																																																																																																																																																																																			
19	\$21,248.43	\$2,825.05	\$1,646.75	\$263.48	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$18,423.38																																																																																																																																																																																																																																			
20	\$18,423.38	\$3,079.02	\$1,427.81	\$228.45	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$15,344.36																																																																																																																																																																																																																																			
21	\$15,344.36	\$3,355.82	\$1,189.19	\$190.27	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$11,988.53																																																																																																																																																																																																																																			
22	\$11,988.53	\$3,657.51	\$929.11	\$148.66	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$8,331.02																																																																																																																																																																																																																																			
23	\$8,331.02	\$3,986.32	\$645.65	\$103.30	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$4,344.69																																																																																																																																																																																																																																			
24	\$4,344.69	\$4,344.69	\$336.71	\$53.87	\$249.17	\$39.87	\$5,024.32	\$0.00																																																																																																																																																																																																																																			
<b>Monto Total a Pagar</b>							<b>\$120,583.58</b>																																																																																																																																																																																																																																				

Cuadro 117. Tabla de amortización de crédito familiar.

<http://www.creditofamiliar.com.mx/calcula.html>

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## Banamex

Se tomaron los datos de la página de internet del banco Banamex, para conocer cuánto sería el monto final a pagar en caso de solicitar un préstamo.

Simulador de Crédito Nómina Banamex							
Simulación con base en el monto del préstamo deseado:							
Plazo	36						
Tasa Anual	28%						
Pago por Mil*	\$ 20.61						
Monto del crédito	\$ 46000.00						
Tabla de amortización	<a href="#">Ver</a>						
Costo Anual Total (CAT)	31.9%						
Núm. Pago	Saldo Inicial	Pago Capital	Intereses	I/A	Pago Final	Importe Pago Quincenal	Pagos Rescates
1	46,000.00	41.13	3,26.87	85.87	43,588.80	1,023.73	71
2	45,588.80	41.99	3,21.87	85.1	43,177.81	1,023.96	71
3	45,177.81	42.83	3,17.03	84.23	42,767.98	1,024.19	70
4	44,767.98	43.65	3,12.31	83.34	42,359.30	1,024.40	69
5	44,359.30	44.45	3,07.74	82.44	41,951.86	1,024.61	68
6	43,951.86	45.23	3,03.31	81.54	41,545.67	1,024.80	67
7	43,545.67	46.00	2,99.02	80.63	41,140.65	1,024.99	66
8	43,140.65	46.75	2,94.86	79.71	40,736.80	1,025.17	65
9	42,736.80	47.49	2,90.83	78.79	40,334.13	1,025.35	64
10	42,334.13	48.22	2,86.91	77.86	39,932.64	1,025.53	63
11	41,932.64	48.94	2,83.11	76.93	39,532.33	1,025.70	62
12	41,532.33	49.65	2,79.42	76.00	39,133.20	1,025.88	61
13	41,133.20	50.35	2,75.84	75.07	38,735.25	1,026.05	60
14	40,735.25	51.04	2,72.37	74.14	38,338.48	1,026.22	59
15	40,338.48	51.72	2,69.01	73.21	37,942.79	1,026.39	58
16	39,942.79	52.39	2,65.75	72.28	37,548.18	1,026.56	57
17	39,548.18	53.05	2,62.59	71.35	37,154.65	1,026.73	56
18	39,154.65	53.71	2,59.44	70.42	36,762.20	1,026.90	55
19	38,762.20	54.36	2,56.30	69.49	36,370.83	1,027.07	54
20	38,370.83	55.01	2,53.25	68.56	35,980.54	1,027.24	53
21	37,980.54	55.65	2,50.30	67.63	35,591.33	1,027.41	52
22	37,591.33	56.29	2,47.44	66.70	35,203.20	1,027.58	51
23	37,203.20	56.92	2,44.67	65.77	34,816.15	1,027.75	50
24	36,816.15	57.55	2,42.00	64.84	34,430.19	1,027.92	49
25	36,430.19	58.17	2,39.41	63.91	34,045.23	1,028.09	48
26	36,045.23	58.79	2,36.90	62.98	33,661.26	1,028.26	47
27	35,661.26	59.40	2,34.47	62.05	33,278.28	1,028.43	46
28	35,278.28	60.01	2,32.11	61.12	32,896.29	1,028.60	45
29	34,896.29	60.61	2,29.82	60.19	32,515.20	1,028.77	44
30	34,515.20	61.21	2,27.59	59.26	32,135.01	1,028.94	43
31	34,135.01	61.80	2,25.42	58.33	31,755.72	1,029.11	42
32	33,755.72	62.39	2,23.31	57.40	31,377.33	1,029.28	41
33	33,377.33	62.97	2,21.25	56.47	31,000.84	1,029.45	40
34	33,000.84	63.55	2,19.24	55.54	30,626.25	1,029.62	39
35	32,626.25	64.12	2,17.28	54.61	30,253.56	1,029.79	38
36	32,253.56	64.69	2,15.36	53.68	29,882.67	1,029.96	37
37	31,882.67	65.26	2,13.49	52.75	29,513.48	1,030.13	36
38	31,513.48	65.82	2,11.66	51.82	29,145.89	1,030.30	35
39	31,145.89	66.38	2,09.88	50.89	28,779.80	1,030.47	34
40	30,779.80	66.94	2,08.14	49.96	28,415.21	1,030.64	33
41	30,415.21	67.50	2,06.44	49.03	28,052.12	1,030.81	32
42	30,052.12	68.05	2,04.78	48.10	27,690.53	1,030.98	31
43	29,690.53	68.60	2,03.16	47.17	27,330.44	1,031.15	30
44	29,330.44	69.15	2,01.58	46.24	26,971.85	1,031.32	29
45	28,971.85	69.70	2,00.04	45.31	26,614.76	1,031.49	28
46	28,614.76	70.24	1,98.54	44.38	26,259.17	1,031.66	27
47	28,259.17	70.78	1,97.07	43.45	25,905.08	1,031.83	26
48	27,905.08	71.32	1,95.64	42.52	25,552.39	1,032.00	25
49	27,552.39	71.85	1,94.24	41.59	25,201.10	1,032.17	24
50	27,201.10	72.38	1,92.87	40.66	24,851.21	1,032.34	23
51	26,851.21	72.91	1,91.53	39.73	24,502.72	1,032.51	22
52	26,502.72	73.43	1,90.22	38.80	24,155.73	1,032.68	21
53	26,155.73	73.95	1,88.94	37.87	23,810.24	1,032.85	20
54	25,810.24	74.47	1,87.69	36.94	23,466.25	1,033.02	19
55	25,466.25	75.00	1,86.46	36.01	23,123.76	1,033.19	18
56	25,123.76	75.52	1,85.26	35.08	22,782.77	1,033.36	17
57	24,782.77	76.04	1,84.08	34.15	22,443.28	1,033.53	16
58	24,443.28	76.56	1,82.93	33.22	22,105.29	1,033.70	15
59	24,105.29	77.08	1,81.80	32.29	21,768.70	1,033.87	14
60	23,768.70	77.60	1,80.69	31.36	21,433.51	1,034.04	13
61	23,433.51	78.12	1,79.60	30.43	21,100.82	1,034.21	12
62	23,100.82	78.64	1,78.53	29.50	20,769.63	1,034.38	11
63	22,769.63	79.16	1,77.48	28.57	20,440.94	1,034.55	10
64	22,440.94	79.68	1,76.45	27.64	20,113.75	1,034.72	9
65	22,113.75	80.20	1,75.44	26.71	19,788.06	1,034.89	8
66	21,788.06	80.72	1,74.44	25.78	19,463.87	1,035.06	7
67	21,463.87	81.24	1,73.46	24.85	19,141.18	1,035.23	6
68	21,141.18	81.76	1,72.50	23.92	18,819.89	1,035.40	5
69	20,819.89	82.28	1,71.56	23.00	18,500.00	1,035.57	4
70	20,500.00	82.80	1,70.63	22.07	18,181.51	1,035.74	3
71	20,181.51	83.32	1,69.72	21.15	17,864.52	1,035.91	2
72	19,864.52	83.84	1,68.82	20.23	17,549.03	1,036.08	1
				<b>22,246.20</b>	<b>3,559.44</b>		
						<b>71,906.59</b>	

Tasa Anual: 28% CAT: 31.9% Anual de Cuotas: 36 Cuotas de \$ 2,011

Cuadro 118. Tabla de amortización del banco Banamex.

[http://www.banamex.com/demos/simulador\\_nomina\\_banamex/indexhipotecario.html#](http://www.banamex.com/demos/simulador_nomina_banamex/indexhipotecario.html#)

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Banorte

Se tomaron los datos de la página de internet, del banco Banorte para conocer cuál es el monto total a pagar en caso de solicitar un préstamo en esta institución.

<b>Frecuencia y Plazo:</b>	<b>MENSUAL / 24 MESES</b>
<b>Monto del Crédito:</b>	\$46,000.00
<b>Tasa Anual:</b>	37.00%
<b>Pago Fijo:</b>	\$2,850.53
<b>Comisión Apertura:</b>	\$793.50
<b>CAT:</b>	53.21%
<b>Plazo Estimado:</b>	24

N.	Fecha de pago	Saldo inicial	Amort. a capital	Interés	I.V.A. estimado	Pago mensual	Saldo final
1	19-feb-14	\$46,000.00	\$1,262.00	\$1,418.33	\$170.20	\$2,850.53	\$44,738.00
2	19-mar-14	\$44,738.00	\$1,305.58	\$1,379.42	\$165.53	\$2,850.53	\$43,432.43
3	19-abr-14	\$43,432.43	\$1,350.66	\$1,339.17	\$160.70	\$2,850.53	\$42,081.77
4	19-may-14	\$42,081.77	\$1,397.30	\$1,297.52	\$155.70	\$2,850.53	\$40,684.46
5	19-jun-14	\$40,684.46	\$1,445.56	\$1,254.44	\$150.53	\$2,850.53	\$39,238.90
6	19-jul-14	\$39,238.90	\$1,495.48	\$1,209.87	\$145.18	\$2,850.53	\$37,743.43
7	19-ago-14	\$37,743.43	\$1,547.12	\$1,163.76	\$139.65	\$2,850.53	\$36,196.30
8	19-sep-14	\$36,196.30	\$1,600.55	\$1,116.05	\$133.93	\$2,850.53	\$34,595.75
9	19-oct-14	\$34,595.75	\$1,655.82	\$1,066.70	\$128.00	\$2,850.53	\$32,939.93
10	19-nov-14	\$32,939.93	\$1,713.00	\$1,015.65	\$121.88	\$2,850.53	\$31,226.93
11	19-dic-14	\$31,226.93	\$1,772.16	\$962.83	\$115.54	\$2,850.53	\$29,454.77
12	19-ene-15	\$29,454.77	\$1,833.36	\$908.19	\$108.98	\$2,850.53	\$27,621.42
13	19-feb-15	\$27,621.42	\$1,896.67	\$851.66	\$102.20	\$2,850.53	\$25,724.75
14	19-mar-15	\$25,724.75	\$1,962.17	\$793.18	\$95.18	\$2,850.53	\$23,762.58
15	19-abr-15	\$23,762.58	\$2,029.93	\$732.68	\$87.92	\$2,850.53	\$21,732.65
16	19-may-15	\$21,732.65	\$2,100.03	\$670.09	\$80.41	\$2,850.53	\$19,632.62
17	19-jun-15	\$19,632.62	\$2,172.55	\$605.34	\$72.64	\$2,850.53	\$17,460.08
18	19-jul-15	\$17,460.08	\$2,247.57	\$538.35	\$64.60	\$2,850.53	\$15,212.50
19	19-ago-15	\$15,212.50	\$2,325.19	\$469.05	\$56.29	\$2,850.53	\$12,887.31
20	19-sep-15	\$12,887.31	\$2,405.49	\$397.36	\$47.68	\$2,850.53	\$10,481.83
21	19-oct-15	\$10,481.83	\$2,488.56	\$323.19	\$38.78	\$2,850.53	\$7,993.27
22	19-nov-15	\$7,993.27	\$2,574.49	\$246.46	\$29.58	\$2,850.53	\$5,418.78
23	19-dic-15	\$5,418.78	\$2,663.40	\$167.08	\$20.05	\$2,850.53	\$2,755.38
24	19-ene-16	\$2,755.38	\$2,755.38	\$84.96	\$10.19	\$2,850.53	\$0.00
<b>SUMA</b>			\$46,000.00	\$20,011.32	\$2,401.36	\$68,412.68	

Cuadro 119. Tabla de amortización del Banco Banorte.

Nota: La presente información es únicamente para efectos ilustrativos, no representa ningún ofrecimiento formal por parte de Grupo Financiero Banorte, las condiciones están sujetas a cambio. El CAT es para fines informativos y de comparación exclusivamente.

