

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

**CARRERA:
INGENIERÍA EN GERENCIA Y LIDERAZGO**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:
INGENIERO EN GERENCIA Y LIDERAZGO**

**TEMA:
ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DE LOS
PRACTICANTES DE ARTES MARCIALES JAPONESAS DE LAS ZONAS
RESIDENCIALES DE LA CIUDAD DE QUITO Y SU IMPACTO EN SU
CALIDAD DE VIDA DURANTE EL PERÍODO 2009-2013**

**AUTOR:
EDISON JAVIER VILLAVICENCIO CAMPAÑA**

**DIRECTOR:
GIOVANNY MAURICIO LUCERO PALACIOS**

Quito, enero de 2015

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, autorizo a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de titulación y su reproducción sin fines de lucro.

Además, declaro que los conceptos y análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor.

Quito, enero 2015.

Villavicencio Campaña Edison Javier

CC. 1720295243

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación se lo dedico al amor de mi vida, Raquel Chicaiza quien es un pilar fundamental para la construcción de estos y muchos sueños más; a Gilber Salinas y Edith Campaña que siempre han sabido guiarme a través de todos los momentos difíciles. A mi familia y amigos.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	2
TRABAJO DE TITULACIÓN	2
1. Tema	2
1.1. Justificación.....	2
1.2. Objetivos.....	3
1.2.1. Objetivo general.	3
1.2.2. Objetivos específicos.....	3
1.3. Problema de investigación.....	4
1.4. Marco teórico.....	5
1.4.1. Definición de calidad de vida.	5
1.4.2. Comportamiento del consumidor.	8
1.4.3. Influencia de los factores internos.....	9
1.4.4. Necesidades, motivaciones, percepciones y deseos.	9
1.4.5. Influencia de los factores externos.	15
1.4.6. El arte marcial japonés.	20
1.5. Hipótesis.....	22
1.6. Marco metodológico.....	22
CAPÍTULO 2	23
ESTUDIO DE MERCADO	23
2.1 Investigación de mercados	23
2.1.1 Metodología.....	23
2.1.2 Límite geográfico del estudio.....	24
2.2 El mercado de las artes marciales en Quito.....	27
2.2.1 Descripción del macro segmento.....	27
2.2.2 Descripción de los microsegmentos.	27
2.3 Tamaño del mercado total	37
2.4 Diseño de la investigación.....	37
2.4.1 Investigación exploratoria.	37
2.4.2. Investigación descriptiva.	61

2.4.3. Análisis de resultados.....	64
CONCLUSIONES	98
LISTA DE REFERENCIAS	100

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Horas semanales dedicadas a actividades personales de esparcimiento.....	5
Figura 2. Piramide de necesidades según abraham maslow	10
Figura 3. Zona de estudio.....	24
Figura 4. Resultados de la pregunta 1¿cuánto tiempo lleva dedicado a la práctica del arte marcial?.....	64
Figura 5. Resultados de la pregunta 2. ¿practica más de un arte marcial?.....	65
Figura 6. Resultados de la pregunta 3. Durante la semana, ¿cuántas horas le dedica a la práctica del arte marcial?	66
Figura 7. Resultados de la pregunta 4. ¿realiza actividades extras al entrenamiento fuera del dojo para fortalecer su estilo de vida como practicante de arte marcial?	67
Figura 8. Resultados de la pregunta 4. ¿realiza actividades extras al entrenamiento fuera del dojo para fortalecer su estilo de vida como practicante de arte marcial?	68
Figura 9. Resultados de la pregunta 5. ¿a qué dedica su tiempo libre? Señale tres actividades	70
Figura 10. Resultados de la pregunta 6. Califique del 1 al 10 los aspectos de su vida relacionados al uso del tiempo libre, siendo 10 el más importante y 1 el menos importante, sin que ninguno de los números se repita.	71
Figura 11. Resultados de la pregunta 7. ¿cómo conoció acerca del arte marcial que practica?.....	72
Figura 12. Resultados de la pregunta 8. ¿mantiene hábitos saludables de alimentación?	73
Figura 13. Resultados de la pregunta 8. ¿mantiene hábitos saludables de alimentación? ¿cuáles?.....	74
Figura 14. Resultados de la pregunta 9.¿ en días laborables su dieta se compone de cuantas comidas?	75
Figura 15. Resultados de la pregunta 10. Indique cuantas veces a la semana usted toma sus alimentos en:.....	76

Figura 16. Resultados de la pregunta 10. Indique cuantas veces a la semana usted tomas sus alimentos en:.....	77
Figura 17. Resultados de la pregunta 11. ¿cree usted que la ingesta de vitaminas ayuda a mejorar su calidad de vida?	78
Figura 18. Resultados de la pregunta 12. ¿complementa usted su alimentación haciendo uso de vitaminas o minerales?	79
Figura 19. Resultados de la pregunta 13. ¿cuánto gasta usted mensualmente en alimentación?.....	80
Figura 20. Resultados de la pregunta 14. ¿qué tipo de productos evita consumir para mantener un buen estado físico?.....	81
Figura 21. Resultados de la pregunta 15. ¿cuánto dinero destina usted al mes para actividades de entretenimiento?.....	82
Figura 22. Resultados de la pregunta 16. ¿cuánto dinero destina usted al mes para actividades de entretenimiento?.....	83
Figura 23. Resultados de la pregunta 17. ¿cuánto dinero destina al año a la compra de implementos y pagos de seminario y eventos especiales dentro de la práctica del arte marcial?.....	84
Figura 24. Resultados de la pregunta 18. ¿cuál es el factor más importante que influye en su decisión para elegir un dojo?.....	85
Figura 25. Resultados de la pregunta 19. ¿qué medios utiliza para adquirir implementos e indumentaria?.....	86
Figura 26. Resultados de la pregunta 20. ¿marque vuales son los objetivos que persigue a través de la práctica del arte marcial?	87
Figura 27. Resultados de la pregunta 20. ¿marque vuales son los objetivos que persigue a través de la práctica del arte marcial?	88
Figura 28. Resultados de la pregunta 20. ¿marque vuales son los objetivos que persigue a través de la práctica del arte marcial?	89
Figura 29. Resultados de la pregunta 20. ¿marque vuales son los objetivos que persigue a través de la práctica del arte marcial?	90
Figura 30. Resultados de la pregunta 20. ¿marque vuales son los objetivos que persigue a través de la práctica del arte marcial?	91

Figura 31. Modelo del comportamiento del consumidor del practicante de artes marciales japonesas.....	93
Figura 32. Necesidades asociadas a la práctica de arte marcial	95

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variables dependientes e independientes del estudio	7
Tabla 2. Mecanismos de defensa	14
Tabla 3. Administración zonal Eugenio Espejo	25
Tabla 4. Administración zonal La delicia	26
Tabla 5. Matriz de características de artes marciales	30
Tabla 6. Muestreo estratificado.....	63
Tabla 7. Cambios de conducta del consumidor que practica artes marciales japonesas..	96

RESUMEN

Comprender lo que para un poblado significa vivir con una alta calidad de vida es una tarea investigativa que requiere atención tanto del ámbito objetivo como subjetivo. El estudio, realiza una investigación tanto cuantitativa para conocer cuáles son los factores subjetivos que determinan la percepción que alguien tiene respecto a su buena, o no, calidad de vida; tomando en cuenta que los elementos de estudio son practicantes de artes marciales japonesas, hecho que supone que el grupo analizado busca intrínsecamente una mejora de sus sensaciones internas de salud, bienestar físico, psicológico, de poder y de acción.

A través de la aplicación de las técnicas propias de la investigación de mercados como son las herramientas exploratorias y descriptivas, se ha un recorrido de cómo el comportamiento del consumidor está condicionado por las actividades que se convierten en rutinarias para un deportista; lo cual implica el obtener un conocimiento sobre los hábitos que ciertos segmentos específicos de mercado pueden ir modelando en concordancia con la búsqueda de la satisfacción de sus necesidades.

Se utiliza el patrón de calidad de vida que propone Rubén Ardila, con la finalidad de reconocer las principales variables subjetivas que componen el constructo y así se alcanzan los objetivos que se plantearon durante la formulación del problema.

Finalmente a través de la exploración de los factores que definen el comportamiento del consumidor se explica usando esquemas causa efecto la lógica que guía a los deportistas a aceptar ciertos condicionamientos de mercado en sus escenarios de acción.

ABSTRACT

Understanding what it means to live for a village with a high quality of life is an investigative task that requires attention to both the objective and subjective area. This study takes a quantitative research to know the subjective factors that determine the perception that someone has about their good or not quality of life are; considering that the study group is formed by practitioners of Japanese martial arts which means that the group analyzed inherently seeks improved health internal sensations, physical, psychological, power and action well.

Through the application of the market research techniques such as exploratory and descriptive tools, has been a journey of how consumer behavior is influenced by the activities become routine for an athlete; which involves obtaining an understanding of the habits that specific market segments can be modeled according to the search for the satisfaction of their needs.

Pattern quality of life Rubén Ardila proposed in order to recognize the main subjective variables that make up the construct and thus the objectives that were raised during the problem formulation are achieved is used.

Finally through the exploration of the factors that define consumer behavior is explained using cause and effect logic diagrams that guide athletes to accept certain constraints on their market share scenarios.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene por objetivo analizar el comportamiento del consumidor y su impacto en la calidad de vida en los practicantes de artes marciales japonesas en las zonas residenciales del norte de la ciudad de Quito, durante el periodo 2009-2013.