<http://www.banorte.com/quote/controller>

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Decisión de financiamiento

<b>Opciones de Financiamiento</b>						
	<b>Opción</b>	<b>Inversión</b>	<b>Períodos de Capitalización</b>	<b>tasa de interés</b>	<b>Monto de mensualidad</b>	<b>total a pagar</b>
Banamex	<b>1</b>	\$ 46,000.00	36	28%	1,994.60	71,805.64
Crédito Fam.	<b>2</b>	\$ 46,000.00	24	93%	5,024.32	\$ 120,583.58
Banorte	<b>3</b>	\$ 46,000.00	24	37%	2,850.53	\$ 68,412.68

Cuadro 120. Comparativo de las opciones de financiamiento.

A partir de los datos obtenidos de las instituciones financieras, se seleccionará el banco Banamex, porque es el que menos cobra de interés, y se tendrían 36 meses para cubrir el financiamiento más los intereses se pagará un total de 71,805.64, con mensualidades de \$1,999.60, es el que menos cobra de intereses y tendríamos un año más para cubrir la deuda; mientras que el banco Banorte cobra el 37% de intereses con mensualidades de \$2,850.53 para cubrirse en 24 meses y al final se pagarían \$68,412.68; Crédito Familiar da 24 meses para cubrir el préstamo y mensualidades de \$5,024.32 al final se pagarían \$120,412.68.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Función de la inversión ingreso-costos

Parámetros para análisis:			
Horario de trabajo	9 a 18 hrs.	Días de descanso obligatorio	12
Días trabajados a la semana	5	Producción esperada diaria	
Ingresos diarios			
No. De Consumidores	80	Por Unidad	
Fr. de Consumo	1	Por Unidad	
Precio de mercado	\$ 350.00	Por Unidad	
<b>Ingreso Total</b>	<b>\$ 28,000.00</b>		
Costo Indirecto (Fijo)			
Rentas	\$ 3,250.00	Mensual	
Artículos de Ofic.	\$ 300.00	Mensual	
Gastos de publicidad	\$ 75.00	Mensual	
Mano de Obra Advo.	\$ 11,000.00	Mensual	
Gastos financieros	1,994.60	Mensual	
<b>Total</b>	<b>\$ 16,619.60</b>		

Cuadro 121. Función de la inversión, ingreso-costo.

En el análisis se observa que la Organización Seirenkan Karate-Do, tiene los horarios de 5:00 pm a 9:00 pm, trabajando 5 días a la semana. Con un ingreso mensual de 80 alumnos, cada alumno paga \$350.00 pesos de mensualidad. Dando como resultado un ingreso de \$28,000.00 pesos mensuales.

La organización solamente tiene costos fijos, ya que se dedica a ofrecer un servicio, no necesita de herramientas ni maquinaria; pero debe cubrir aquellos costos como la renta, el teléfono, los sueldos, los gastos de artículos de oficina (papelería), que siempre son los mismos.

Clientes por Segmento	Pronóstico	Definido			Presupuesto Esperado				UTILIDAD
	Unidades Vendidas y/o Producidas	Precio	Cvu	CF Mensual	Ingreso	CVT	CFT	CT	
Nicho	10	\$ 350.00	\$ -	16,994.60	\$ 3,500.00	\$ -	\$ 16,994.60	\$ 16,994.60	-\$ 13,494.60
Real	15	\$ 350.00	\$ -	16,994.60	\$ 5,250.00	\$ -	\$ 16,994.60	\$ 16,994.60	-\$ 11,744.60
Meta	80	\$ 350.00	\$ -	16,994.60	\$ 28,000.00	\$ -	\$ 16,994.60	\$ 16,994.60	\$ 11,005.40
Potencial	450	\$ 350.00	\$ -	16,994.60	\$157,900.00	\$ -	\$ 16,994.60	\$ 16,994.60	\$ 140,505.40

Cuadro 122. Tabla de ingreso-costo para conocer la utilidad.

De acuerdo a nuestra segmentación de mercado, se espera cubrir el mercado meta de 80 alumnos al mes, para poder obtener ingresos de **\$28,000.00** y utilidades de **11,005.40**.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Flujos de efectivo proyectados a 5 años.

Aplicación	Concepto	Primer Año											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
=	SALDO INICIAL(INVERSIÓN DE ARRANQUE)	46,000.00	40,166.28	36,082.68	33,224.15	31,223.19	29,822.51	28,842.04	28,155.71	27,675.27	27,338.97	27,103.56	26,938.77
+	INGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	74,000.00	68,166.28	64,082.68	61,224.15	59,223.19	57,822.51	56,842.04	56,155.71	55,675.27	55,338.97	55,103.56	54,938.77
	Ingresos	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00	28,000.00
-	EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	16,619.60	16,619.60	16,619.60	16,619.60	16,619.60	16,619.60	16,619.60	16,619.60	16,619.60	16,619.60	16,619.60	16,619.60
	Rentas	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00
	Artículos de Ofic.	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
	Mano de Obra Advo.	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00
	gastos depublicidad	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
	Gastos financieros	1,994.60	1,994.60	1,994.60	1,994.60	1,994.60	1,994.60	1,994.60	1,994.60	1,994.60	1,994.60	1,994.60	1,994.60
=	FLUJO DE CAJA ANTES DE IMPUESTOS	57,380.40	51,546.68	47,463.08	44,604.55	42,603.59	41,202.91	40,222.44	39,536.11	39,055.67	38,719.37	38,483.96	38,319.17
-	IMPUESTOS	17,214.12	15,464.00	14,238.92	13,381.37	12,781.08	12,360.87	12,066.73	11,860.83	11,716.70	11,615.81	11,545.19	11,495.75
=	FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS	40,166.28	36,082.68	33,224.15	31,223.19	29,822.51	28,842.04	28,155.71	27,675.27	27,338.97	27,103.56	26,938.77	26,823.42
=	FLUJO DE CAJA TOTALMENTE NETO	40,166.28	36,082.68	33,224.15	31,223.19	29,822.51	28,842.04	28,155.71	27,675.27	27,338.97	27,103.56	26,938.77	26,823.42
	FACTOR VP	0.80	0.64	0.51	0.50	0.40	0.32	0.26	0.21	0.16	0.13	0.11	0.08
	FACTOR DE DESCUENTO	32,133.02	23,092.91	17,010.77	15,660.02	11,966.01	9,258.08	7,230.22	5,685.48	4,493.11	3,563.54	2,833.50	2,257.09
	FACTOR ACUMULADO	13,866.98	9,225.94	26,236.70	41,896.72	53,862.73	63,120.82	70,351.04	76,036.51	80,529.63	84,093.16	86,926.66	89,183.75

Tabla 123. Flujo de efectivo del primer año de OSK.

Aplicación	Concepto	Segundo Año											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
=	SALDO INICIAL(INVERSIÓN DE ARRANQUE)	26,823.42	27,115.50	94,162.67	141,094.29	173,945.02	196,939.13	213,033.61	224,298.35	232,182.27	237,699.61	241,560.34	244,261.46
+	INGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	56,133.82	151,915.50	218,962.67	265,894.29	298,745.02	321,739.13	337,833.61	349,098.35	356,982.27	362,499.61	366,360.34	369,061.46
+	Ingresos	29,310.40	124,800.00	124,800.00	124,800.00	124,800.00	124,800.00	124,800.00	124,800.00	124,800.00	124,800.00	124,800.00	124,800.00
-	EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	17,397.40	17,397.40	17,399.40	17,401.40	17,403.40	17,405.40	17,407.40	17,409.40	17,411.40	17,413.40	17,415.40	17,417.40
	Rentas	3,402.10	3,402.10	3,403.10	3,404.10	3,405.10	3,406.10	3,407.10	3,408.10	3,409.10	3,410.10	3,411.10	3,412.10
	Artículos de Ofic.	314.04	314.04	314.04	314.04	314.04	314.04	314.04	314.04	314.04	314.04	314.04	314.04
	Mano de Obra Advo.	11,514.80	11,514.80	11,514.80	11,514.80	11,514.80	11,514.80	11,514.80	11,514.80	11,514.80	11,514.80	11,514.80	11,514.80
	gastos depublicidad	78.51	78.51	78.51	78.51	78.51	78.51	78.51	78.51	78.51	78.51	78.51	78.51
	Gastos financieros	2,087.95	2,087.95	2,088.95	2,089.95	2,090.95	2,091.95	2,092.95	2,093.95	2,094.95	2,095.95	2,096.95	2,097.95
=	FLUJO DE CAJA ANTES DE IMPUESTOS	38,736.42	134,518.10	201,563.27	248,492.89	281,341.62	304,333.73	320,426.21	331,688.95	339,570.87	345,086.21	348,944.94	351,644.06
-	IMPUESTOS	11,620.93	40,355.43	60,468.98	74,547.87	84,402.49	91,300.12	96,127.86	99,506.69	101,871.26	103,525.86	104,683.48	105,493.22
=	FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS	27,115.50	94,162.67	141,094.29	173,945.02	196,939.13	213,033.61	224,298.35	232,182.27	237,699.61	241,560.34	244,261.46	246,150.84
=	FLUJO DE CAJA TOTALMENTE NETO	27,115.50	94,162.67	141,094.29	173,945.02	196,939.13	213,033.61	224,298.35	232,182.27	237,699.61	241,560.34	244,261.46	246,150.84
	FACTOR VP	0.07	0.05	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
	FACTOR DE DESCUENTO	1,825.33	5,071.00	6,078.75	5,995.25	5,430.21	4,699.19	3,958.14	3,277.81	2,684.56	2,182.53	1,765.55	1,423.36
	FACTOR ACUMULADO	91,009.09	96,080.09	102,158.84	108,154.09	113,584.30	118,283.49	122,241.63	125,519.44	128,204.00	130,386.53	132,152.08	133,575.45

Tabla 124. Flujo de efectivo del segundo año de OSK.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Flujos de efectivo

Aplicación	Concepto	Tercer Año											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
=	SALDO INICIAL(INVERSIÓN DE ARRANQUE)	246,150.84	250,397.22	253,369.68	255,450.41	256,906.91	257,926.47	258,640.16	259,139.74	259,489.45	259,734.24	259,905.60	260,025.55
+	INGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	375,942.84	380,189.22	383,161.68	385,242.41	386,698.91	387,718.47	388,432.16	388,931.74	389,281.45	389,526.24	389,697.60	389,817.55
+	Ingresos	129,792.00	129,792.00	129,792.00	129,792.00	129,792.00	129,792.00	129,792.00	129,792.00	129,792.00	129,792.00	129,792.00	129,792.00
-	EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	18,232.53	18,232.53	18,232.53	18,232.53	18,232.53	18,232.53	18,232.53	18,232.53	18,232.53	18,232.53	18,232.53	18,232.53
-	Rentas	3,571.79	3,571.79	3,571.79	3,571.79	3,571.79	3,571.79	3,571.79	3,571.79	3,571.79	3,571.79	3,571.79	3,571.79
-	Artículos de Ofic.	328.74	328.74	328.74	328.74	328.74	328.74	328.74	328.74	328.74	328.74	328.74	328.74
-	Mano de Obra Advo.	12,053.69	12,053.69	12,053.69	12,053.69	12,053.69	12,053.69	12,053.69	12,053.69	12,053.69	12,053.69	12,053.69	12,053.69
-	gastos depublicidad	82.18	82.18	82.18	82.18	82.18	82.18	82.18	82.18	82.18	82.18	82.18	82.18
-	Gastos financieros	2,196.13	2,196.13	2,196.13	2,196.13	2,196.13	2,196.13	2,196.13	2,196.13	2,196.13	2,196.13	2,196.13	2,196.13
=	FLUJO DE CAJA ANTES DE IMPUESTOS	357,710.31	361,956.69	364,929.15	367,009.88	368,466.38	369,485.94	370,199.63	370,699.21	371,048.92	371,293.71	371,465.07	371,585.02
-	IMPUESTOS	107,313.09	108,587.01	109,478.75	110,102.96	110,539.91	110,845.78	111,059.89	111,209.76	111,314.67	111,388.11	111,439.52	111,475.51
=	FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS	250,397.22	253,369.68	255,450.41	256,906.91	257,926.47	258,640.16	259,139.74	259,489.45	259,734.24	259,905.60	260,025.55	260,109.51
=	FLUJO DE CAJA TOTALMENTE NETO	250,397.22	253,369.68	255,450.41	256,906.91	257,926.47	258,640.16	259,139.74	259,489.45	259,734.24	259,905.60	260,025.55	260,109.51
	FACTOR VP	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	FACTOR DE DESCUENTO	1,158.34	937.67	756.30	608.49	488.72	392.06	314.25	251.74	201.58	161.37	129.16	103.36
	FACTOR ACUMULADO	134,733.78	135,671.45	136,427.75	137,036.23	137,524.95	137,917.01	138,231.27	138,483.01	138,684.59	138,845.96	138,975.12	139,078.48

Tabla 125. Flujo de efectivo del tercer año de OSK.

Aplicación	Concepto	Cuarto Año											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
=	SALDO INICIAL(INVERSIÓN DE ARRANQUE)	260,109.51	263,205.17	265,372.12	266,888.98	267,950.79	268,694.06	269,214.34	269,578.54	269,833.48	270,011.94	270,136.86	270,224.30
+	INGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	395,093.19	398,188.85	400,355.80	401,872.66	402,934.47	403,677.74	404,198.02	404,562.22	404,817.16	404,995.62	405,120.54	405,207.98
+	Ingresos	134,983.68	134,983.68	134,983.68	134,983.68	134,983.68	134,983.68	134,983.68	134,983.68	134,983.68	134,983.68	134,983.68	134,983.68
-	EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	19,085.81	19,085.82	19,085.82	19,085.82	19,085.82	19,085.82	19,085.82	19,085.82	19,085.82	19,085.82	19,085.82	19,085.82
-	Rentas	3,738.95	3,738.95	3,738.95	3,738.95	3,738.95	3,738.95	3,738.95	3,738.95	3,738.95	3,738.95	3,738.95	3,738.95
-	Artículos de Ofic.	344.13	344.13	344.13	344.13	344.13	344.13	344.13	344.13	344.13	344.13	344.13	344.13
-	Mano de Obra Advo.	12,617.80	12,617.80	12,617.80	12,617.80	12,617.80	12,617.80	12,617.80	12,617.80	12,617.80	12,617.80	12,617.80	12,617.80
-	gastos depublicidad	86.03	86.03	86.03	86.03	86.03	86.03	86.03	86.03	86.03	86.03	86.03	86.03
-	Gastos financieros	2,298.91	2,298.91	2,298.91	2,298.91	2,298.91	2,298.91	2,298.91	2,298.91	2,298.91	2,298.91	2,298.91	2,298.91
=	FLUJO DE CAJA ANTES DE IMPUESTOS	376,007.38	379,103.03	381,269.98	382,786.84	383,848.65	384,591.92	385,112.20	385,476.40	385,731.34	385,909.80	386,034.72	386,122.16
-	IMPUESTOS	112,802.21	113,730.91	114,380.99	114,836.05	115,154.60	115,377.57	115,533.66	115,642.92	115,719.40	115,772.94	115,810.42	115,836.65
=	FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS	263,205.17	265,372.12	266,888.98	267,950.79	268,694.06	269,214.34	269,578.54	269,833.48	270,011.94	270,136.86	270,224.30	270,285.51
=	FLUJO DE CAJA TOTALMENTE NETO	263,205.17	265,372.12	266,888.98	267,950.79	268,694.06	269,214.34	269,578.54	269,833.48	270,011.94	270,136.86	270,224.30	270,285.51
	FACTOR VP	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	FACTOR DE DESCUENTO	83.67	67.49	54.30	43.61	34.99	28.04	22.47	17.99	14.40	11.53	9.22	7.38
	FACTOR ACUMULADO	139,162.15	139,229.64	139,283.94	139,327.55	139,362.54	139,390.58	139,413.05	139,431.04	139,445.44	139,456.96	139,466.19	139,473.57

Tabla 126. Flujo de efectivo del cuarto año de OSK

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Flujos de efectivo

Aplicación	Concepto	Quinto Año											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
=	SALDO INICIAL(INVERSIÓN DE ARRANQUE)	270,285.51	273,482.65	275,720.65	277,287.25	278,383.87	279,151.50	279,688.84	280,064.98	280,328.28	280,512.59	280,641.61	280,731.92
+	INGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	410,668.54	413,865.68	416,103.68	417,670.28	418,766.90	419,534.53	420,071.87	420,448.01	420,711.31	420,895.62	421,024.64	421,114.95
+	Ingresos	140,383.03	140,383.03	140,383.03	140,383.03	140,383.03	140,383.03	140,383.03	140,383.03	140,383.03	140,383.03	140,383.03	140,383.03
-	EGRESOS AFECTOS A IMPUESTOS	19,979.04	19,979.04	19,979.04	19,979.04	19,979.04	19,979.04	19,979.04	19,979.04	19,979.04	19,979.04	19,979.04	19,979.04
-	Rentas	3,913.93	3,913.93	3,913.93	3,913.93	3,913.93	3,913.93	3,913.93	3,913.93	3,913.93	3,913.93	3,913.93	3,913.93
-	Artículos de Ofic.	360.24	360.24	360.24	360.24	360.24	360.24	360.24	360.24	360.24	360.24	360.24	360.24
-	Mano de Obra Advo.	13,208.31	13,208.31	13,208.31	13,208.31	13,208.31	13,208.31	13,208.31	13,208.31	13,208.31	13,208.31	13,208.31	13,208.31
-	gastos depublicidad	90.06	90.06	90.06	90.06	90.06	90.06	90.06	90.06	90.06	90.06	90.06	90.06
-	Gastos financieros	2,406.50	2,406.50	2,406.50	2,406.50	2,406.50	2,406.50	2,406.50	2,406.50	2,406.50	2,406.50	2,406.50	2,406.50
=	FLUJO DE CAJA ANTES DE IMPUESTOS	390,689.51	393,886.64	396,124.64	397,691.24	398,787.86	399,555.49	400,092.83	400,468.97	400,732.27	400,916.58	401,045.60	401,135.91
-	IMPUESTOS	117,206.85	118,165.99	118,837.39	119,307.37	119,636.36	119,866.65	120,027.85	120,140.69	120,219.68	120,274.97	120,313.68	120,340.77
=	FLUJO DE CAJA DESPUES DE IMPUESTOS	273,482.65	275,720.65	277,287.25	278,383.87	279,151.50	279,688.84	280,064.98	280,328.28	280,512.59	280,641.61	280,731.92	280,795.13
=	FLUJO DE CAJA TOTALMENTE NETO	273,482.65	275,720.65	277,287.25	278,383.87	279,151.50	279,688.84	280,064.98	280,328.28	280,512.59	280,641.61	280,731.92	280,795.13
	FACTOR VP	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	FACTOR DE DESCUENTO	5.97	4.82	3.88	3.11	2.50	2.00	1.60	1.28	1.03	0.82	0.66	0.53
	FACTOR ACUMULADO	139,479.54	139,484.36	139,488.24	139,491.35	139,493.85	139,495.85	139,497.46	139,498.74	139,499.77	139,500.59	139,501.25	139,501.78

Tabla 127. Flujo de efectivo del quinto año de OSK.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Estados financieros proforma

Concepto	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ingresos	54,938.77	369,061.46	389,817.55	405,207.98	421,114.95
total de ingresos	54,938.77	369,061.46	389,817.55	405,207.98	421,114.95
Rentas	3,250.00	3,412.10	3,571.79	3,738.95	3,913.93
Articulos de Ofic.	300.00	314.04	328.74	344.13	360.24
Mano de Obra Advo.	11,000.00	11,514.80	12,053.69	12,617.80	13,208.31
gastos depublicidad	75.00	78.51	82.18	86.03	90.06
Gastos financieros	1,994.60	2,097.95	2,196.13	2,298.91	2,406.50
total de gastos	16,619.60	17,417.40	18,232.53	19,085.82	19,979.04
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	38,319.17	351,644.06	371,585.02	386,122.16	401,135.91
IMPUESTOS	11,495.75	105,493.22	111,475.51	115,836.65	120,340.77
UTILIDAD NETA	26,823.42	246,150.84	260,109.51	270,285.51	280,795.13

Tabla 128. Balance proyectado de OSK

### Análisis punto de equilibrio

Para poder obtener el punto de equilibrio de utilizará la fórmula:

$$Pe = \frac{CF}{(PVU - CVU)}$$

Donde:

$$Pe = 47.48$$

$$CF = 16,619.60$$

$$PVU = 350.00$$

$$CVU = 0$$

Sustituyendo la formula queda:

$$Pe = \frac{16,619.60}{(300-0)} = 47.48$$



Gráfica 40. Punto de equilibrio

La grafica de punto de equilibrio, nos muestra que la intersección de da en 47.48 alumnos, redondeado quedará en **48 alumnos al mes**, para poder cubrir los costos fijos mensuales y a partir del alumno número 49 ya se pueden obtener utilidades.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **Valor Presente Neto (VPN)**

De acuerdo al análisis financiero el Valor Presente Neto (VPN), de la Organización Seirenkan Karate-Do es de \$118,736.51.

La tasa de mercado representada en porcentaje %

<b>Tasas de interés Por ciento</b>			
Tasa objetivo 27/01/2014	3.5000%	Fecha	21/01/2014
Fondeo bancario 24/01/2014	3.5200%	Cetes a 28 días	3.13%
TIIIE 4 semanas 24/01/2014	3.7650%	Cetes a 91 días	3.39%
TIIIE 13 semanas 24/01/2014	3.7855%	Cetes a 182 días	3.56%
TIIIE a 26 semanas 24/01/2014	3.8200%	Bonos de tasa fija a 10 años	6.46%

Cuadro 129. Tabla de tasas de interés %

<http://www.banxico.mx/portal-mercado-valores/index.html> consultado el 27 de enero 2014

Se puede determinar que la Inflación esperada es del 4.68%.

### **Tasa de Rendimiento Mínima Esperada (TREMA)**

La Tasa de rendimiento mínima aceptada (TREMA), es del 25%, por lo que la tasa real menos la inflación da como resultado 20.23% puntos porcentuales.

### **Tasa Interna de Rendimiento (TIR)**

La Tasa interna de rendimiento (TIR), esperada es del 79%, es mayor a la tasa de mercado, Por ejemplo, Cetes a 128 días 3.56%, está a 75.44 puntos porcentuales por arriba lo que significa que obtenemos ganancia.

El tiempo de recuperación de la inversión inicial será en el primer año, en el tercer mes.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*“Internarse en una montaña infestada de tigres,  
a sabiendas de que los hay.”*

***Proverbio chino***

## **i) Análisis del riesgo**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Los principales riesgos que puede presentar la Organización Seirenkan Karate-Do son:

### **Riesgos internos**

- Que el alumno se lastime durante la práctica deportiva.
- Que al ser un deporte de contacto pueda haber la posibilidad de altercados internos.
- No contar con el personal necesario para dar las clases.
- No contar con el personal con la suficiente capacidad para cubrir los puestos.
- Que no se consiga el capital necesario para poder operar.
- Que el crecimiento sea menor al esperado para poder cubrir nuestros costos necesarios para poder operar.

### **Riesgos externos**

- Que baje el interés de los alumnos.
- Que cambien los gustos y preferencias del consumidor.
- Que al ser una demanda de gusto, al aumentar los precios de otros productos las personas dejen de consumirnos.
- Que se incremente la competencia así como los productos y servicios sustitutos en el mercado.
- Que los costos de nuestros insumos se incrementen.
- El aumento de la inflación puede hacer que tengamos que aumentar el precio y se corre el riesgo de que caiga la demanda.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **Planes de contingencia**

#### **Plan de contingencia interno**

- Establecer una cultura de seguridad integral en donde cada alumno traiga su botiquín personal.
- Fomentar los valores en donde entra el respeto mutuo dentro del reglamento.
- Al ser un deporte de contacto en la cláusula de inscripción se coloca que la escuela no se hace responsable en caso de que el alumno sufra alguna lesión correspondiente de la práctica deportiva.
- Para contar con el personal total y adecuado, se implementara el “Plan de capacitación Grupo Elite”, en donde se buscara de manera continua fomentar la preparación de maestros de Karate.
- Para lograr la meta de crecimiento esperado, se realizaran diferentes actividades de promoción como exhibiciones, torneos, visitas a escuelas, dar platicas y conferencias.
- Para contar con el capital necesario se buscaran diferentes alternativas de financiamiento e bancos, buscar socios o prestamos con familiares.

#### **Plan de contingencia externo**

- Fomentar de manera constante los beneficios de la práctica en cuanto a la formación de valores y de disciplina para que las personas nos sigan consumiendo.
- Buscar diferentes actividades para retener al alumno como son celebrar cumpleaños, hacer competencias diferentes a la práctica deportiva, convivencias, salidas, etc.
- Aumentar los precios de acuerdo al aumento de la inflación.
- Si aumentan el costo de los insumos se buscaran nuevos proveedores o productos sustitutos que se adecuen a nuestro plan o al presupuesto.
- Con estas acciones se espera que el alumno se mantenga dentro de la organización sin importar que se creen nuevas escuelas.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

*“Si te acostumbras a poner límites a lo que haces, físicamente o a cualquier otro nivel, se proyectara al resto de tu vida. Se propagara en tu trabajo, en tu moral, en tu ser en general. No hay límites. Hay fases, pero no debes quedarte estancado en ellas, hay que superarlas... El hombre debe constantemente superar sus niveles.”*

**Bruce Lee**

## j) Límites y alcances

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

### **Limites**

- El proyecto únicamente cubre el área del municipio de Ecatepec, Estado de México y solamente abarca una extensión territorial de 4 colonias: Izcalli jardines, Villas Ecatepec, Bosques de Ecatepec y Jardines de los Baez.
- Se tiene una capacidad limitada en cuanto al espacio físico de la escuela.
- El estar afiliado a una federación no es garantía para poder detener a la competencia que no está afiliada.