Esta propuesta se realiza con el fin de conocer los aspectos que en nuestra sociedad perfilan el concepto de calidad de vida, y que a su vez delimitan comportamientos específicos al momento en que los practicantes de artes marciales japonesas presentan al realizar sus compras y consumos.

Hasta el presente momento, los estudios acerca del comportamiento del consumidor en la ciudad de Quito son muy poco profundos, hecho que ha impulsado a que se estudien las necesidades y motivaciones de compra que una categoría específica de pobladores puede presentar; en este caso, se analiza a la subcultura quiteña que practica las artes marciales japonesas.

La metodología de la investigación que se aplicará es la que corresponde a las etapas exploratorias y descriptivas, en donde se utilizarán las herramientas investigativas de análisis de fuentes secundarias de información, especialmente para formar un marco teórico consistente que sea el referente para los siguientes pasos en el trabajo de investigación. Posteriormente se procederá a utilizar la ayuda de expertos, quienes a través de entrevistas aportarán con su conocimiento basto del tema para dar forma general y amplia al problema de investigación. Finalmente, se realizará en trabajo de campo a través de encuestas mismas que se someterán al criterio de un grupo muestral representativo de personas quienes deben ser estudiantes constantes de artes marciales japonesas.

Como aporte a la ciencia se modelará un esquema que explique el comportamiento del consumidor objeto de estudio a través de una explicación y deducción de la forma en que las variables toman forma en el mercado quiteño.

CAPÍTULO 1

TRABAJO DE TITULACIÓN

1. Tema

Análisis del comportamiento del consumidor de los practicantes de artes marciales japonesas y su impacto en la calidad de vida en las zonas residenciales del norte de la ciudad de Quito durante el período 2009 - 2013

1.1. Justificación

Si se parte de la afirmación de que calidad de vida es un estado de satisfacción general, derivado de la realización de las potencialidades de la persona; el mismo que es comprendido desde una óptica subjetiva y objetiva que responde a las sensaciones de bienestar físico, psicológico y social (Ardila, 2003, pág. 161), se deduce que existen varias actividades que los seres humanos están realizando para llegar a obtener esa percepción de felicidad. Dentro de un mundo industrializado como es en el que las ciudades ahora se desarrollan, se encuentra que los aspectos subjetivos de la calidad de vida son: intimidad, expresión emocional, seguridad percibida, productividad personal y salud percibida; mientras que dentro de los aspectos objetivos se cuentan el bienestar material, las relaciones armónicas con el ambiente y la comunidad y la salud objetivamente considerada (Ardila, 2003, págs. 161-164); se puede insertar directamente al deporte como uno de los hechos específicos que generan dicha sensación.

El INEC, como resultado de su último censo realizado en 2012, indica que el promedio de actividad deportiva que el ecuatoriano adulto mayor realiza deporte es apenas de 4,93 horas a la semana; hecho que contrasta con la actividad de ver televisión, a la que se le dedica 12,75 horas por semana (INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos); lo cual da a pensar que el ecuatoriano promedio tiene una concepción diferente a la común sobre lo que significa tener una buena calidad de vida.

Los datos anteriormente señalados indican entonces que es necesario conocer casos específicos en donde una actividad deportiva ó física específica incide en la sensación de bienestar de los practicantes; todo esto con la finalidad de realizar un retrato real de la sociedad quiteña y sus prioridades de vida en estos días. Se escoge a la actividad “artes marciales” debido a que este tipo de disciplinas, haciendo buen uso de ellas, redundan en efectos positivos tanto en las áreas psicosociales como en las psicológicas de los individuos que las entrenan constantemente (Franchini, 2012, págs. 9-52).

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general.

Analizar el comportamiento del consumidor y su impacto en la calidad de vida en los practicantes de artes marciales japonesas en las zonas residenciales del norte de la ciudad de Quito durante el período 2009 – 2013.

1.2.2. Objetivos específicos.

1. Conceptualizar el significado de comportamiento del consumidor y calidad de vida.
2. Analizar el comportamiento del consumidor, asociado con calidad de vida de los habitantes de las zonas residenciales de la zona norte de Quito; esto incluye la investigación de los imaginarios con los que el término “calidad de vida” están ligados.
3. Esquematizar las características de calidad de vida para los practicantes de artes marciales japonesas del norte de la ciudad de Quito.
4. Relacionar las variables de comportamiento del consumidor y la calidad de vida en casos específicos de practicantes de artes marciales japonesas

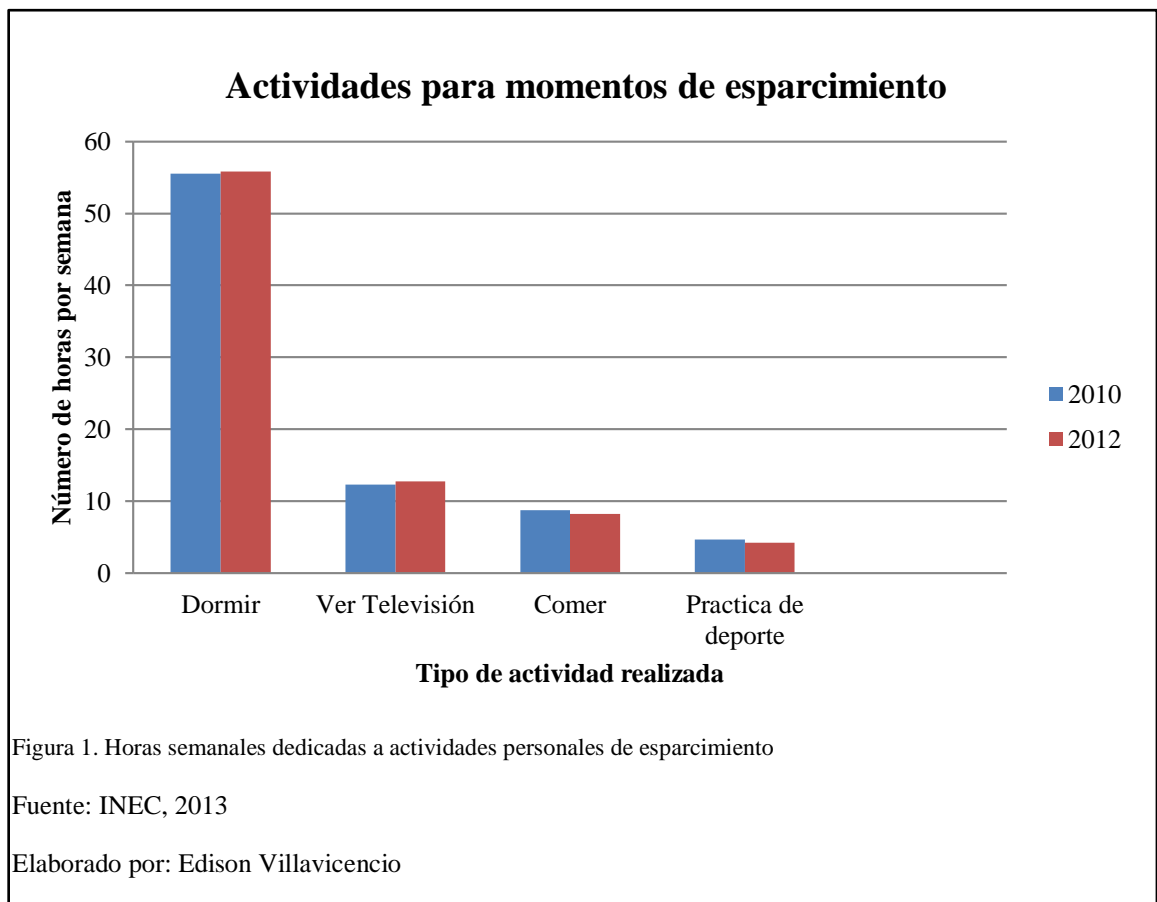
1.3. Problema de investigación

El estudio tiene como punto de partida el análisis de las teorías que han evaluado la coyuntura actual de consumo y deporte. “La definición de calidad de vida incluye aspectos subjetivos como la intimidad, expresión emocional, seguridad percibida, productividad personal y salud percibida”(Ardila, 2003, págs. 161-164).

A lo largo del estudio, se detallarán todas las aristas que se relacionan de manera directa e indirecta, que de forma global ayudarán a entender el porqué del mismo y su alcance; de igual forma demostrará que la práctica continua de actividades relacionadas a las artes marciales tradicionales japonesas redundan en una mejor calidad de vida.

No se partirá de una matriz causa efecto, pues, “correlación y causalidad son conceptos asociados, pero distintos. Si dos variables están correlacionadas, ello no necesariamente implica que una será causa de la otra.” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, pág. 100). Es justamente a través de la comprobación científica que se alcance en este estudio en donde se determinarán las relaciones entre las variables dependientes e independientes. De esta forma se evitará caer en la trampa de la inducción, de la cual Karl Popper hace uso en sus obras.

La situación en la actualidad según cifras del INEC, demuestra que el nivel de ejercicio o actividad física que se realiza en promedio por persona es muy bajo, tomando como referencia que practicante promedio de artes marciales se le exige más entrega de tiempo a la práctica de estas actividades.



1.4. Marco teórico

1.4.1. Definición de calidad de vida.

Es interesante a medida que avanza el “nuevo siglo” el entender el cambio que sufren los comportamientos de las personas respecto al dinamismo que marcan las empresas respecto a lo que es calidad de vida. La calidad de vida puede tener muchas manifestaciones, todas generalmente asociadas al éxito económico, lo que significa acceso al consumo. “Sobre todo esto se “pega” la vida sexual, la gimnasia asociada al mantenimiento del cuerpo y más específicamente, a la belleza del cuerpo y sus dimensiones conexas: calidad de vida es vida sana, es dieta, es gimnasia, es spa, es bodyshaping, son prácticas energizantes tipo new age”(Bustelos, 2008, págs. 143-147).

Uno de los factores fundamentales que marcan desde finales del siglo anterior el concepto de calidad de vida es sin duda los medios de comunicación, pues son ellos los

que han logrado introducirse en los hogares de la mayoría de familias definiendo lo que es bueno o malo respecto al consumo, o forma en la que se manifiesta la vida misma. Los medios de comunicación masiva operan la construcción crucial de la calidad de vida. “Avisos publicitarios de diversa índole asociados principalmente a la industria de la alimentación y de inducción a prácticas asociadas a modos de consumo sano y de bienes posicionales. Los Shows mediáticos para premiar la bajada de peso acompañados de una parafernalia de avisos publicitarios son un ejemplo paroxístico”(Bustelos, 2008, págs. 143-147).

Cabe pues la pregunta, ¿Cómo se mide la calidad de vida? ¿Cuáles son los indicadores que reflejan que la misma sea exitosa? ¿Frente a que variable se la puede contrastar? La calidad de vida para las personas siempre será un concepto subjetivo, y al tener esta naturaleza, los indicadores siempre serán relativos a quien los mida o como se los enfoque.

Para efectos del presente estudio se separarán entonces las variables dependientes, a través de las cuales se creará el constructo; e independientes de la siguiente forma:

Tabla 1. Variables dependientes e independientes del estudio

<i>Variables dependientes</i>	<i>Variable independiente</i>
1. Calidad de vida 1.1. Salud 1.2. Tiempo de ocio 1.3. Alimentación 1.4. Posesiones	Práctica del arte marcial
2. Comportamiento del consumidor 2.1. Subculturas 2.2. Percepción 2.3. Motivación 2.4. Deseo 2.5. Recorrido de compra 2.6. Grupos de pertenencia y referencia	

Fuente: Estudio de mercado
 Elaborado por: Edison Villavicencio

Así se tendrá que comprobar cómo es que muchos relacionan la calidad de vida con los éxitos conseguidos, lugar donde se vive, ingresos que tienen, actividades de ocio, lugares que frecuentan, estado físico y de salud, tipo de alimentación, vestimenta, etc.

Al mirar todas estas variables también se debe entender que no todas las personas llegan a ser iguales o poseen las mismas habilidades que otras, es aquí entonces donde se debe marcar un punto de partida para agrupar a las personas por intereses en común. “La segmentación de mercado se define como el procedimiento de dividir un mercado en distintos subconjuntos de consumidores que tienen necesidades o características comunes, y de seleccionar uno o varios segmentos para llegar a ellos mediante una mezcla de marketing específica”(Schiffman & Kanuk, 2005, pág. 50).

1.4.2. Comportamiento del consumidor.

El libre albedrío o libertad de elección es el factor que hace a las personas elegir dónde ir, que comprar, que mirar, a que dar credibilidad; todo esto se explica bajo teorías de comportamiento del consumidor, las mismas que indicarán que fuerzas son las que mueven a las personas para satisfacer sus necesidades.

Dentro de estas teorías de comportamiento se debe señalar aquellas que dentro de un modelo general pueden llegar a ser prácticas para el estudio de casos específicos.

- “Teoría Racional – Económica: Según esta teoría, el consumo es una variable que tiene relación directa con los ingresos; el consumidor escoge entre las posibles alternativas de consumo procurando la mejor relación calidad-precio; es decir, una satisfacción máxima”(Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 45).
- “Teoría Psicoanalítica: La teoría psicoanalítica rompe de forma radical con la idea del consumidor como un ser racional [...]. Es decir, que las personas no siempre se dejan llevar por un criterio económico. Estas fuerzas internas son el Eros y el Thanatos. El Eros se refiere no solo al sexo, sino a la recreación, la amistad y socialización. El Thanatos se refiere a la agresión y al placer derivado de la destrucción y la muerte”(Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 47).

Dentro de esta teoría, Sigmund Freud lo analiza desde su campo, el psicológico describiendo a las necesidades a través de sistemas íntimamente relacionadas: Id, superego, ego.

- “Teoría del aprendizaje. En principio, puede que el consumidor se comporte de acuerdo con principios económicos, pero más adelante esta primera decisión le servirá como base para otras decisiones similares. Este fenómeno llevado a su extremo proporciona la fidelización de los clientes a una marca o producto concreto” (Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 48).

- “Teoría Social: La idea básica de la teoría social es que los consumidores adoptan ciertos comportamientos de consumo con el objeto de integrarse en su grupo social, o de parecerse a los individuos de los grupos de referencia y diferenciarse de otros” (Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 48).

A continuación se exponen factores internos y externos que inciden en el comportamiento del consumidor.

1.4.3. Influencia de los factores internos.

Los factores llamados internos, son en la actualidad la base del marketing moderno y hacen referencia a las bases de la conducta provenientes desde la psicología del ser humano. A continuación se citan los más importantes:

1.4.4. Necesidades, motivaciones, percepciones y deseos.

Necesidades

Dentro de los factores denominados internos, se va a encontrar necesidades, motivaciones y deseos que son las variables preponderantes para la toma de decisiones que son los que marcan de forma directa el que comprar o consumir.

“Es la conciencia de la falta de algo que se requiere para (i) sobrevivir físicamente y/o (ii) para sentirse bien. Está asociada al hedonismo de la especie humana, por eso tiene tanta fuerza para despertar la conciencia y sentimientos del individuo” (Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 74).

Todas estas necesidades se pueden separar o segregar de acuerdo al enfoque con el que se quiere llegar a entender y para este caso se hará uso de la teoría de la motivación como eje explicativo de las carencias.

A continuación se ilustran dos conocidas teorías que explican el fenómeno de la motivación.

Pirámide de necesidades



Figura 2. Pirámide de necesidades según Abraham Maslow

Fuente: (Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 78)

Elaborado por: Edison Villavicencio

- **Lista de las necesidades psicogenéticas de Murray**

Necesidades asociadas con objetos inanimados

Adquisición

Conservación

Orden

Retención

Construcción

Necesidades que reflejan ambición, poder, logros y prestigio

Superioridad

Logro

Reconocimiento

Exhibición

Inviolabilidad (actitud inviolable)

Evasión (para evitar la vergüenza, el fracaso, la humillación, el ridículo)

Defensa (actitud defensiva)

Acción recíproca (actitud de respuesta a la acción)

Necesidades relacionadas con el poder humano

Dominio

Deferencia

Similitud (actitud sugestionable)

Autonomía

Contrariedad (actuar en forma diferente a los demás)

Necesidades sadomaquistas

Agresión

Degradación

Necesidades referentes al afecto entre personas

Aflicción

Rechazo

Filantropía (alimentar, ayudar o proteger a los indefensos)

Socorro (buscar ayuda, protección o empatía)

Juego

Necesidades relacionadas con el intercambio social

(necesidad de preguntar y explicar)

Cognición (actitud inquisitiva)

Exposición (actitud expositiva) (Schiffman & Kanuk, 2005, pág. 102).

De todas las necesidades aquí planteadas se debe notar que aquellas que en ambos grupos se muestran predominantes, aunque con distintos nombres, son las que marcadas por la influencia social deciden el comportamiento del consumo.

Las teorías que se han descrito, pueden llegar a variar de acuerdo a la necesidad del grupo o segmento, es por esto que no se puede dejar de mencionarlas ya que son complementarias entre ellas.

- **Motivaciones**

Las motivaciones son siempre asociadas a las necesidades, se podría decir que es el paso siguiente a éstas, pues se lo puede denominar como el movimiento o motor (consecución) de aquello que impulsa a satisfacer una necesidad.

El término viene del vocablo latino “movere” (Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, págs. 78-79).

Los seres humanos, al encontrarse en constante movimiento hacen que los dinamismos de las necesidades y motivaciones cambien recurrentemente, es por esto que se puede entender que estas siempre serán dinámicas e influenciadas de acuerdo con el entorno.

Cuando una meta es alcanzada, sea cual fuera esta, es remplazada por otra que genera otra motivación, de la misma forma al no llegar a concluir las metas estas se ven remplazadas o desviadas hacia otras metas que satisfagan esa necesidad.

Con frecuencia, al llegar a la conclusión de una meta o al fracaso de la misma genera una serie de sentimientos propios de los seres humanos que en son mecanismos de autoprotección ante el estímulo generado.

- **Percepciones**

La percepción es la actividad cerebral que determinada a través de los sentidos produce conceptos de los diferentes hechos del entorno de los cuales se han captado estímulos.

El cerebro presenta una serie de limitaciones, una de las cuáles es la capacidad restringida de guardar recuerdos, por lo tanto archiva en la memoria únicamente aquellas concepciones que asume como importantes. De aquí la importancia de generar estímulos que superen el umbral de sorpresa y de esa forma se generan los recuerdos.

Tabla 2. Mecanismos de defensa

Mecanismos de defensa	Respuesta
Agresión	En respuesta a la frustración, se recurre al comportamiento agresivo.
Racionalización	Las personas resuelven la frustración inventando razones convincentes respecto de su incapacidad para alcanzar sus metas.
Regresión	Se reacciona ante una situación que lo frustra con una conducta infantil o inmadura
Retraimiento	En ocasiones la frustración se resuelve simplemente retirándose de la situación
Proyección	Proyectar la culpa de los fracasos e incapacidades hacia otros objetos o personas.
Autismo	Esfuerzo mínimo por relacionarse con la realidad.
Identificación	Si el espectador se identifica con la situación frustrante, puede adoptar la solución propuesta y comprar el producto.
Represión	Los individuos pueden "olvidar" la necesidad sacándola de su estado consciente.