### **Alcances**

El alcance de este proyecto es que las escuelas de Karate-Do que están en operación o de nueva creación, formalicen su dirección y sus operaciones, para ampliar su límite de vida, y al estandarizar los procesos y registrados de manera sistemática, se podrá replicar el modelo, es decir, se podrán abrir más escuelas de Karate-Do, pudiendo ser:

- En otras colonias
- En otros municipios
- En otros estados

E incluso se puede utilizar el modelo de franquicias en un futuro determinado.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

**k) Conclusión  
del  
plan de negocios**

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

De acuerdo al resultado de los diferentes estudios realizados en el plan de negocios de la Organización Seirenkan Karate-Do. Se identificaron diferentes puntos importantes que sostienen que el proyecto es viable.

Primero, conforme al estudio de mercado se concluye que el concepto de negocio es viable, ya que se demostró que hay un número importante de consumidores potenciales que adquieren diferentes productos y servicios relacionados con el deporte, que hoy día presentan un cambio de actitud hacia la mejorar de su calidad de vida.

La Organización Seirenkan Karate-Do, será un agente promotor del cambio de actitud hacia una mejora constante de la calidad de vida a través del Karate como deporte, como arte marcial y como una opción para mejorar la condición física y mental de sus practicantes; no solo se enfocará a la enseñanza del Karate-Do sino que también ofrecerá diferentes artículos y productos.

Segundo, en el estudio económico se determina que el proyecto es rentable siempre y cuando se logre la meta de venta pronosticada en la proyección de ventas. El VPN tiene un valor positivo \$118,736.51. La TIR está por arriba a un nivel de 3.56% demostrando ser altamente rentable por el nivel de mercados que aceptaría el servicio al precio presupuesto. LA TIR 79% representa 54 puntos porcentuales más que TREMA, fijada para el rendimiento requerido de los socios para invertir en el proyecto. Por lo que bajo a estos criterios se acepta el proyecto.

De esta forma se determina que la Organización Seirenkan Karate-Do es un negocio viable, competitivo y con posibilidades de mantenerse en el mercado, y en un futuro crecer estableciendo más escuelas. Además de ofrecer beneficios económicos, también contribuye a la sociedad al ofrecer una alternativa en cuanto a la práctica de una actividad deportiva para mejorar su calidad de vida, a precios accesibles.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

No tengo padres;  
    *hago del Cielo y la Tierra mis padres.*

No tengo poder divino;  
    *hago del honor mi fuerza.*

No tengo recursos;  
    *hago de la humildad mi apoyo.*

No tengo el don de la magia;  
    *hago de mi fortaleza de ánimo mi poder mágico.*

No tengo vida ni muerte;  
    *hago del Eterno mi vida y mi muerte.*

No tengo cuerpo;  
    *hago del valor mi cuerpo.*

No tengo ojos;  
    *hago del resplandor del rayo mis ojos.*

No tengo orejas;  
    *hago del buen sentido mis orejas.*

No tengo miembros;  
    *hago de la vivacidad mis miembros.*

No tengo proyecto;  
    *hago de la oportunidad mi designio.*

No soy un prodigio;  
    *hago del respeto al Dharma (Doctrina) mi milagro.*

No tengo principios;  
    *hago de la adaptabilidad a todas las cosas mis principios.*

No tengo amigo;  
    *hago del espíritu mi amigo.*

No tengo enemigo;  
    *hago de la distracción mi enemigo.*

No tengo armadura;  
    *hago de la benevolencia y la rectitud mi armadura.*

No tengo fortaleza;  
    *hago de la "sabiduría inmutable del espíritu" mi fortaleza.*

No tengo espada;  
    *hago del "silencio del espíritu" mi espada.*

**Credo del Samurai**

## Conclusión de la investigación

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Los objetivos establecidos en este proyecto, se cumplieron de acuerdo al desarrollo de los capítulos y al análisis de la información obtenida de acuerdo a las fuentes de investigación. Se encontraron diferencias significativas entre el Karate-Arte Marcial y el Karate-Deportivo presentándose a continuación:

El Karate-Do como arte marcial se practica como una forma de vida, que prepara al practicante de manera física, mental y espiritual para hacer frente a cualquier adversidad que se presente y convivir en armonía con su entorno. Solamente, en casos extremos en donde peligre su integridad, y no existan reglas establecidas de por medio, puede utilizar sus conocimientos como defensa personal. En el Karate-Arte Marcial se pueden incluir o no filosofías orientales.

El Karate-Deportivo se practica como una actividad física, con fines de recreación y/o para participar en eventos de competición debidamente organizados, sigue una serie de reglas establecidas, con técnicas y espacios controlados para no poner en peligro la integridad o la salud de los practicantes. En este se incluyen filosofías deportivas.

El deporte es una opción de negocio, que ofrece diferentes productos de consumo (bienes y/o servicios), para satisfacer necesidades, gustos y anhelos a cambio de una retribución. No siendo exclusivo para los atletas y deportistas, sino que también pueden consumirlos todas aquellas personas que no realicen ningún tipo de actividad física o deportiva, como por ejemplo: los organizadores, los familiares, los fanáticos, las personas de seguridad, de limpieza, etc.

El Karate-Do al cumplir con las características de una actividad deportiva y que también ofrecer bienes y servicios para satisfacer necesidades, permite establecer una relación Karate-Do-Negocio, en donde las escuelas de Karate-Do pueden ser consideradas una opción de negocio.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

En la actualidad las PyMES son importantes, porque representan una gran mayoría de las empresas que existen en nuestro país, son generadoras de empleos directos, además de aportan e influir en la economía nacional. Las escuelas de Karate-Do, por el número de empleados que manejan (menos de 10), pueden considerarse como PyMES.

Las PyMES tienen muchas necesidades, y carencias como por ejemplo la falta de recursos financieros, empleados capacitados, mejora de procesos, materias primas disponibles, etc., además de enfrentan varios problemas que si no son atendidos de manera adecuada y profesional, en un determinado tiempo, pueden ocasionar el fracaso o cierre del negocio. Por ello es importante emplear, conocimientos, técnicas y herramientas administrativas, para poder alcanzar sus objetivos, motivo por el cual se propone la aplicación de un plan de negocios.

El plan de negocio es una herramienta que incluye diferentes estudios, que ayudan a establecer los objetivos, las estrategias, los planes, las políticas, las reglas, los procedimientos y las acciones para lograr un resultado enfocado al logro de la misión y la visión de la organización. Puede ser utilizado en cualquier tipo de empresa sin importar su giro o su tamaño, su empleo ayuda a tener un panorama general sobre el entorno que lo rodea, y determina si el proyecto es viable además de ayudarlo a disminuir riesgos y en un periodo determinado crecer.

Durante el desarrollo de la presente investigación, se observa que toda organización o negocio, necesita cumplir con una serie de trámites y requisitos legales para poder operar de manera formal. Asimismo, también necesita implementar un documento en donde se plasmen y queden expresamente establecidas todas funciones de la organización. Se tendrá mayor probabilidad de eficacia en la medida que las herramientas y las estrategias enfoquen los resultados hacia el cumplimiento de los objetivos establecidos en la organización.

## **ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO**

Se comprueba que la hipótesis formulada es verdadera, por lo tanto se acepta; ya que la formalización de las escuelas de Karate-Do, a través de la implementación de las herramientas y estrategias de un plan de negocios las hará más eficaces e incrementara su esperanza de vida.

Con esta investigación se pretende ayudar y guiar a todas aquellas personas que estén interesadas en iniciar o abrir un negocio de este giro; si ya está en operación, servirle de apoyo para que se pueda crear, desarrollar o mejorar aquellas áreas, funciones y tareas en donde se necesite para que pueda cumplir con sus objetivos y al final se tenga el éxito deseado.

Durante el desarrollo de esta tesis, se descubro que los temas de negocios y el de las artes marciales son muy amplios, y que por lo tanto, es una motivación para que en un futuro se pretenda profundizar en el estudio de estos temas a través de nuevos proyectos de investigación.

# ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Glosario

AGE-UKE	Parada alta
AGE-ZUKI	Golpe directo ascendente
AI	Unión.
ARIGATO	Gracias a ti (informal).
ASHI	Pie, pierna.
ASHI BARAI	Barrido de pies.
ASHI GURUMA	Rueda de pierna
ASHI WAZA:	Nombre dado a todas las técnicas de pies.
ATAMA	Cabeza.
ATEMI	Golpear.
ATEMI WAZA	Técnicas de golpeo a puntos vitales.
ATEMI WAZA	Técnicas de golpe normalmente usadas con técnicas de agarre y para botar al contrincante.
ATO	Desplazar atrás.
AWASE UKE	Bloqueo de manos unidas.
AWASE ZUKI	Golpe en U. También denominado MOROTE ZUKI.
BO	Vara. Un palo largo utilizado como arma de 1.8 metros.
BODAI SHIN	La mente despierta o mente/espíritu iluminado; SATORI.
BODHIDHARMA	Monje budista que creó el Zen y del histórico monasterio Shaolin en el que se practicaba rudimentos del Wu Shu que a su vez es raíz del karate japonés.
BODHISATTVA	Buddha viviente. Alguien que sabe que lo es y dedica su vida para ayudar a otros; él no se retira de la sociedad para vivir una vida contemplativa. Nada lo distingue del resto de la humanidad pero su espíritu es Buddha.
BOGYO ROKU KYODO	Seis acciones de defensa.
BO-JITSU	Técnicas de Bo.
BONNOS	Deseos; ilusiones. El deseo en sí mismo es natural y es dañino o engañador sólo si nos aferramos o resistimos a él.
BUDO	Arte Marcial.
BUDO	Vía marcial, las artes marciales. Budo es La Vía del Combate. BU se deriva de un ideograma que significaba parar y otro que representaba un arma como una alabarda, unidos, por lo tanto, BU, significaría algo equivalente a "parar la alabarda". En Karate, existe el supuesto de que la mejor manera de evitar un enfrentamiento violento es enfatizar el cultivo del carácter del individuo. La vía (DO) de Karate es, por lo tanto, equivalente a la vía del BU, si se toma en el sentido de prevenir o evitar la violencia.
BUJITSU	Artes de lucha de la clase guerrera japonesa.
BUNKAI	Un estudio de las técnicas y aplicaciones del KATA.
BUSHI	Clase guerrera de Japón.
BUSHIDO	La Vía del Guerrero Samurai.
BUTSUDO	Budismo.
CHADO	La Vía de la Ceremonia de Té.
CHAKUGAN	Mirada.
CHOKU ZUKI	Golpe recto.
CHUDAN	Altura media del cuerpo.
CHUDAN ZUKI	Golpe recto.
DACHI	Postura.
DACHI WAZA	Posiciones.
DARUMA:	Bodhidharma en japonés
DE ASHI BARAI	Barrido frontal de pies.
DO	Camino.
DO	Camino espiritual. La Vía. Utiliza el mismo ideograma que TAO en chino. En Karate, es, por lo tanto, una forma de lograr la iluminación o la forma de mejorar su personalidad a través de entrenamiento de tipo tradicional.
DO KYO	La enseñanza de la Vía.
DOGU	Equipo.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

DOJO	Sala de artes marciales. Lugar de entrenamiento Literalmente "lugar de la Vía" o "lugar de Iluminación". Donde se practica Artes Marciales y Meditación Zen.
DOKAN	El Anillo de la Vía.; repetición, práctica constante.
DOMO	Gracias (informal).
DOMO ARIGATO	Gracias (formal).
DOMO ARIGATO GOZAIMASHITA	Muchas gracias.
DOMO ARIGATO GOZAIMASU	Muchas gracias (muy formal, para algo que está pasando).
DOZO	Por favor, prosiga.
EGO	El pequeño yo, posesivo y limitado, que debe ser destruido en la medida que consista de ilusiones, mientras que la mayoría tiende a considerarlo o tratarlo como algo permanente, estable, algo a lo cual uno puede referirse análogo a una silla o una mesa.
EKU	Remo, usada como arma en Okinawa.
EMBU	Demostración.
EMBUSEN	Diagrama del Kata. Patrón de movimiento en el suelo de un determinado KATA.
EMPI UCHI:	Golpe con codo.
EMPI:	1) Uno de los KATA de Cinturón Negro, traducido como "El Vuelo de la Golondrina". 2) Codo.
ENTEN-JIZUI	Movimientos libres.
FU:	Prefijo negativo.
FUDO DACHI:	"Posición inamovible" (o SOCHIN DACHI).
FUDO:	Sin movimiento.
FUDOSHIN:	Mente inamovible.
FUKUSHIKI-KOKYU	Respiración abdominal.
FUMIKIRI:	Patada cortante.
FUMIKOMI GERI:	Aplastamiento, pisotón, normalmente aplicado a la rodilla, canilla.
FUNDOSHI:	Corto
GANKAKU DACHI:	Posición de la Grulla.
GASSHUKU:	Retiro.
GEDAN JUJI UKE:	Bloqueo bajo en X.
GEDAN ZUKI:	Golpe a sección baja del oponente.
GEDAN:	Parte baja del cuerpo.
GEDAN-BARAI:	Bloqueo bajo.
GENSHIN	Intuición.
GERI WAZA	Técnicas de pierna (patadas directas e indirectas).
GERI:	Patada.
GIAKU-HANMI:	Costado contrario.
GIAKU-ZUKI:	Golpe directo con brazo y pierna opuesta (o GYAKU ZUKI).
GIRI	Realizar.
GO NO SEN:	Táctica donde se le permite al oponente atacar primero de tal manera de que se abra a un contraataque.
GOHON KUMITE:	Ejercicio de combate de cinco pasos.
GOKOKU:	Un punto de resucitación en el área carnosa entre el pulgar y el dedo índice.
GOMEN NASAI	Perdóname, lo siento.
GYODO:	La Vía Verdadera.
HACHIJI-DACHI:	Pies separados.
HACHIMAKI:	Banda de tela para absorber la transpiración. Cintillo de resolución.
HAI	Sí.
HAISHO:	Dorso de la mano (o HAISHU).
HAISHU UCHI:	Golpe con el dorso de la mano.
HAISHU UKE:	Bloqueo con el dorso de la mano.
HAITO UCHI:	Golpe con borde interno de la mano.
HAITO:	Borde interno de la mano (HAITTO).