Fuente: Schiffman & Kanuk, 2005, pág. 98
 Elaborado por: Edison Villavicencio

“Los mecanismos de defensa, son las reacciones que el ser humano expresa ante un estímulo y determinarán entonces su comportamiento en el momento de la compra por lo

tanto son la base de la selección de mensajes publicitarios” (Schiffman & Kanuk, 2005, pág. 98).

Deseos

“Cuando tiene un nombre propio y va dirigido a un bien específico, hablamos de deseo”(Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 85).

Es aquí donde se encuentra una razón específica para que las personas busquen la satisfacción personal a través de un bien o servicio específico.

1.4.5. Influencia de los factores externos.

Tal como se ha mencionado anteriormente, la conducta del consumidor se ve profundamente condicionada también a los factores externos; mismos que son una pieza clave dentro de ésta investigación, sobre todo porque no se puede negar que los hechos sociales han venido modelando a lo largo del tiempo las necesidades de los grupos humanos en donde ejercen presión. En este punto, se argumenta entonces que las colectividades se controlan a sí mismas según sus estructuras, es así que se afirma que el paso de una sociedad disciplinaria a una sociedad de control pasa por la interiorización de un dispositivo disciplinario que cumple el rol normalizante de las prácticas cotidianas. Este control se hace principalmente a través de redes de comunicación masiva flexibles y móviles que por su carácter dinámico se hacen difíciles de revelar. “Las redes y flujos de información que se expanden a través de los medios de comunicación se organizan multiplicando y estructurando interconexiones, definiendo el sentido y la dirección del imaginario social que recorre estas conexiones” (Bustelo, 2008, págs. 143-147).

El control del que se ha hablado anteriormente se lo explicará a través del influjo de la cultura, de las clases sociales, los grupos de referencia y de la familia; todos éstos como estructura eje del comportamiento humano desde el ángulo de la influencia de la sociedad.

- **Cultura**

La cultura se constituye en uno de los conceptos básicos a ser analizados dentro de cualquier estudio de comportamiento del consumidor. Dentro del mercadeo, el mayor uso que se da al estudio de la cultura es justamente porque es a través de ésta que un consumidor asigna las prioridades generales a diferentes actividades y productos, así como también asigna el éxito o fracaso de productos y servicios específicos (Solomon, 2008, pág. 542).

Partiendo del hecho de que la cultura es el resultado de un conjunto de valores, creencias y preferencias que a más demarcar los accionares de la vida cotidiana de los pobladores que la comparten, hay que tomar en cuenta que muchas de las decisiones de compra que se realizan también están basadas en lo que el individuo da como respuesta a lo que el mundo que lo rodea supone debe comprar (Kurtz, 2012, pág. 139).

En este sentido se afirmará entonces, que las variables a través de las cuales se evalúa la calidad de vida, al tomarse en cuenta que provienen desde una concepción perceptual, son construcciones socio – culturales. Por añadido se supone que lo que para una sociedad o cultura puede significar un estilo de vida “bueno”, para otra puede ser exactamente lo contrario o al menos puede presentar variaciones significativas en sus factores de medición.

Adicionalmente, se toma el apartado donde se menciona que la cultura puede explicarse a través de cuatro dimensiones que la caracterizan como son la distancia del poder, la evitación de la incertidumbre, los roles sexuales y el individualismo como el grado en que la cultura valora el bienestar del individuo frente al bienestar del grupo (Solomon, 2008, págs. 543 - 544).

En tal sentido, haciendo referencia a la práctica de un deporte específico, se puede notar que éste tiene una serie de creencias que levitan a sus alrededores y se los puede separar de la siguiente forma:

1. Distancia del poder: A partir de los resultados que se recabaron en las entrevistas a expertos, se sostiene que aquellos individuos que se saben conocedores de un

arte marcial particular, poseen un sentido de poder frente a aquellos que no lo tienen.

2. Evitación de la incertidumbre: La amenaza de peligrosidad ante un ataque de un extraño, así como de cualquier tipo de enemigos se reduce por obvias razones.
3. Roles sexuales: De cierto modo, la práctica de un arte marcial, está relacionada al rol masculino; sin que esto signifique que no existan practicantes del género femenino, dado sobre todo por el cambio de paradigmas que actualmente se vive en la sociedad.
4. Individualismo: Un individuo que demuestre tener un plus de conocimientos frente al grupo en el cual se desarrolla es altamente valorado y visto como un sinónimo de bienestar para quien lo ostente.

La sociedad ecuatoriana en general y la quiteña en particular pueden definirse como una cultura colectivista, debido justamente a que la mayor parte de personas subordinan las metas personales a las de un grupo estable.

Todo estudio de cultura hará referencia a la importancia de los sistemas de valores dentro de la conformación de una sociedad, debido a que los valores son ideas muy generales acerca de metas buenas y metas malas, de los valores surgen las normas, o reglas que dictan lo que es correcto e incorrecto, y aceptable e inaceptable; resultando justamente en mitos y rituales como formas comunes de comportamiento; siendo entonces la cultura de la empresa que da como resultado en la formación de sistemas de producción cultural, misma que se comprende como el conjunto de individuos y organizaciones responsables de crear y comercializar un producto cultural, mismo que sitúa en la base al componente comunicacional como órgano difusor de sus novedades(Solomon, 2008, pág. 544).

- **Clases sociales**

El hacer referencia a clase o estatus social, es hablar de grupos de personas con intereses en común, siendo los más comunes y comparables los niveles de ingresos económicos, vivienda, nivel de uso tecnológico, entre otros.

Desde una perspectiva sociológica, la clase social se refiere a un grupo de personas que ocupan una posición similar en el sistema económico de la producción [...] Se asume que las personas en posiciones similares son conscientes de su pertenencia a un grupo o clase, y se manifiesta en similitudes en ropa, automóviles, valores, estatus y prestigio, etc. (Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 240).

Clasificando a la sociedad ecuatoriana, aún se mantiene el patrón de que las clases sociales sigue basados en los nivel de ingresos económicos, razón por la cual las estadísticas de estilo de vida mostradas por el INEC siguen siendo para el presente estudio una fuente precisa adicional de referencia.

- **Grupos de referencia**

Los grupos de referencia, son aquellos que de forma notoria influncian en el comportamiento del individuo para así generar una expectativa de compra o gusto, aquí es donde se tiene a varias clases y formas, pues debemos tomar en cuenta que existen grupos de referencia más directos que otros, este es el caso de jefes, mandos superiores, amigos que están en estrecha relación con la persona; también están aquellos como los deportistas, estrellas de cine, gente famosa en general que son grupos de referencia indirectos pero que influncian.

Son grupos a los que no pertenece el individuo, pero de los que le gustaría formar parte o asemejarse [...] El deseo de pertenecer a un determinado grupo hace que el individuo adopte algunas pautas de consumo de su grupo de referencia distintas de las del grupo al que pertenece (Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 264).

- **Grupos de pertenencia**

Ya se ha especificado anteriormente, que un grupo de pertenencia es aquel en el cual existe una comunicación recíproca entre los integrantes y cada uno cumple una función específica.

Dentro de los grupos de pertenencia, para el presente estudio se describe aquellos grupos que en la actual sociedad influyen de manera directa y se considera relevante.

- Familia: Dentro de toda sociedad, la familia es considerada como el eje fundamental de la persona, pues es de esta de quien se alimenta en forma directa con criterios, hábitos, gustos.

“La familia puede definirse como dos o más personas relacionadas por sangre o por matrimonio y que residen juntas.

Es posible distinguir dos tipos de familia:

- La de orientación. Es la formada por los padres y la que transmite los valores éticos, religiosos, políticos...
- La de procreación. La formada por el cónyuge y los hijos. Tiene una influencia más directa en el comportamiento de compra de la persona”(Rivera, Arellano, & Morelo, 2009, pág. 266).

- **Subculturas**

Se entiende a la subcultura como un grupo cultural distintivo que existe como un segmento identificable de una sociedad más amplia y compleja(Schiffman & Kanuk, 2005, pág. 438).

Dentro de las subculturas, sus integrantes comparten sistemas de valores comunes, los cuáles los cohesionan y genera afinidad.

Para el presente estudio, se determina a dos subculturas:

1. Deportistas esporádicos
2. Deportistas constantes

La clasificación anterior responde al hecho de que en el país no todos los practicantes de deportes tienen constancia en su disciplina; y el grupo social que interesa es aquel cuyo compromiso da lugar a que entrene al menos 3 veces por semana por un período mayor a 2 horas por encuentro.

Dentro del mismo grupo de deportistas constantes se utilizará una subclasificación, de deportistas constantes que practican artes marciales japonesas; pues también existen aquellas que provienen de la China, de Corea y de Tailandia; principalmente.

1.4.6. El arte marcial japonés.

La historia del Japón está ligada con la práctica de las artes marciales. Existe una gran corriente de pensamiento que explica la evolución del arte marcial japonés hacia la espada o katana. Sin embargo, no se conoce el inicio del arte marcial pues existen datos que nos remontan hacia la antigua China.

En la era de la informática y de los ingenios de destrucción masiva, parece insólito escribir acerca de un arma como es el sable japonés (katana) que tuvo su auge en plena edad meda y cuya tradición sigue hoy viva sólo gracias al interés que suscita en un reducido número de personas [...] Es curioso observar la espiritualidad que ha rodeado al sable desde su propia concepción. El forjador de sables (Kaji o To-Sho) se sometía a una dura disciplina de ayuno y aislamiento, con objeto de purificar todas sus acciones y lograr de esa manera una obra sin igual en la que quedarían impresas las cualidades de su propio carácter. Existía por tanto, una cierta transmisión o comunión espiritual entre el artesano y su creación. (Valencia, 2009, págs. 53-66).