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

HAIWAN-UKE:	Parada con antebrazo.
HAJIME	Comenzar.
HAN:	Clan.
HANASHI WAZA	Técnicas de escape ante un agarre, también conocido como Hazushi waza.
HANGETSU:	KATA de Cinturón Negro.
HANGETSU-DACHI	: Posición de media luna.
HANMI:	Costado perfil.
HANNYA	Sabiduría suprema o trascendental.
HANSHI	Maestro. Título honorario dado al Cinturón Negro de mayor rango en la Organización (Shihan).
HARA	Intestinos; el centro y fuente de la energía física, en el abdomen inferior.
HARAI TE	Técnica de barrido con brazo.
HARAI WAZA	Técnicas de barrido.
HASAMI ZUKI	Golpe de tijera.
HAYAKU	Rápidamente.
HEIAN	Katas básicos.
HEIKO DACHI	Posición natural, pies separados al ancho de los hombros.
HEIKO ZUKI	Golpe paralelo, realizado con ambos brazos
HEISOKU	Empeine del pie.
HEISOKU-DACHI	: Pies juntos y paralelos, posición de atención.
HENKA WAZA	Técnicas variadas. Encadenamiento de técnicas, terminando una y empezando por otra
HIDARI	Izquierda.
HIJI ATEMI	Golpes con codos.
HIJI UKE	Acción de bloqueo usando el codo.
HIJI	Golpe de codo.
HIKI	Tirón, remolcar.
HIKI ASHI	Retroceso de la pierna.
HIKIASHI	Retroceso de la pierna.
HIKITE	Retracción del brazo contrario.
HINERI	Torcedura.
HIRAKEN	Puño de nudillos medios.
HISHIRYO	Pensar sin pensamiento; conciencia más allá del pensamiento.
HITO-E-MI	Movimiento de ataque.
HITORI WAZA	Entrenamiento ante un compañero ficticio.
HITTSUI GERI	Golpe con rodilla.
HITTSUI/ HIZA	Rodilla.
HIZA GURUMA	Rueda con rodilla.
HIZAGASHIRA	Rodilla.
HIZA-GERI	Patada con rodilla.
HOMBU DOJO	Término utilizado para referirse al dojo central de una organización.
HORAN NO KAMAE	"Posición preparado de huevo en el nido". Posición de inicio utilizado en algunos KATA donde el puño es cubierto por la otra mano.
I SHIN DEN SHIN	"De mi alma a tu alma"; directamente, no verbalmente.
IAI-DO	El Arte de la espada usada defensivamente.
IBUKI	Respiración voluntaria con contracción.
IDO	Movimiento.
IDORI	Técnicas practicadas desde rodillas.
IIE	No.
IKI	Fuerza de voluntad.
IKKI-NI	Al instante.
IMA	Ahora.
IPPON KEN	Puño de un nudillo.
IPPON-KUMITE	Un solo ataque.
IPPON-NUKITE	Acción de acuchillar utilizando el dedo índice.
IRIMI	Entrando.
IRIMI WAZA	Técnicas de entrada.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

ISSHIN	Unificar la mente.
JIGO TAI	Postura defensiva.
JIJU WAZA	Práctica de libre estilo de técnicas. Un encadenamiento de ataques o técnicas. Es diferente en Randori donde todo se permite.
JIN	Hombre. Campamento.
JIYU	Libre.
JIYU IPPON KUMITE	Combate de entrenamiento de un paso.
JIYU KUMITE	Combate Libre de entrenamiento.
JO	Vara corta.
JODAN	Parte superior del cuerpo. Hombros o más arriba.
JODAN JUJI UKE	Bloqueo alto en X.
JO-JITSU	Técnicas de Jo.
JOSEKI NI REI	Saludar a la parte más alta del Dojo
JUDO	La Vía que usa la debilidad o flexibilidad para sobreponerse a la fuerza.- ju significa maleable, flexible, adaptable.
JUJI	X, cruz.
JUJI UKE	Bloqueo en X
JU-KUMITE	Combate libre.
KADO	La Vía del Arreglo Floral o ikebana.
KAESHI WAZA	Realizar una técnica al revés.
KAGI-ZUKI:	Directo en garfio.
KAI:	Asociación, organización.
KAIKEN	Rotación.
KAISHO	Mano abierta. Golpe con la mano abierta.
KAITEN	Cadera.
KAITEN-JUKI	El eje de rotación de una técnica.
KAKATO	Talón.
KAKATO UKE	Bloqueo con muñeca doblada.
KAKATO-GERI	Patada con el talón.
KAKE	Aplicación de la técnica.
KAKE-TE	Bloqueo en gancho.
KAKIWAKE-UKE	Parada separando.
KAKUSHI WAZA	Técnicas escondidas.
KAKUTO UCHI	Golpe a articulación de muñeca (KO UCHI).
KAKUTO UKE	Bloqueo de muñeca (KO UKE).
KAMAE	Guardia.
KAMAE	Guardia, postura, actitud; algo muy importante en las artes marciales.
KAMAE-TE	Una orden dada por el instructor para que los practicantes se coloquen en posición.
KAMIZA NI REI	Saludar a los dioses.
KAN	Intuición.
KAN GEIKO	Entrenamiento especial de invierno.
KAN	Edificio, intuición, casa.
KANJI	Ideograma; la escritura China antigua, adoptada por Japón y actualmente muy simplificado en ambos países.
KANSETSU WAZA	Técnicas de dislocación.
KANTAN NA MONO YOKU KACHI O SEISU:	"El balance entre la victoria y la derrota muchas veces depende de las cosas simples".
KARA	Vacío
KARA	Vacío, implica sin armas, autodefensa con las manos vacías. "Al igual que un valle vacío puede transportar una voz fuerte, de igual manera, una persona que siga la Vía del Karate debe hacerse vacío o libre de todo egocentrismo y codicia. Hacerse vacío internamente pero recto externamente. Este es el verdadero significado de 'vacío' en karate" G. Funakoshi.
KARAME	Atar.
KARAMI	Enredar.
KARATE DO	El camino de la mano vacía

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

KARATE GI	Traje de Karate.
KARUI-GEIKO	Práctica fácil.
KASHAKI-UCHI	Ataque continuo.
KATA	Forma o patrón de movimiento preestablecido. La "forma" de BUDO. Los principiantes los aprenden, los asimilan y luego los usan. Posteriormente comienzan a crear a partir de ellos, en una forma específica a cada arte.
KATA GATAME	Toma de hombro.
KATAME WAZA	Técnicas de agarre. Consiste en waza de Osae, waza de Kensetsu y waza de Shime.
KATANA	Espada larga.
KAWASHI	Interacción. Práctica en la cual se pasa a través del ataque del oponente
KEAGE	Movimiento ascendente.
KEBANASHI	Movimiento percutante.
KEIKO	Entrenamiento. El único secreto para el éxito en Karate.
KEKOMI	Movimiento penetrante (literalmente, patear derecho).
KENDO	La Vía del Arte de la Espada.
KENSEI	La técnica con KIAI silencioso. Involucra la meditación.
KENTOS	Nudillos.
TETTSUI UCHI	Golpe de puño de martillo.
KENTSUI UCHI	"Puño de martillo". También conocido como TETTSUI.
KERI WAZA	Técnicas de patada.
KERI	Patada.
KI	Energía interior.
KI GAI YUKU	"La energía se ha escapado o arrancado".
KI	Actividad invisible llena de la energía del cosmos; se transforma en energía material en cada una de las células de nuestro cuerpo. Mente. Espíritu. Energía. Fuerza vital. Intención. KI es una palabra que es difícil o imposible traducir a otros idiomas.
KIAI	Liberación de la energía interior mediante un grito.
KIAI:	Grito realizado con el propósito de enfocar toda la energía propia hacia un movimiento único. Aun cuando no sea audible uno debería tratar de preservar la sensación del KIAI en algunos momentos cruciales de las técnicas de Karate. Manifestación de KI (unión simultánea de espíritu y expresión de fuerza física).
KIBA-DACHI	Posición del jinete.
KIHON	Técnica básica, fundamental.
KIHON WAZA	Técnicas fundamentales.
KIHON	Técnicas básicas. Algo que es fundamental.
KIKAI:	"El Océano de Energía" (Abdomen inferior); también kikaitanden.
KIME	Aprovechamiento de la energía física y mental en el momento del impacto.
KIME	Concentración interna y externa final. Enfoque de poder.
KIMETE	Enfoque.
KITSKAY	Atención.
KIYOTSUKETE	Tener cuidado.
KIZAMI GERI	Patada con pierna adelantada en posición zenkutsu dachi.
KODO	La Vía de los Perfumes o Aromas.
KOHAI	Un practicante de menor grado que el propio.
KOKEN	Articulación de la muñeca.
KOKIU	Respiración.
KOKORO	"Espíritu, Corazón ". En la cultura japonesa, el espíritu se encuentra en el corazón. Un punto de masaje, el área entre las costillas por debajo del plexo solar.
KOKORO-GAMAE	Actitud mental.
KOKUTSU	Inclinarse hacia atrás.
KOKUTSU-DACHI	: Posición atrasada.
KORYU	Viejo estilo.
KOSHA-DACHI	Posición con los pies cruzados.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

KOSHI WAZA	Técnicas de cadera.
KOSHI	Parte inferior del pie, metatarso, almohadilla
KOSON	Un punto de resucitación cerca del centro del pie.
KOUTAI	Cambio.
KU	Vacuidad, existencia sin sustancia perdurable. En Budismo, lo Invisible, un concepto de Dios. Todas las existencias en el Cosmos existen, pero sus esencias no pueden ser comprendidas.
KUATSU	1) Técnicas de reanimación o estimulación de energía. 2) Ganar. 3) Grito particular, igual a KIAI.
KUATSU	Técnica de reanimación por estimulación de energía.
KUJIKI	Tensión.
KUMADE	Mano de garra.
KUMIJO	Práctica individual.
KUMIKATA	Métodos de agarre.
KUMITACHI	Práctica colectiva.
KUMITE	Combate.
KUMITE	Combate.
KUSHI	Boca.
KUSHINUKE	Esquivar un ataque.
KUSHO	Puntos vitales del cuerpo.
KUZUSHI	Romper el equilibrio.
KYOO	Religión.
KYOSHI	Instructor.
KYU SHIN RYU	La escuela que enseña como gobernar la mente.
KYU	Grado. Cualquier grado bajo Shodan.
KYUDO	La Vía del Arte del tiro con Arco y Flecha.
KYUSHO	Punto vital
MAAI	Distancia en combate.
MA-AI	La distancia apropiada o de coordinación de tiempo correcta con respecto a su compañero. "... evoca el sentido de coordinación en el tiempo o azar. Por ello, indica no sólo el espacio sino el tiempo que toma al puño del oponente en llegar al cuerpo de uno. En la práctica de kata y técnicas básicas hay una tendencia a olvidar maai y verse absorbido completamente en la repetición del movimiento." M. Hironishi.
MAE	Frontal.
MAE ASHI GERI	Patear con la pierna hacia el frente.
MAE GERI KEAGE	Patada frontal penetrante
MAE GERI KEKOMI	Patada frontal penetrante.
MAE TOBI GERI	Patada frontal con salto.
MAE UKEMI	Caída hacia delante.
MAE-NO-SEN	Tomando iniciativa.
MAKI	Envuelto.
MAKIWARA	Tabla de entrenamiento.
MAKOTO	Una sensación de sinceridad completa y franqueza total que requiere una mente pura, libre de presiones de los eventos.
MANABU	"Aprender imitando". Método de estudiar movimientos y técnicas siguiendo e imitando al instructor.
MANJI UKE	Un bloqueo doble, donde un brazo ejecuta GEDAN BARAI mientras que el otro ejecuta JODAN UCHI UKE (o JODAN SOTO YOKO UKE).
MATSURI	Festival.
MATTE	Esperar.
MAWASHI	Circular.
MAWASHI GERI	Patada circular.
MAWASHI HIJI ATE (MAWASHI EMPI UCHI):	Golpe circular con codo.
MAWASHI ZUKI	Golpe circular.
MAWASHI	Circular.
MAWA-TE	Vuelta, giro, cambio.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