La tradición del arte marcial japonesa nace de los conflictos internos que en el antiguo Japón que obligaba a los clanes a fortalecer a sus guerreros, los conocidos Samuráis, de una forma en la que puedan dominar a sus vecinos y en el mejor de los casos marchar hacia la capital para reclamar su Shogunato o reinado. “Muchos fueron los intentos fallidos de varios clanes por reclamar el trono de la nación puesto que en su periplo encontraron en su paso por las provincias a grandes guerreros y otros grupos antagónicos que impedían el alcanzar dicha meta”. (Luois & Ito, 2008, pág. 120). De éste modo se afirma que es del guerrero samurái la figura que da inicio a la tradición del arte marcial japonés, pues no existen evidencias de luchadores organizados anteriores a éstos.

El fenómeno de la globalización no ha dejado de lado a las prácticas marciales niponas, las cuáles al ser consideradas como deportes, ha dado lugar a su expansión hacia occidente. “Las artes marciales conduce a un estilo de vida saludable y a unos valores culturales que tienen una función tanto educativa como recreativa en muchos países occidentales.”(Ko & Yang, 2009, págs. 8-9)

En Ecuador se carecen de registros históricos sobre la llegada y mediana masificación de la práctica de artes marciales, salvo el dato de que en el año de 1946 llega al país el maestro de kung fu Shaolín, Santiago Wong KangWig; quien impartirá sus conocimientos hacia el año de 1969. (Jhar, 2009)

Por tanto la noción que subsiste en los practicantes de artes marciales es que la espiritualidad y el crecimiento personal están ligados a su forma de vida como expresión de crecimiento y auto superación; todo esto conllevará a cambios de actitudes en la cotidianidad, dando como resultado una transformación del comportamiento de compra de productos y servicios que se usarán para satisfacer las nuevas necesidades que surgen.

1.5. Hipótesis

A través del presente estudio se pretende demostrar que la calidad de vida de los practicantes de artes marciales japonesas en la zona residencial norte de la ciudad de Quito incide directamente en el proceso de decisión de compra.

1.6. Marco metodológico

Métodos

La metodología que se usará es aquella que Malhotra describe dentro de su proceso de diseño de la investigación y que comprende el paso por las investigaciones exploratoria y descriptiva.

1. Se hace uso de la investigación exploratoria para conocer de manera general y cualitativa las variables clave que están relacionadas con el tema de estudio.
2. Una vez aisladas las variables, se las medirá cuantitativamente para obtener información precisa susceptible de comparación y visualización estadística (Malhotra, 2008, pág. 72).

Técnicas

Las técnicas que se utilizarán son las de la búsqueda de información a través de fuentes primarias, es decir, la que se obtiene directamente a través de la investigación de campo que se emprenderá, así como de fuentes secundarias que provengan de estudios científicos confiables que ya hayan sido publicados.

Instrumentos de investigación

Los instrumentos que se aplicarán son: la entrevista a expertos, entrevistas a profundidad, grupos focales, encuestas y revisión de datos secundarios.

CAPÍTULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Investigación de mercados

En el contexto de la investigación de mercados se hace necesaria la descripción y medición de los segmentos que son objetos de estudio. A continuación se procederá a aplicar el proceso de muestreo de mercado y finalmente a la utilización de herramientas exploratorias y descriptivas para la obtención de información primaria.

2.1.1 Metodología.

El enfoque investigativo que se utilizará es de carácter mixto, pues a pesar de que se mide el ámbito subjetivo de la calidad de vida, éste se lo hará cuantitativamente al utilizarse estadísticas para calcular la siguiente hipótesis pues se pretende demostrar que la calidad de vida de los practicantes de artes marciales japonesas en la zona residencial norte de la ciudad de Quito incide directamente en sus procesos de compra; es decir, se tiene un hecho de causa y otro de efecto a ser demostrado. Los expertos recomiendan para este caso aplicar un proceso secuencial, deductivo donde se analiza la realidad operativa. La misma naturaleza cualitativa del estudio da lugar a que se analicen varias realidades subjetivas que carecen de una secuencia lineal, por lo tanto el proceso a través del cual se realiza el análisis de las variables es inductivo, pues a través de la evidencia obtenida del comportamiento de cada una de las mismas llegaremos a fundamentar generalizaciones acerca de la calidad de vida y del comportamiento como consumidores de los objetos de estudio. En concordancia con lo anteriormente anotado, se hará uso de la investigación exploratoria para obtener una idea general del contexto de investigación y luego un análisis descriptivo para poder medir los hallazgos de forma cuantitativa (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, págs. 1-30).

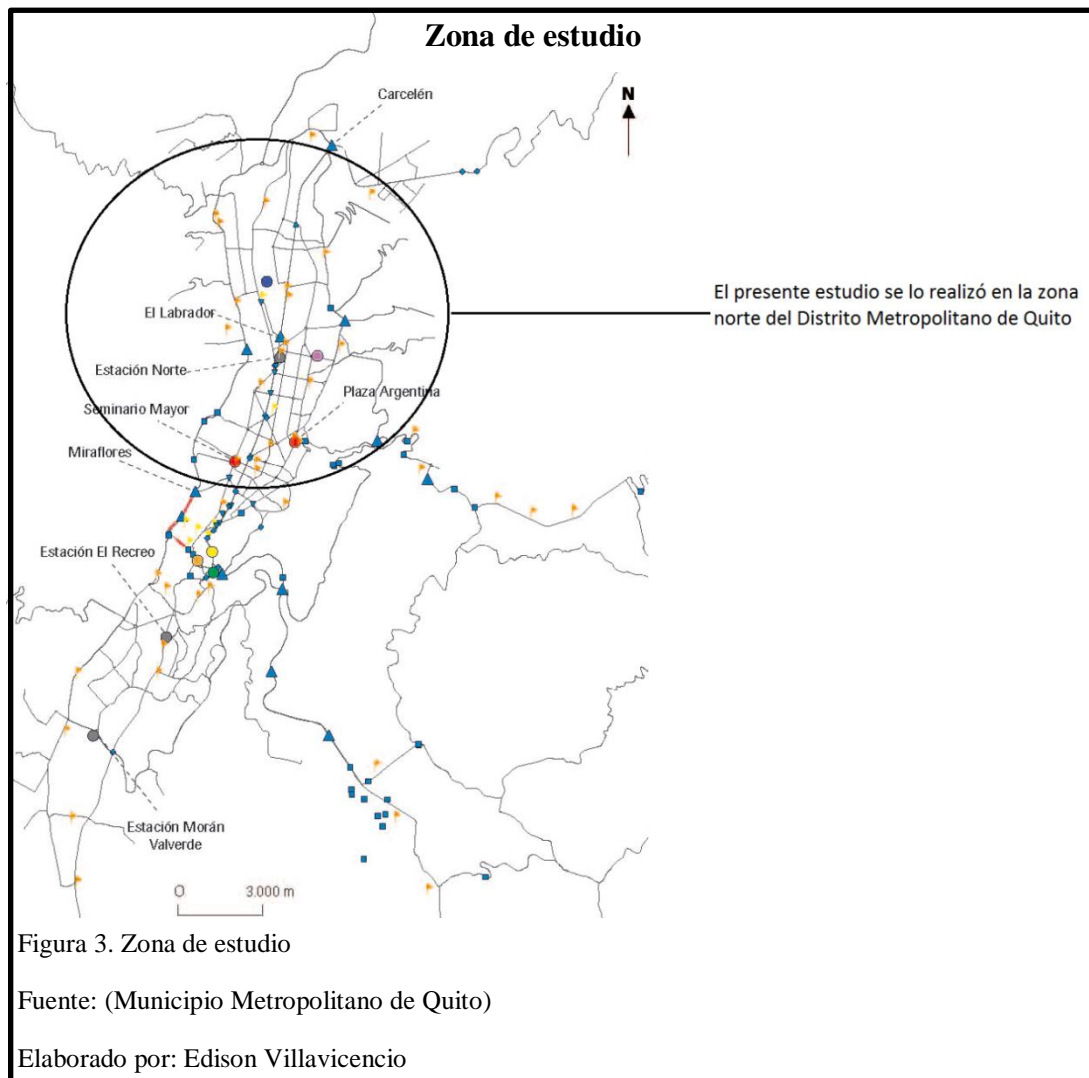
2.1.2 Límite geográfico del estudio.

Previo a la segmentación de mercados por necesidades buscadas y estilo de vida que son las que se aplicarán para comprender el grupo de estudio, se procede a delimitar geográficamente a los elementos de análisis:

Ciudad: Quito

Sector: norte urbano; se ha elegido la zona debido a que en el sur y centro de Quito no existen Dojos especializado en artes marciales japonesas.

Administraciones Zonales: Eugenio Espejo y La Delicia



A continuación se detallan las parroquias y barrios donde se realizará el estudio:

Población: Se determina para el estudio el rango de edad entre los 19 y 64 años pues son la población económicamente activa y poseen capacidad de decisión de compra.