MAWATTE	Darse la vuelta.
MIGI	Derecha.
MIKAZUKI GERI	Patada semicircular.
MIKAZUKI	Creciente, semicircular.
MOKU ROKU	Catálogo de técnicas.
MOKUSO:	Cerrar los ojos, estado de meditación. La práctica muchas veces comienza y termina con un breve periodo de meditación. Tiene como objetivo liberar la mente de patrones condicionados de pensamiento o comportamiento.
MONDO	Intercambio pregunta/respuesta entre discípulo y maestro.
MONJE ZEN	Que practica el Zen
MORO	Aumentado.
MOROTE ZUKI	"Golpe en U". Golpe con ambos puños simultáneamente (tb. AWASE ZUKI).
MOROTE-UKE	"Bloqueo aumentado". Un brazo o puño ayudan al otro en un bloqueo.
MOSHUTOKU	Sin meta ni espíritu de provecho.
MU	Prefijo negativo.
MUJO	Impermanencia
MUNEN MUSHIN	Golpeando sin conciencia.
MUNEN MUSO	La meta de Zazen.
MUSHIN	"Sin mente". El estado de ser que permite la libertad y flexibilidad para reaccionar y adaptarse a una situación dada.
MUSUBI	Finalización.
MUSUBI-DACHI	Pies abiertos con talones juntos.
NAGASHI	Flujo.
NAGASHI UKE	Bloqueo en barrido.
NAGASHI WAZA	Pasar de una técnica a otra de forma fluida.
NAGE	Realizador de la técnica.
NAGE	Botar.
NAMI-GAESHI	"Ola en retorno". Técnica de pie que se encuentra en Tekki Shodan para bloquear un ataque a la ingle. La técnica también puede ser usada para golpear la parte interna del muslo o la rodilla del oponente.
NAOTE	Volver a la posición.
NE WAZA	Técnicas de agarre.
NEN	Concentración.
NIDAN GERI	Patada doble con salto (1ra chudan, 2da yodan).
NIDAN	Segundo nivel, como en el Cinturón Negro de segundo grado.
NIHON NUKITE	Ataque con dos dedos pensado en penetrar como un cuchillo.
NINJO	Lo que tienes que hacer.
NO	Partícula posesiva de la palabra.
NOBASHI	Estirar hacia afuera.
NOHARA-GEIKO	Entrenamiento en el campo.
NUKI	Tirón.
NUKITE	"Mano de espada".
NUNCHAKU	Arma Okinawense que consiste de dos palos unidos por cuerda o cadena. Fue originalmente utilizado por los okinawenses como un instrumento de cosecha para destrozar paja de arroz.
OBI	Cinturón.
OI-ZUKI	Golpe de mano con misma pierna y mano adelantados.
OJI	Contestación.
OJI WAZA	Técnicas de bloqueo y después contraatacar.
OKUDEN	Enseñanza secreta.
OMOI	Ayudar con cariño y desapego.
OMOTE WAZA	Técnicas que se enseñan al público.
ONEGAI SHIMASU	"Le agradezco que Ud. me entrene". "Le hago un pedido".
ONEIGAISHIMASU	Por favor (al pedir algo, normalmente como en por favor permite que practiquemos juntos)
OSAE	Empujón.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

OSAE WAZA	Técnicas de fijación.
OSU	Resistencia, saludo, afirmación.
OTAGAI NI REI	Saludar a los demás.
OTAGAI-NI REI	Saludo mutuo.
OTOSHI EMPI UCHI	Un golpe con el codo en descenso.
OTOSHI	Descendente.
RANDORI	Combate estilo libre.
REI	Saludar.
REI	"Respeto". Saludo. Un método para mostrar respeto en la cultura japonesa es el inclinarse. Es apropiado que el practicante de menor grado se incline más que el de mayor grado.
REIGI:	Etiqueta, también Reishiki. Principios de etiqueta es una parte esencial del entrenamiento.
RENSHI	"Una persona que tiene control de sí mismo". Persona considerada instructor experto.
RENSHU	Trabajo duro sobre lo básico. Entrenamiento (preparar o entrenar el cuerpo).
RITSUKEN	Meditación de pie.
RITSUREI	Inclinación para saludar de pie.
RYU	Una escuela o método específico, con una tradición, maestros y adherentes.
SABAKI	Movimiento del cuerpo.
SAGI ASHI DACHI	Posición en una pierna (o GANKAKU DACHI o TSURU ASHI DACHI).
SAHO	A la izquierda.
SAI	Un arma Okinawense.
SAMADHI	Concentración total, perfecta.
SANBON KUMITE	Combate de entrenamiento de tres pasos.
SANKAKU	Triángulo.
SANSHO	El área del cuerpo a la izquierda de la quinta vértebra dorsal.
SASHITE	Levantar la mano para golpear, tomar o bloquear.
SATORI	Despertar a la verdad del cosmos.
SEIKEN:	Parte anterior del puño.
SEIZA	Sentarse, arrodillarse.
SEME-GUCHI	Abrir hueco.
SEMETE	Atacante.
SEMPAI	Practicante de mayor grado.
SEN	Iniciativa, también significa 1000.
SEN SEN NO SEN	Ataque que se realiza antes del ataque del oponente. Ataque anticipado
SENHO-WAZA	Mil técnicas.
SENJUTSU	Tácticas.
SEN-NO-SEN	Iniciativa para el atacante.
SENSEI	Maestro.
SENSEI NI REI	Saludar al maestro.
SENSEI	Maestro. (Sen: antes de, Sei: vida).
SENTE	Persona que toma la iniciativa.
SESSHIN	Periodo de meditación.
SHAN RYU	Shan, del chino montaña, Ryu del japonés O. escuela o método de karate y judo creada por el Shihan Mario Pérez González en 1968. De preparación extremadamente rigurosa en la lucha y en la enseñanza.
SHI	Un Samurai.
SHI SEI	Forma o fuerza de la postura.
SHI WAZA	Contar los pasos de una técnica (1, 2, 3, 4).
SHI	Señor, dueño, Daimyo.
SHIAI	Combate.
SHIATSU	(Shi: dedo, Atsu: presión) recurso de la medicina oriental que consiste en la presión y manipulación de puntos y áreas sensibles en la superficie del cuerpo.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

SHIDOIN	Instructor reconocido formalmente que no es reconocido aún como un SENSEI. Instructor asistente.
SHIHAN	Título formal. "Instructor maestro". "Maestro de maestros".
SHIKI	Ceremonia, estilo, forma.
SHIKI	Fenómenos, el mundo visible, valor.
SHIKKOU	Arrodillarse.
SHIME	Ahorcar.
SHIN	Espíritu-mente-inspiración-viento-aliento-intuición-alma-actitud.
SHINAI	Sable de bambú.
SHINOBI	Paciencia, perseverancia, resistir o resistencia, soportar a distancia, soportar las pruebas más difíciles.
SHINSHIN	Mente y cuerpo.
SHINSHIN SHUGYO	Mente y entrenamiento del cuerpo.
SHINSHIN TOITSU	Mente y cuerpo unificados.
SHINTO	Religión de Japón que precedió y coincidió con el Budismo; La Vía de Dios o los Dioses.
SHINYA-GEIKO	Entrenamiento nocturno.
SHINZEN NI REI	Saludar.
SHITA	Abajo.
SHITA-NO	Parte más baja.
SHIZEN	Naturaleza.
SHIZEN-TAI	Posición natural. Cuerpo relajado pero alerta.
SHIZOKU	Mancha segura.
SHO	Pequeño.
SHO	Pino.
SHOCHU GEIKO	Entrenamiento especial de verano.
SHODAN	Maestro.
SHODO	La Vía de la Caligrafía.
SHODOKA	Texto considerado esencial en el Zen compuesto de 78 poemas, escrito en el siglo VIII de nuestra era por el Maestro Yoka.
SHOJIN	Primer periodo en el entrenamiento de un estudiante de las artes marciales.
SHOMEN	Frente o parte superior de la cabeza. También la parte designada como el frente de un DOJO.
SHOSHIN	A los principiantes les importa.
SHOSHIN O WASUREZU	"(En su entrenamiento) no olvides el espíritu y humildad de un principiante".
SHOTEI	Golpe con planta del pie, puede usarse también como bloqueo.
SHOTO	Pequeño, corto, etc.
SHUCHU	Concentración.
SHUGEKI	Ataque.
SHUGYO	Entrenamiento, persecución del conocimiento.
SHUTO	Canto externo de la mano.
SHUTO-UKE	Parada media hacia el exterior, bloqueo con mano de espada (o SHOTO UKE).
SIHAN	Gran Maestro.
SOKKO	Parte superior del pie.
SOKUTO	Canto externo del pie.
SOTO (UDE) UKE	Bloqueo con antebrazo hacia el exterior.
SOTO	Fuera.
SUDORI	Velocidad adquirida.
SUKASHI WAZA	Técnicas realizadas sin permitir al agresor que te agarre o que realice una técnica.
SUKI	Oportunidad.
SUKUI	Ahuecando.
SUMIMASEN	Perdona (para llamas la atención).
SUTEMI WAZA	Lograr una técnica sacrificando el cuerpo.
SUTEMI	Sacrificio. Abandono del cuerpo.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

SUWARI WAZA	La técnica se ejecutó en Uke y en una posición asentada.
SUWATTE	Sentarse.
TACHI WAZA	Técnicas de pie.
TACHI	Corte.
TACHI-KATA	Forma del estudio de las posiciones.
TAI NO SEN	Atacar en el mismo instante que el oponente ataca.
TAI OTOSHI	Caída del cuerpo.
TAI	Cuerpo.
TAI-ATARI	Contacto del cuerpo.
TAI-CHI	Forma de combate sin armas que utiliza movimientos, golpes, esquives y trucos, practicado por los monjes de China.
TAI-CHIKARA	Poder externo (músculos).
TAIJUTSU	Arte del cuerpo.
TAIKAI	Torneo.
TAI-NO-HENKO	Invirtiendo la posición del cuerpo.
TAISABAKI	Movimiento del cuerpo.
TAISABAKI	Esquiva.
TAMASHII	Alma, espíritu.
TAMESHI-WARI	Rompimiento de tablas.
TANDEN	Zona justo por debajo del ombligo.
TANIN-GEIKO	Practicando con varios atacantes.
TANTO	Espada corta.
TATAMI	Colchoneta donde se realiza el entrenamiento.
TATE EMPI:	Golpe de codo ascendente
TATE ZUKI:	Golpe vertical ascendente.
TATE	Vertical.
TATEKI	Varios atacantes.
TATEKI-GEIKO	Practicando con varios atacantes.
TATEKI-UCHI	Peleando con varios atacantes.
TATTE	Aumentar.
TE	Mano.
TE WAZA:	Técnicas de mano.
TEIJI DACHI	Posición en T.
TEISHO ZUKI	Golpe con base de palma.
TEISHO	Base de la palma.
TEISOKU	Planta del pie.
TENKAN	Pivote.
TENUGUI	Toalla.
TETSUI	Puño de martillo (TETTSUI).
TO	Ola.
TOBI-GERI	Patada en salto.
TONFA	Herramienta de campo Okinawense utilizado como arma.
TORI	Defensor, demostrador de técnicas.
TORII	Pórtico divino.
TORITE	Ver: TUIE.
TSUKI:	Golpe (ZUKI) sólo con los dos primeros nudillos.
TSUMASAKI	Punta de los pies.
TSURO ASHI DACHI	Posición de la grulla.
TUIE	1) Técnicas de agarre. 2) Usar puntos de presión para manipular articulaciones.
UCHI MAWASHI GERI	Patada circular interna.
UCHI WAZA	Técnicas indirectas.
UCHI	Golpe.
UCHIDESHI	Discípulo especial, a veces como alumno internado.
UCHIMA	Distancia donde se puede golpear a un solo pasó.
UCHIMATA	Dentro de la zona de ataque.
UCHITE	El atacante.
UDE UKE	Bloqueo de antebrazo.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