Tabla 3. Administración Zonal Eugenio Espejo

<i>Parroquias</i>	<i>Número de habitantes entre los 19 y 64 años</i>
Belisario Quevedo	29894
Mariscal Sucre	8842
Iñaquito	28768
Rumipamba	18907
Jipijapa	23207
Cochapamba	33479
Concepción	20659
Kennedy	43780
San Isidro del Inca	25070
Total	232606

Fuente: (Municipio Metropolitano de Quito)
Elaborado por: Edison Villavicencio

Tabla 4. Administración Zonal La Delicia

<i>Parroquias</i>	<i>Número de habitantes entre los 19 y 64 años</i>
Cotocollao	20145
Ponceano	34135
Comité del Pueblo	27127
El Condado	50754
Carcelén	34051
Total	166212

Fuente: (Municipio Metropolitano de Quito)
 Elaborado por: Edison Villavicencio

Se obtiene entonces un total de 398818 habitantes de los barrios urbanos clase B de las administraciones zonales anteriormente mencionadas.

Razones: Dentro de las parroquias Eugenio Espejo y La Delicia se encuentran conglomerados en el estrato social B, lo que significa que son individuos con ingresos medios y medios altos, la mayoría de ellos son empleados privados o emprendedores con negocios propios que utilizan la mayor parte del tiempo para dedicarse a sus actividades laborales.

2.2 El mercado de las artes marciales en Quito

2.2.1 Descripción del macro segmento.

Aplicando el modelo de la macrosegmentación desarrollado por Jean Jacques Lambin, el mercado de las artes marciales en Quito tiene las siguientes macrovariables:

Funciones ó necesidades: El grupo de necesidades que son buscadas satisfacer a partir de la práctica de un arte marcial son las de búsqueda de mejora de la salud, uso inteligente del tiempo libre, búsqueda de conocimiento sobre una disciplina específica; entre las principales.

Personas: Los practicantes de artes marciales japonesas poseen un nivel de ingresos medio alto y alto, educación superior ó con aspiración a futuro de acceder a la misma, con un estilo de vida propio de la ciudad lo cual los hace proclives a sufrir situaciones de estrés, por lo cual son buscadores de experiencias que ayuden a disminuir la tensión mejorando así su estado de salud tanto físico como psicológico.

Tecnología: Se busca satisfacer necesidades de salud física y psicológica a través de la práctica de un arte marcial.

2.2.2 Descripción de los microsegmentos.

- **Perfil sociocultural de los practicantes**

Los datos que a continuación se detallan provienen de la fuente del censo de año 2010 (INEC, Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, 2012).

En primer lugar, la característica base de todos los practicantes estudiados es que pertenecen a un nivel sociocultural B, mismo que abarca a personas con las siguientes características:

- **Educación**

- El jefe del hogar tiene un nivel de instrucción superior.

- **Economía**

- El 26% de los jefes de hogar del nivel B se desempeñan como profesionales científicos, intelectuales, técnicos y profesionales del nivel medio.

- El 92% de los hogares está afiliado o cubierto por el Seguro del IESS (seguro general, seguro voluntario o campesino) y/o seguro del ISSFA o ISSPOL.

- El 47% de los hogares tiene seguro de salud privada con hospitalización, seguro de salud privada sin hospitalización; seguro internacional, AUS, seguros municipales y de Consejos Provinciales y/o seguro de vida.

- **Características de las viviendas**

- En el 46% de los hogares, el material predominante del piso de la vivienda es de duela, parquet, tablón o piso flotante.

- En promedio tienen dos cuartos de baño con ducha de uso exclusivo para el hogar.

- **Bienes**

- El 97% de los hogares dispone de servicio de teléfono convencional.

- El 99% de los hogares cuenta con refrigeradora.

- Más del 80% de los hogares dispone de cocina con horno, lavadora, equipo de sonido y/o mini componente.

- En promedio los hogares tienen dos televisiones a color.

- En promedio los hogares tienen un vehículo de uso exclusivo para el hogar. (INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

Estilo de vida de los practicantes

- **Tecnología**

- El 81% de los hogares de este nivel cuenta con servicio de Internet y computadora de escritorio.
- El 50% de los hogares tiene computadora portátil.
- En promedio disponen de tres celulares en el hogar.

- **Hábitos de consumo**

- Las personas de estos hogares compran la mayor parte de la vestimenta en centros comerciales.
- El 98% de los hogares utiliza Internet.
- El 90% de los hogares utiliza correo electrónico personal (no del trabajo)
- El 76% de los hogares está registrado en alguna página social en Internet.
- El 69% de los hogares de este nivel han leído libros diferentes a manuales de estudio y lectura de trabajo en los últimos tres meses. (INEC, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

Ahora, si bien no se puede hablar de microsegmentos específicamente, sí se puede marcar diferencias, pequeñas pero definitivas, según la diversidad de artes marciales japonesas que se han encontrado; esto es decisivo al momento de realizar una compra de implementos y en su virtud en los hábitos de consumo y preferencias.

Según el estudio realizado se puede definir los siguientes comportamientos de acuerdo al arte marcial practicado:

Tabla 5. Matriz de características de artes marciales

	Aikido	Iaido	Karate DO	Kendo	Ninjutsu	Judo
Número de Dojos	Seis	Cuatro	Cuarenta y siete	Dos	Siete	Dos
Número de practicantes	Sesenta y cinco	Cincuenta y cuatro	Cien	Veinte y dos	Noventa	Ciento ochenta
Filosofía	Trasciende del aspecto físico	Meditación y encuentro con el “yo” interno	Lucha con la mano vacía (sin armas)	Incrementar la velocidad de mente y cuerpo	Proteger y cuidar la vida	Arte de la sutileza y suavidad
Ventajas buscadas	Mejorar el estilo de vida	Mejorar el estilo de vida	Mejorar el estilo de vida	Mejorar el estilo de vida	Mejorar el estilo de vida	Mejorar el estilo de vida

Fuente: Investigación de Mercados
Elaborado por: Edison Villavicencio

a) Aikido

- **Número de Dojos:**

6 Dojos en Quito

- **Número de practicantes:**

65 practicantes regulares

- **Prácticas culturales**

Mantienen una costumbre de asistencia al Dojo al menos unas 3 veces por semana, en el cual, a parte del arte marcial se practica Budo (es un conjunto de normas éticas que rigen a los practicantes de artes marciales Japonesas).

- **Filosofía**

El arte marcial para el practicante que lo acepta como forma de vida, trasciende del aspecto físico y se lo puede llegar a enmarcar en el aspecto filosófico.

- **Alimentación sugerida**

No se requiere una alimentación especializada, sí llevar una dieta balanceada.

- **Artículos e implementos necesarios**

Judo Gi, hakama, boken, jodo, tanto.

- **Ventajas buscadas por los practicantes**

Usar inteligentemente el tiempo libre, mejorar el estilo de vida, eliminar el estrés, conocer otra cultura.(Poveda, Entrevista Ecole de Budo North 2, 2013)

b) Iaido

- **Número de Dojos**

4 Dojos en Quito

- **Número de practicantes**

54 practicantes

- **Prácticas culturales**

Las clases que se imparten de este arte marcial, son una sola vez por semana en sesiones de entrenamiento aproximado de una hora y media a dos horas en las cuales se abordan temas además filosóficos y de mucho Budo.

- **Filosofía**

Este arte marcial está ligado al manejo hábil de una espada, la cual se la entiende como una extensión del cuerpo. Conlleva un aspecto profundo de meditación y análisis el momento que se realizan las formas llamadas “Katas”.

- **Alimentación sugerida**

No se requiere una alimentación especializada, si llevar una dieta balanceada.

- **Artículos e implementos necesarios**

Judo Gi, hakama, boken, jodo, tanto

- **Ventajas buscadas por los practicantes.**

Usar inteligentemente el tiempo libre, mejorar el estilo de vida, eliminar el estrés, conocer otra cultura(Poveda, 2013).

c) Karate Do

- **Número de Dojos**

47 Dojos

- **Número de practicantes**

100 practicantes apadrinados por la Concentración Deportiva de Pichincha y 320 practicantes fuera de esta.

- **Prácticas culturales**

Entrenan 3 veces por semana en sus Dojos al menos por una hora y los seleccionados adicionalmente entrenan los 5 días a la semana en Concentración previo a competiciones.

En un principio los practicantes de esta arte marcial entrenaran dentro de sus clubs, luego se escoge a los mejores que son los llamados a integrar selecciones para la Concentración Deportiva de Pichincha.

- **Filosofía**

El nombre de esta arte marcial hace referencia a la lucha con la mano vacía, existen varias escuelas o corrientes de Karate Do, pero se las puede enmarcar de una mejor forma como las competitivas y las tradicionales.

- **Alimentación requerida:**

Se sugiere a los practicantes de estas actividades ingerir mucha proteína después de cada entrenamiento y carbohidratos antes de cada práctica deportiva, esta dieta varia cuando los practicantes se encuentran previos a una competición si es el caso de las escuelas competitivas, caso contrario se recomienda una dieta balanceada.

- **Artículos e implementos necesarios:**

KarateGi, bucal, copa, canilleras, coderas, casco.

- **Ventajas buscadas por los practicantes.**

Usar inteligentemente el tiempo libre, mejorar el estilo de vida, eliminar el estrés, mejorar el aspecto físico.(Pavon, 2013)

d) Kendo

- **Número de Dojos**

Existen 2 clubes de kendo en Quito.

- **Número de practicantes**

22 practicantes.

- **Prácticas culturales**

Entrenan 3 veces por semana en sus Dojos al menos por una hora. Al ser un arte más tradicional, involucra siempre a los practicantes con la cultura volviéndose un canal conductor.

- **Filosofía**

La palabra Kendo hace referencia al camino de la espada, esta práctica se la realiza con un Fukuro que es una espada tradicional de bambú donde lo que se busca es incrementar la velocidad en los golpes con la misma.

- **Alimentación requerida**

Se recomienda llevar una alimentación balanceada.

- **Artículos e implementos necesarios**

JudoGi negro, hakama negra, armadura especial para kendo, fukuro.

- **Ventajas buscadas por los practicantes**

Usar inteligentemente el tiempo libre, mejorar el estilo de vida, eliminar el estrés, mejorar el aspecto físico(Cadena, 2013).

e) **Bujinkan Ninjutsu Budo Taijutsu**

- **Número de Dojos:**

7 Dojos en Quito, contando con uno que se encuentra ubicado en Cumbayá.

- **Número de practicantes**

90 aproximadamente

- **Prácticas culturales**

Según la Bujinkan Ecuador (entidad que agrupa a los diferentes dojos en donde se practica Ninjutsu en el país), el Ninjutsu que se entrena hoy en día consiste en la práctica del Taijutsu (combate sin armas) mediante el cual se busca el desarrollo del refinamiento espiritual. Todo ese conocimiento tiene una cabeza filosófica que es el doctor Masaaki Hatsumi, quien radica en Japón.

En Bujinkan los torneos y la competencia no están considerados, el objetivo es el crecimiento como seres humanos íntegros a través de la práctica marcial.

La protección física, mental y espiritual son los objetivos principales de la escuela.

El BudoTaijutsu al ser una herramienta para mejorar la calidad humana es proyectable a otros ámbitos de la vida, la sociedad, la familia, nuestra cultura, nuestro entorno psicológico y laboral.

- **Filosofía**

El Ninjutsu busca proteger y preservar la vida, al ser una disciplina marcial tradicional, esta vincula fuertemente a los practicantes de la misma con la cultura Japonesa.

- **Alimentación requerida**

Se recomienda una dieta balanceada, evitando los alimentos ácidos, el exceso de carnes, comida con colorantes y preservantes así como el exceso de azúcar.

- **Artículos e implementos necesarios**

Traje de artes marciales (Gi) de preferencia color negro, tabis de interior y exterior, boken (espada de madera), bo (bastón de madera 1,80m), hambo (bastón de madera 0,90m), tanto (cuchillo de madera para practica), de preferencia katana sin filo para práctica con espada, armas tradicionales artesanales (estas se van desarrollando a medida que el estudiante avanza en la práctica del arte marcial).

- **Ventajas buscadas por los practicantes**

El practicante, busca una herramienta que pueda ayudarlo a desenvolverse ante situaciones cotidianas de peligro, llegar a entender y poder controlar situaciones en las que su integridad sea amenazada ya sea de la forma en la que se mantiene la calma o en caso extremo teniendo que actuar en defensa de su integridad o la de otros.(Villalba, 2013)

f) Judo

- **Número de Dojos**

2 inscritos y federados

- **Número de practicantes**

180 practicantes

- **Prácticas culturales**

Al volverse un deporte Olímpico y de contacto, perdió la cercanía que este tenía con la cultura japonesa, asumiéndolo ya como una práctica global.

- **Filosofía**

El Judo tradicional se lo reconoce como el arte de la sutileza y suavidad, en la actualidad se lo reconoce como un deporte Olímpico, es por esta razón que desde Concentración Deportiva de Pichincha se busca incentivar para que el inicio en este deporte vaya

siendo a temprana edad, la práctica del mismo se realiza 3 veces por semana en clases que duran dos horas.

- **Alimentación requerida**

Se sugiere a los practicantes de estas actividades ingerir mucha proteína después de cada entrenamiento y carbohidratos antes de cada práctica deportiva, esta dieta varía cuando los practicantes se encuentran previos a una competición.

- **Artículos e implementos necesarios**

JudoGi Azul y Blanco; adicional a esto se les sugiere a los practicantes que asistan al gimnasio que posee la Asociación Deportiva de Judo que no tiene costo alguno.

- **Ventajas buscadas por los practicantes**

Tener un equilibrio físico y mental que redunde en una mayor concentración tanto en la parte educativa como en la profesional (Cedillo, 2013).

2.3 Tamaño del mercado total

En conclusión del estudio presentado, se tiene un total de 831 practicantes de artes marciales japonesas, el cual es un índice extremadamente bajo en función del tamaño total de habitantes de los barrios y parroquias analizados.

2.4 Diseño de la investigación

2.4.1 Investigación exploratoria.

La investigación exploratoria es un tipo de investigación que se constituye en el punto de partida de los estudios de mercado, esto con la finalidad de obtener las variables

principales que serán estudiadas para conocer las relaciones, dependencias e interdependencias que existe entre las mismas. Hay que tomar en cuenta que éste tipo de investigación arroja resultados generales y cualitativos que serán sometidos a la medición cualitativa.

Las herramientas que aquí se aplicarán son las entrevistas a expertos y los grupos focales.

- **Entrevista a expertos**

Las entrevistas a expertos deben su importancia a que permiten conocer la información que manejan aquellas personas que están fuertemente implicados en el uso de un producto, servicio o consumo de un producto específico.

Para la particularidad de ésta investigación, los expertos que serán abordados son instructores de Dojos que cumplan los siguientes requisitos:

1. Conocimiento del arte marcial que practican
2. Tiempo de práctica mayor a los cinco años de forma ininterrumpida
3. De preferencia que sean propietarios de un Dojo

- **Modelo de entrevista a expertos**

1. ¿Cuál fue su principal motivación para seguir el camino del arte marcial?
2. ¿De los practicantes de artes marciales, qué porcentaje de los mismos acepta a la disciplina como una forma de vida?
3. ¿Qué tipo de alimentación se recomienda a los practicantes?
4. ¿Qué tipo de cuidados en la salud se recomienda a los practicantes?

5. ¿Por qué la práctica marcial se define como arte? ¿Cuál es la filosofía?
6. ¿Cuándo se considera que un practicante de artes marciales está en condiciones de dominar el mismo?
7. Se han notado cambios en la forma de pensar de los practicantes después de la incursión al mundo del arte marcial, ¿qué tipo de cambios?
8. ¿De qué forma cambia la vida del practicante al adherirse a la disciplina marcial?
9. ¿Existe algún otro tipo de práctica espiritual ó física que realice para complementar su arte marcial?
10. ¿De qué forma confluyen el arte marcial y la filosofía oriental?
11. ¿Con qué frecuencia y cómo se determina el progreso de un estudiante?
12. ¿Cuál es el objetivo final que debe alcanzar un practicante?
13. ¿Qué ha evidenciado respecto a los hábitos de consumo de los que practican este deporte y qué consume principalmente en: alimentación, medicina, vestimenta, etc.?
14. ¿Cómo se ven influenciadas las actividades del practicante respecto a su: familia, amigos, trabajo, etc.?

- **Entrevista**

Ing. Oscar Fuentes

Segundo Dan AIKIDO – Aikikai España

Introducción.

Entrevistador: Nos encontramos con el Sensei Oscar Fuentes

Oscar: Yo no soy Sensei ni maestro, a ver eso sí que quiero dejaros en claro a todos, yo dirijo unos entrenamientos yo no soy Sensei yo no soy Shihan que es un grado inferior yo no nada de eso, simplemente tengo un poco más de experiencia que vosotros y hay determinadas cosas en las que os puedo ayudar un poco pero no soy Sensei, porque además ahí ya estás hablando de grados, eso es como decir a un albañil o a un peón de

obra “no es que aquí con el ingeniero!” no, yo soy el peón, yo soy uno más ahí, lo otro dale la forma que quieras.

1. ¿Cuál fue su principal motivación para seguir el camino del arte marcial?

Desde que era niño a mí me gustaban las artes marciales, veía las películas, en principio las que llegaban a España eran la de los chinos, las de Kung Fu y todas estas cosas. La serie de Kung Fu de David Carradine y ya posteriori empezaron a llegar las de Japoneses. Tuve una época de confusión, con los Ninjas y lo que eran porque creo que nadie de primeras entendía muy bien ni lo que significaron en su momento. Después me fascinó el mundo de los Samuráis que fue lo que me orientó hacia un trabajo un poco más responsable.

2. ¿Quién define la diferencia entre Sensei o la persona que dirige un grupo o la clase?

En ese sentido el AIKIKAI como línea pura, es lo que creó O Sensei y ahí está su línea de estudio; entonces el AIKIKAI tiene una normativa muy clara en función de grados y en función de titulación oficial y define todos los grados que existen; cada uno de estos requiere de un DAN y algunos otros méritos.

3. ¿Qué tiempo lleva haciendo Aikido?

Llevo practicando alrededor de diez años aproximadamente.

4. ¿Otro tipo de arte marcial?

Sí, yo empecé con el Karate y cuando llevaba tres años practicando Karate inicié con el Aikido. Estuve hasta hace un par de años practicando ambos.

5. ¿Cómo definirías el arte marcial?

El arte marcial no es solo un deporte, sino que también tiene muchos aspectos filosóficos y de manera de vivir, de ser consecuente con lo que estás haciendo; entonces la definición es un conocimiento más profundo de uno mismo a través de un hecho físico.

6. Tú que vienes de otro país ¿Se practica más artes marciales en ese o en el que vives ahora? ¿Incrementó o decrementó respecto al número de practicantes?

Yo no me atrevería a decirte que fuese un incremento o un decremento, todo depende del ambiente en el que te rodees, conoces un poco más o un poco menos, ahí tendríamos que entrar en lo que son el número de licencias que sería probablemente lo más objetivo. Las licencias federativas, aquí (en Ecuador) es difícil porque no funcionan con licencia federativa, en Europa sí. Toda persona que practica un deporte de manera habitual se licencia, entonces dispone de un seguro para practicar este arte marcial; con sus respectivas implicaciones de carácter civil y es obligatorio.