UDE	Antebrazo.
UKE	Parada (el receptor de la técnica).
UKE WAZA	Técnicas de parada (defensas).
UKE:	Parada, defensa o bloqueo.
UKEMI	Golpear al cuerpo.
UKEMI	Prácticas de caída o rodar.
UKI	Atacante, sobre quien se ejecutan las técnicas.
URA MAWASHI-GERI	Patada circular inversa.
URAKEN UCHI	Golpe con revés del puño.
URAKEN	Puño de revés.
URA-ZUKI	Directo de puño corto.
USHIRO ASHI GERI	Patear con pierna atrasada en zenkutsu dachi.
USHIRO EMPI UCHI	Golpe hacia atrás con codo.
USHIRO GERI	Patada hacia atrás.
USHIRO WAZA	Técnicas de ataque hacia atrás.
USHIRO	Atrás, detrás.
USHIRO-GERI	Patada hacia atrás.
WAKARIMASU	Lo entiendo.
WASHIDE	Dedos unidos.
WAZA	Técnica(s). WASA.
YAMA BUSHI	Guerreros de Montaña.
YAMA	Montaña.
YAMA-ZUKI	"Golpe de la montaña". Golpe ancho con ambos puños en U. Yama es una palabra japonesa que significa lo mismo que Shan de origen china (montaña)
YAME	Parar.
YARI	Lanza.
YASUME	"Descanso".
YO	Principio positivo natural.
YOI	Listo.
YOKO GERI KEAGE	Patada lateral percutante.
YOKO GERI KEKOMI	Patada lateral penetrante.
YOKO MAWASHI EMPI UCHI	Golpe con el codo hacia el lado.
YOKO TOBI GERI	Patada voladora lateral.
YOKO	"Lado".
YOKO-FURUMI	Movimiento lateral.
YORI ASHI	Deslizamiento simultáneo de pies.
YUDANSHA	Cualquier poseedor de un cinturón negro.
YUKURI	Lento.
YUMI	Inclinación (tiro con arco).
YURU YAKA NI	Liso.
YUUKI	Valentía.
YUYI-UKE	Parada cruzada.
ZANSHIN	Sensación final. La mente atenta y desligada.
ZA-REI	Inclinación tradicional japonesa desde la posición arrodillada.
ZAZEN	Meditación sentado. La práctica de ZEN.
ZEN	1) Secta Budista. 2) Meditación religiosa. Ch'an en chino; dhyana en Sanscrito. El silencio profundo y verdadero. Comúnmente traducido como una concentración o meditación sin libre de objetos u objetivos; o el espíritu humano puro, original.
ZENDO	Lugar donde se practica el Zen. Camino al Zen a través del zazen (meditación)
ZENKUTSU-DACHI	Posición adelantada.
ZENSHIN	"Adelante".
ZORI	Pantuflos japonesas (ZOORI).
ZUBON	Pantalón.

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

### Bibliografía

- AAKER, A. David & George S. Day. (1989), "Investigación de mercados", 3a Edición (2a Edición en español). Editorial McGraw Hill. México D.F. Pp,715
- AGUIRRE, A., D. Tous, y A. M. Castillo. (2003). "Administración de Organizaciones en el entorno Actual". Ediciones Pirámide. España. Pp. 304.
- BACA U. Gabriel, et. al, (2010), "Administración integral, hacia un enfoque de procesos", Grupo editorial Patria, México D.F.
- BACA, U: Gabriel, (1995), "Evaluación de proyectos", 3ª ed., México, McGraw Hill
- BALANKO-Dickson, G. (2008). "Cómo preparar un plan de negocios exitoso". 1ª ed. México: McGraw-Hill.
- BORELLO, A. (2000). "El plan de negocios: de herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo" (1ª ed.). México: Mc Graw-Hill.
- CAPLOW, Theodore, (1982), "Como conducir cualquier negocio", editorial Lasser Press Mexicana, México D.F. 3ª. edición, 201 pág.
- FILION, Louis Jacques, et. al. (2011), "Administración de PYMES: emprender, dirigir y desarrollar empresas", Editorial: Pearson Educación, primera edición México, Pág. 536
- FISCHER, Laura y Alma Navarro (1996), "Introducción a la investigación de mercados" 3ª Edición, Ed. McGraw Hill. México D.F., Pp. 162
- GARCÍA, Carlos Gutiérrez, (2011). Revista de Artes Marciales Asiáticas, Vol. 6 Issue 2, p. 4 Subjects: MARTIAL arts; UNITED States; EDITORIALS; LITERATURE reviews; PERIODICALS; DATABASES
- GICHIN, Funakoshi, (2006), "Karate Jutsu: las enseñanzas originales del Gran Maestro Funakoshi /Gichin Funakoshi"; prefacio, Jãotarão Takagi; prólogo, Tsutomu Ohshima; traducción, Fernando Ruiz Gabás. Barcelona: Hispano Europea, 2006. 160 p.
- GICHIN, Funakoshi, (2007) "Karate-Do mi camino", Autobiografía, Dojo ediciones, España. PP. 153
- GODÍNEZ, Gutiérrez J.A. (2000) "Análisis de las lesiones y homicidio en el deporte marcial y su ámbito de alcance en el derecho pena." (Tesis para obtener el grado de licenciado en derecho, UNAM) México D.F.
- HEINEMANN, Klaus, (1993), "El deporte como consumo", Ponencia presentada en el Congreso Mundial de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, Granada, noviembre 1993. Pp.49-56
- HELLBUST, K., & Krallinger, J. (1991). "Planeación Estratégica Práctica" (1ª ed.) México: CECSA.
- JOHANSEN Bertoglio, Oscar. (1982), "Anatomía de la Empresa: Una teoría general de las organizaciones sociales". México, Limusa. 244 pág.
- KOTLER, Philip. (1982), "Dirección de mercadotecnia: Análisis, planeación y control" Editorial Diana, México. PP. 620
- LAWRENCE J. GITMAN Y Carl McDaniel. (1995). "El mundo de los negocios", Editorial Harla, S. A. de C.V., México D.F. pp. 936.
- Manual para el entrenador de karate do nivel 2 teoría y práctica, Sistema de capacitación y certificación para entrenadores deportivos, área teórica-práctica.
- Manual para el entrenador sicced nivel 1 Sistema de capacitación y certificación para entrenadores deportivos, área teórica-práctica.
- NAKAYAMA, Masatoshi (1985), "Karate Superior" (vol. 6-8). Ed. Fher.
- NARESH K. Malhotra, José Francisco Javier Dávila Martínez, Magda Elizabeth Treviño Rosales, (2004)"Investigación de mercados: un enfoque aplicado", 4ª Edición. Editorial Pearson Educación México. Pp. 816

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

- NARESK, K. Malhotra, (2004) "Investigación de mercados: un Enfoque Aplicado" 4ª edición. Editorial Person Educación, México D.F. Pp. 816.
- PEREZ, Ponce, J. Jesús (2000), "Antología para el curso de: investigación de mercados" Pp.101
- PFLÜGER, Albrecht (2000), 25 SHOTOKAN KATAS Ed. Paidotribo,
- RICHARDL. Daft, (2000), "Teoría y Diseño Organizacional", South Western, Soluciones Empresariales, Sexta edición.
- SCHLATT (2004), Diccionario de Karate Shotokan. Kamikaze Karategi Española S.L.
- Shein, Edgar H. (1982). *Psicología de la organización*, México, Prentice Hall.
- STEPHEN, P. Robbins, (1996), Comportamiento Organizacional, México, Pearson /Prentice-Hall, 7a edición.
- SUN-TZU, "El arte de la guerra", Colección librerías para todos Mitologías, leyendas e Historia. EMU; Editores Mexicanos Unidos, S.A. pp. 94.
- TAMANO, Toshio, (1992), "Curso de Karate. El Karate Goju-Ryu". Ed. De Vecchi.
- THOMAS, Cleary (traducción), 2009, "La sabiduría del samurái, cinco textos clásicos de la cultura guerrera japonesa", 1ª ed. Editorial Kairos, Barcelona España, PP. 347.
- VARELA, Villegas, R. (2001) Innovación Empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas (2ª ed.). Bogotá, Colombia: Prentice Hall.

### Leyes

- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
- CÓDIGO CIVIL
- LEY DE CULTURA FÍSICA Y DEPORTE DEL ESTADO DE MÉXICO
- LEY GENERAL DE CULTURA FÍSICA Y DEPORTE
- LEY GENERAL DEL DEPORTE.
- PROGRAMA NACIONAL DE SALUD 2007-2012
- C.O.M, C.O.D.E.M.E, C.O.N.A.D.E, "Manuales de organización y normatividad", México, 1998,
- Estatuto y Reglamento del Estatuto de la Federación Mexicana Karate y Artes Marciales Afines, A.C. con las modificaciones acordadas en la Asamblea Extraordinaria del 28 de marzo de 1996.

### Tesis

- ALVARADO, Pérez José Luis, Sosa Ortega Sergio Arturo (2007), "Implementación de un sistema de gestión de calidad en la organización de torneos selectivos de karate del Distrito Federal bajo la norma ISO 9001:2000". (Tesis para obtener el título de Ingeniero Mecánica Electricista), UNAM México D.F.
- BAUTISTA Cruz, S. (2008). Las artes marciales como medio de reducción de la ansiedad (Tesis de licenciatura, Universidad del Tepeyac) México, D.F.
- GODÍNEZ, Gutiérrez J. A. (2000) "Análisis de las lesiones y homicidio en el deporte marcial y su ámbito de alcance en el derecho pena." (Tesis para obtener el grado de licenciado en derecho, UNAM) México D.F.
- GONZALES Lucas Blanca Estela & Razo Hernández Ma. de Lourdes. (1978), "Impacto de la tecnología en la organización formal". (Tesis para obtener el grado de licenciatura), UNAM México D.F.
- MÁRQUEZ, Cuevas I. (2006), "Programa de entrenamiento psicológico en competidores de tae kwan do." (Tesis para obtener el título de licenciado en psicología) UNAM, Tlalnepantla, Estado de México.
- RIVERA, Martínez L.E. Enrique, (2009), "El SPA: estudio de oportunidad de negocio para el lanzamiento de un Day SPA", (Tesis para obtener el grado de Maestro en Administración de Negocios internacionales), UNAM. México D.F.
- TRIGUEROS, Hernández Martha (2008), "Trámites para la apertura de un negocio." Tesis para obtener el título de licenciatura en contaduría), UNAM

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

- VEGA, Flores A. (2007), "El aprendizaje acelerado y significativo alternativas didácticas para formar instructores del deporte de karate.do de la organización Urokawa." (Tesis de licenciatura en pedagogía) UNAM. México D.F.

### **Película**

- AVILDSEN J. (Director), Weintraub, J. (Productor), (1989), "Karate Kid III, El desafío final" Estados Unidos: Columbia Pictures.

### **Sitios de internet**

es.wikipedia.org  
es.wikipedia.org/wiki/Universiadas  
http://00659000.blogspot.mx/2012/03/importance-of-budo.html  
http://66.94.231.168/language/translatedPage?lp=en\_es&intl=mx&tt=url&text=http%3a%2f%2fwww.geocities.com%2fColosseum%2fTrack%2f3059%2fWSKOkatas#01  
http://aikidolibre.blogspot.mx/2010/09/el-doj.html  
http://aikidomx.webs.com/John%20Stevens-%20Paz%20Abundante.pdf PAZ ABUNDANTE La biografía de Morihei Ueshiba, el fundador del Aikido  
http://arcade.ya.com/omegantor/karate.htm  
http://artesmarcialesdelmundo-oz.blogspot.mx/2011/11/dojo-kun-de-karate-shotokan.html  
http://campus.uab.es/~2052084/kyon.htm#KANKU  
http://cintanegra.com.mx/articulos.php?id\_sec=10&id\_art=426  
http://cptaichi.wordpress.com/formas/lohan-chi-kung/  
http://cuentame.inegi.org.mx/poblacion/habitantes.aspx?tema=P  
http://definicion.de/negocio/#ixzz2qgmMxADk  
http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2014/01/23/mexico-inicia-2014-alza-inflacion  
http://en.wikipedia.org/wiki/Goju\_Ryu#Kata\_Bunkai  
http://es.scribd.com/doc/50562594/Como-hacer-un-Plan-de-Negocios  
http://es.scribd.com/doc/65148037/Bio-Kanken-Toyama-Esp-02  
http://es.wikipedia.org/wiki/Anillos\_ol%C3%ADmpicos  
http://es.wikipedia.org/wiki/Deporte#Historia  
http://es.wikipedia.org/wiki/Ecatepec\_de\_Morelos  
http://es.wikipedia.org/wiki/Karate  
http://espanol.geocities.com/shotokan\_peru/katasgif.html  
http://estadium.ya.com/karatebujin/Katas.htm  
http://estadium.ya.com/moycarabias/pagina\_nueva\_65.htm  
http://estadium.ya.com/videoskatas/  
http://gojuryu.com/kata.htm  
http://hellonet.teithe.gr/SP/aboutgreece/more/olympic\_games\_sp.htm  
http://home.arcor.de/seibukanberlin/kata.html  
http://home.planet.nl/~tamo/gojuryukata.htm (videos)  
http://judojiujitsu.galeon.com/frases.htm  
http://jundokan-gojuryu.org/gojuryu.html  
http://karate.mforos.com/1033551/5003358-sanchin-no-kata/  
http://karatevelilla.com/web/un-hombre-del-do/  
http://lema.rae.es/drae/?val=deporte  
http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=a1WeYz1cKDXX2l7nawK7  
http://maps.google.com.mx/  
http://musotokwan.wordpress.com/inicio/linaje/  
http://mx.search.yahoo.com/language/translatedPage?tt=url&text=http%3a//www.alljapankarate.com/katarohai.html&lp=en\_es&intl=mx&fr=FP-tab-web-t  
http://mx.search.yahoo.com/language/translatedPage?tt=url&text=http%3a//www.geocities.com/Pipeline/9432/rohah.html&lp=en\_es&intl=mx&fr=FP-tab-web-t  
http://nuevoacceso.iespana.es/karate.htm (videos)  
http://planearenegocios.com/3-ideas-de-negocios-relacionados-con-el-deporte.html  
http://shotokankaratedo.es/dojokun.php  
http://shotokankaratedo.es/sensei\_funakoshi.php  
http://translate.google.com/translate?hl=es&sl=en&u=http://students.washington.edu/gojuryu/kata11.html&sa=X&oi=translate&resnum=8&ct=result&prev=/search%3Fq%3Dkata%2Btora%2Bguchi%26hl%3Des%26lr%3D%26sa%3DG  
http://translate.google.com/translate?hl=es&sl=en&u=http://users.adelphia.net/~kyoshi/sanchind.htm&sa=X&oi=translate&resnum=9&ct=result&prev=/search%3Fq%3Dkata%2Btora%2Bguchi%26start%3D30%26hl%3Des%26lr%3D%26sa%3DN

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

<http://translate.google.com/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.karate.org.yu/articles/48%2520techniques%2520part%25201.htm&sa=X&oi=translate&resnum=4&ct=result&prev=/search%3Fq%3DKatas%2Banan%26hl%3Des%26lr%3D%26sa%3DG>  
[http://webs.montevideo.com.uy/tokuinkan\\_tc/EIEstiloKenshinRyu.htm](http://webs.montevideo.com.uy/tokuinkan_tc/EIEstiloKenshinRyu.htm)  
[http://webs.montevideo.com.uy/tokuinkan\\_tc/TokulnKanEsp.htm](http://webs.montevideo.com.uy/tokuinkan_tc/TokulnKanEsp.htm)  
[http://webs.ono.com/shotokankaratedo/main.htm?lectura\\_reunion\\_maestros\\_karate\\_okinawa.htm](http://webs.ono.com/shotokankaratedo/main.htm?lectura_reunion_maestros_karate_okinawa.htm)  
<http://www.aedra.com/karate/kata.html>  
<http://www.aikidotomodachigrup.com/EL%20DOJO.pdf>  
<http://www.bancoazteca.com.mx/PortalBancoAzteca/publica/credito/prestamos.do?method=inicioPersonales>  
<http://www.cnnexpansion.com/fotogalerias/2013/02/28/el-aporte-de-las-pymes-en-mexico>  
<http://www.crecenegocios.com/concepto-y-ejemplos-de-estrategias-de-marketing/>  
<http://www.creditofamiliar.com.mx/calcula.html>  
<http://www.culturamarcial.com.ar/aak/proverbios.htm>  
<http://www.defider.utfsm.cl/karate/?page=fmk3>  
[http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009). Consultado el 12/11/2013.  
<http://www.economia.gob.mx>  
<http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/pinformacion>  
<http://www.editorial-alas.com/productos.asp?cat=Karate/Katas> (libros)  
[http://www.escuelashotokan.com/images/mapa\\_okinawa01.jpg](http://www.escuelashotokan.com/images/mapa_okinawa01.jpg)  
<http://www.facebook.com/pages/Shikara-Karate-Do/211537792194301>  
[http://www.fidam.es/artes\\_marciales/artes\\_marciales057.html](http://www.fidam.es/artes_marciales/artes_marciales057.html)  
[http://www.filosofia.tk/amigos\\_del\\_karate/katas\\_hayashi.html](http://www.filosofia.tk/amigos_del_karate/katas_hayashi.html)  
<http://www.fisiosport.dxfun.com/index.html>  
[http://www.fmkkarateschool.com/fmk/katas/kata\\_by\\_rank.htm](http://www.fmkkarateschool.com/fmk/katas/kata_by_rank.htm) (videos)  
<http://www.frasesypensamientos.com.ar/autor/miyamoto-musashi.html> visitado el 08/09/2013.  
<http://www.geocities.com/Colosseum/Stadium/4685/web1.html>  
<http://www.geocities.com/Pipeline/9432/katapage.html>  
[http://www.geocities.com/shotokan\\_peru/](http://www.geocities.com/shotokan_peru/)  
[http://www.geocities.com/shotokan\\_peru/videokata.html](http://www.geocities.com/shotokan_peru/videokata.html)  
<http://www.geocities.com/Tokyo/Fuji/2890/heiانشo.html>  
<http://www.gki.org.uk/katas.html>  
<http://www.gnosishoy.com/frases.html>  
<http://www.gojuryu.com.ar/tecnicas/posturas.php>  
[http://www.gorinkai.com/shorei/sho\\_kata.htm](http://www.gorinkai.com/shorei/sho_kata.htm)  
<http://www.guadalajara2011.org.mx/>  
<http://www.hathagojuryukaratedo.freeservers.com/photo3.html>  
<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/glogen/default.aspx?t=cp&c=10249> consultado el día 12/11/2013  
<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/default.aspx>  
[http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/indicelineal.aspx?nomArchivo=INP\\_236308\\_ckouugbgxjm5i5qa15m3xfog.xml&Titulo=Club deportivo](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/inp/indicelineal.aspx?nomArchivo=INP_236308_ckouugbgxjm5i5qa15m3xfog.xml&Titulo=Club deportivo)  
<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/pibbol.asp>  
<http://www.javiermachado.galeon.com/productos1290919.html>  
[http://www.jkacolumbia.org/easy/actualidad/formato.php?id\\_actualidad=31&&id\\_tipo\\_categoria=5](http://www.jkacolumbia.org/easy/actualidad/formato.php?id_actualidad=31&&id_tipo_categoria=5)  
<http://www.jkaecuador.org/katas.htm> videos  
<http://www.kajukenbo.info/kajukenbo/mex-index.html>  
<http://www.karateca.cl/modules.php?name=Top>  
<http://www.karate-do.de/htdocs/ger/kata/kata.html>  
<http://www.karatekas.com/dojo-kun/dojo-kunJ.htm>  
<http://www.karatekas.com/historia/HistoriaJ.htm>  
<http://www.karatepicanya.com/katas.htm>  
<http://www.karatepicanya.com/katas.htm#Videos>  
<http://www.kdb-brandenburg.de/Stilrichtung/Shotokan/ShotokanKata.htm>  
[http://www.kenshinkan.cl/espanol/NuestroKarate/Katas\\_KenShin.htm](http://www.kenshinkan.cl/espanol/NuestroKarate/Katas_KenShin.htm)  
<http://www.kenshinkan.cl/espanol/NuestroKarate/TecnicaBasica.htm>  
[http://www.la84foundation.org/8saa/PanAm/ba1951a\\_sp.htm](http://www.la84foundation.org/8saa/PanAm/ba1951a_sp.htm)  
<http://www.limalamamexico.net/maestro-angel-maacuterquez---toyama-karate-do.html>  
[http://www.los3dragones.com/biografias/morihei\\_ueshiba.php#ixzz2eM73oqVZ](http://www.los3dragones.com/biografias/morihei_ueshiba.php#ixzz2eM73oqVZ), Visitado el 08/09/2013  
[http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir\\_cn/desestacionalizacion/doc0.htm](http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/desestacionalizacion/doc0.htm)  
<http://www.movingzenperu.com/2012/02/15/mira-tres-impresionantes-minutos-de-taekwondo>  
[http://www.natkd.com/shotokan\\_katas.htm](http://www.natkd.com/shotokan_katas.htm)  
<http://www.onmarkproductions.com/html/buddhism.shtml>  
<http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>  
<http://www.psicologia-online.com/ebooks/deporte/origenes.shtml>

## ORGANIZACIÓN SEIRENKAN KARATE-DO

<http://www.sansei.cl/katas.htm>  
<http://www.seibukan-berlin.de.vu>  
<http://www.seitokarate-do.org/docu/Origen%20AM.pdf>  
[http://www.sep.gob.mx/wb/sep1/sep1\\_Organigrama\\_SEP2](http://www.sep.gob.mx/wb/sep1/sep1_Organigrama_SEP2)  
<http://www.shitokai.com/movies/joruko.php>  
<http://www.shitokai.org/origen.html>  
<http://www.shitokaiishimi.com> SHITOKAI ISHIMI  
<http://www.shitokaiishimi.com/katas.html>  
[http://www.shitoryu.com.mx/temas/tema.asp?ID\\_TEM=2](http://www.shitoryu.com.mx/temas/tema.asp?ID_TEM=2)  
<http://www.shitoryu.ws/>  
<http://www.shitoryu.ws/caracteristicas.php>  
<http://www.shitoryu.ws/seisan.php>  
<http://www.shitoryu-guatemala.com/Lista%20de%20Katas.htm>  
<http://www.shitoryu-guatemala.com/principal.htm>  
[http://www.shotokai.cl/shotokai/10\\_ea\\_nijukun.html](http://www.shotokai.cl/shotokai/10_ea_nijukun.html)  
<http://www.shotokai.com>  
<http://www.siem.gob.mx/guiasdetramites/guia.asp?lenguaje=0>  
<http://www.skifvenezuela.web.com.co/katasshotokan/>  
<http://www.soyentrepreneur.com/mas-oportunidades-escuela-de-deportes.html>  
<http://www.spek.co.uk/karate/jkaKata.php> (videos)  
[http://www.sungwukwan.com.ar/kungfu\\_historia2.html](http://www.sungwukwan.com.ar/kungfu_historia2.html)  
[http://www.taringa.net/posts/info/959622/Sobre-Karate-do-\(documentacion-videos-fotos\).html](http://www.taringa.net/posts/info/959622/Sobre-Karate-do-(documentacion-videos-fotos).html) consultado en mayo del 2011.  
[http://www.taringa.net/posts/info/959622/Sobre-Karate-do-\(documentacion-videos-fotos\).html](http://www.taringa.net/posts/info/959622/Sobre-Karate-do-(documentacion-videos-fotos).html)  
<http://www.toyama.org.mx/kata.asp>  
<http://www.uasnet.mx/centro/deptos/deportes/karate-do/index-karatedo.html#MENU>  
[http://www.uasnet.mx/centro/deptos/deportes/karate-do/significado\\_kata.html](http://www.uasnet.mx/centro/deptos/deportes/karate-do/significado_kata.html)  
<http://www.unicef.org/spanish/sports/index.html>  
<http://www.univalle.edu.co/~karatedo/Kata.htm>  
<http://www.youtube.com/w/Kata-Annan?v=tmxZHDNKP1s>  
<http://www.zanshin-madrid.com/jodo/katas/kata.htm>  
[webs.ono.com/shotokankaratedo](http://webs.ono.com/shotokankaratedo)  
[www.codeme.org.mx](http://www.codeme.org.mx)  
[www.com.org.mx](http://www.com.org.mx)  
[www.conade.gob.mx/](http://www.conade.gob.mx/)  
[www.femeka.org](http://www.femeka.org)  
[www.frasesypensamientos.com.ar](http://www.frasesypensamientos.com.ar)  
[www.inegi.com](http://www.inegi.com) consultado el día 24 de octubre del 2012  
[www.jundokan-gojuryu.org](http://www.jundokan-gojuryu.org)  
[www.karatekas.com](http://www.karatekas.com)  
[www.la84foundation.org](http://www.la84foundation.org)  
[www.los3dragones.com](http://www.los3dragones.com)  
[www.losprestamospersonales.com.mx/prestamos-bancomer/](http://www.losprestamospersonales.com.mx/prestamos-bancomer/)  
[www.planearnegocios.com](http://www.planearnegocios.com)  
[www.psicologia-online.co](http://www.psicologia-online.co)  
[www.shitokai.com/movies/joruko.php](http://www.shitokai.com/movies/joruko.php)  
[www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com)  
[www.unicef.org](http://www.unicef.org)  
[www.wkf.net](http://www.wkf.net)