Un practicante de atletismo que pertenece a un grupo tiene una licencia federativa, eso le habilita que si mañana tiene un problema de esguince se va a su centro médico y le atienden de manera gratuita y no a través de la seguridad social. Con el arte marcial pasa lo mismo, aquí eso no existe todavía; entonces yo no sé cuántos o qué porcentaje de los habitantes de Ecuador practican algún arte marcial, no me atrevería a decirte.

7. De tus compañeros y personas con las que has podido compartir ¿qué porcentaje han desertado antes de llegar a obtener un grado alto o tomarlo como forma de vida?

Hay mucha rotación, en los últimos 10 años han podido pasar alrededor de 70 a 80 personas, muchos de ellos en sesiones de un día. La gente tiene un concepto equivocado del Aikido, no es que yo voy ahí eso es una cosa tranquila toda paz y armonía y cuando ven que no es cierto que hay que sudar, que hay que trabajar y que hay que caer y que tienes la dureza de la caída contra el suelo; entonces a la gente no le gusta y se va.

8. ¿La práctica de artes marciales mejoró tu estilo de vida?

Yo creo que en el momento que una arte marcial te gusta y le das una cierta continuidad, al final lo que haces es sacar lo que hay dentro de cada uno. En sí lo que hace es potenciar lo que tú ya tienes, no generar cosas nuevas que a veces también y con determinados matices, pero sobre todo lo que hace es sacar aquello que ya tienes dentro.

9. ¿Te recomendaron durante este tiempo que llevas practicando artes marciales, algún tipo de alimentación o dieta específica?

No lo han hecho nunca, al final lo que tiene que haber es una dieta equilibra en general, con el porcentaje de grasas que corresponde con el porcentaje de hidratos de carbono; no hay que eliminar unas cosas u otras cosas siempre y cuando mantengamos unos porcentajes equilibrados. Todo es necesario en la alimentación.

10. ¿Por qué la práctica de artes marciales se la define como arte?

Desde mi punto de vista creo que hay una parte formal que tiene mucha implicación con la marcialidad; la entrada en un tatami, la forma de saludar, la delicadeza en determinados momentos. No es solo un ejercicio físico; eso lo hace un robot, el robot no tiene esa delicadeza, ni ese sentir, esa manera de expresar la sensación que uno tiene. Es aquello que lo hace arte.

11. ¿Las nuevas prácticas de artes marciales mixtas, desvirtúan el arte marcial?

Desde mi parecer sí, al día de hoy tú ves en la televisión la MMA y todas esas cosas llenas de letras que hay ahora y no ves más que a dos personas con mayor o menor conocimiento de un arte marcial pegándose, haciéndose sangrar, intentando que el otro pierda el conocimiento; se pierde la sutileza, se pierde la sensación, se pierde la búsqueda más allá, se trata de ser más bruto que la persona que tienes en frente.

12. Bajo este argumento, ¿La competencia dentro del arte marcial es buena o mala?

En general la competencia a mí no me gusta, porque el arte marcial, en el origen estaba planteado para acabar con el que estaba al frente; no deja de tener un fin primero demoledor, agresivo con el de enfrente. Si en mi arte marcial una de mis técnicas es arrancarle los ojos al que tengo adelante, si ya en una competencia no me dejan hacerlo ya no tiene mucho sentido que esa competencia la definamos como competencia de arte marcial. Las competencias de Karate lo más parecido a la realidad es lo que hacen los de KyoKuShinKai y ni siquiera ellos se pueden golpear en la cara con los puños, sí con los pies pero no con los puños, entonces ¿cuál es el fin?; no entiendo la competencia en el arte marcial.

13. ¿Cuál es la diferencia entre práctica y entrenamiento?

El entrenamiento creo que se queda en el plano más físico, la práctica tiene más interiorización, tiene un sentimiento más profundo de la interiorización de lo que hacemos, tú en la práctica te vas buscando a ti mismo, no es un objetivo derribar al de enfrente, o intentar pifiarle “no es que le he cogido y no ha podido hacer nada”, no, eso es un entrenamiento; la práctica es más generosa con el que tienes en frente, se trata de hacer tú para que el otro trabaje y cuando tú eres el que está trabajando tienes que buscar tu sensación y tú sentimiento interno en ti, tienes que sentir como va, sentir que al otro estas llevando donde tú quieres pero con la sensación y no con tu fuerza.

14. ¿Cuándo se considera que un practicante está en condiciones de dominar el arte marcial?

Nunca, no existe un dominio del arte marcial, el arte marcial es el camino y es un camino que no tiene fin; el maestro Tamura después de llevar 60 años practicando, octavo Dan y representante del AIKIKAI en Europa siendo probablemente el maestro más reconocido a nivel internacional, expresó que no dominaba el arte marcial.

15. ¿De qué formas cambia la vida de un practicante de artes marciales al adherirse a esta?

Ahí habría que definir un poco más lo que es la adherencia, el hecho de haberse adherido a un arte marcial no quiere decir que lo sientas, simplemente tú vas a un gimnasio haces lo que te mandan y te marchas. Cuando profundizas en el arte marcial las cosas empiezan a cambiar, cuando tú empiezas a sentir, cuando te identificas con el arte marcial no solo cuando te adhieres a él. ¿Entonces qué cosas cambian? Se potencia lo que hay dentro de uno, es lo más importante, la potenciación de lo que uno tiene; si tú eres una persona vaga, dejada, no vas a llegar a ese punto porque el arte marcial el entrenamiento, la práctica lo que te hace es exigir un trabajo, una constancia; entonces si tú ya has llegado a ese punto quiere decir que eso ya lo tenías dentro y lo que va hacer es potenciarlo.

16. ¿Qué características debe poseer una persona para impartir o facilitar la práctica de un arte marcial?

Para facilitar la práctica de un arte marcial, lo primero que debe ser es empático; todos hemos empezado por algún sitio, nadie ha nacido conociendo cómo hacer la técnica que debemos hacer, el de enfrente de nosotros nos ha entregado su tiempo para que nosotros practicásemos, ha hecho su trabajo para ayudarnos. Luego tiene que ser humilde para reconocerlo, tiene que tener una capacidad de transmisión, tiene que poder explicar de una manera o de otra y adecuarse a las necesidades de la persona que tiene en frente, sino está perdiendo todos los recursos de la otra persona.

17. ¿Cuál fue tu motivación para impartir clase o qué te llevo a este lugar?

Yo no creo que imparta clase como tal, yo creo que lo que hago es dirigir determinados momentos de práctica bajo mi experiencia. Siempre me han gustado las clases, la didáctica y creo que hay determinadas cosas que ha determinados niveles sí los puedo

transmitir para ayudarles a progresar. No soy yo quien imparte las clases, yo ayudo a comprender determinadas cosas.

18. Dentro de la línea jerárquica, ¿quién define a la persona para que imparta clase o dirija un grupo?

Normalmente esas cosas quien las define, cuando estamos hablando de un líder de grupo, es el mismo grupo. Hay una persona más experimentada o que tiene unas cualidades especiales o mejores cualidades que otra gente y es el mismo grupo el que al final va reclamando un poco más de tiempo de esa persona. De ahí en adelante en la línea jerárquica existen determinados profesores o instructores que sí están calificados, desde luego acá en Ecuador no lo conozco suficientemente bien, lo que he visto hasta el momento es un tanto caótico, cada uno hace lo que le parece bien.

De donde yo vengo esas cosas están mucho más estructuradas y se siguen mucho más el planteamiento jerárquico Japonés y del AIKIKAI; se pide permiso, con una carta formal que se le envía al Shihan, quien conoce a todo el mundo pues son muchos años de práctica entonces el autoriza o no a la persona representando obviamente a la asociación Española.

19. ¿Existe algún otro tipo de práctica espiritual ó física que realice para complementar su arte marcial?

Espiritual no, práctica física sí procuro, la verdad solo lo que el tiempo me deja últimamente pero si me gusta ir a nadar, ejercicio aeróbico, complementar un poco con pesas, ninguno de ellos específico para la práctica de arte marcial; pero todo ello ayuda como si vas a jugar al fútbol, como si vas a correr, pero no específicamente para esto.

Yo antes de hacer Karate solía realizar mucha montaña, alpinismo, escalada, hielo, deportes de riesgo de todo tipo. Después incursioné en las artes marciales. Continué con

los deportes pero no buscando que sea un complemento pues, todo lo contrario, no lo complementa.

Un ejercicio aeróbico constante es un ejercicio totalmente diferente para el corazón, para la resistencia que lo que necesitas en el arte marcial.

20. ¿Con qué frecuencia y cómo se determina el progreso de un estudiante, quién lo define?

Lo define la persona que da la clase que imparte, el maestro lo ve desde afuera y lo ve de manera muy clara porque la experiencia precisamente da esa capacidad; pero el mismo alumno ve sus propios progresos y es lo más importante. Todos pasamos por ciclos que te das cuenta que vas avanzando, ciclos de estancamiento, ciclos por tener que parar, salir a otra cosas un mes, dos meses para no quemarte; todos pasamos por esos ciclos; lo importante es continuar y apreciar eso, cualquier practicante es capaz de medir su progreso.

21. ¿Cuál es el objetivo final que debe perseguir un practicante de artes marciales?

El no tener objetivo final, la práctica es un camino sin final y si alguien se pone una meta está equivocado con la práctica.

22. ¿Puede variar la enseñanza de las katas entre un Shihan a otro, de qué depende?

El hecho de que todo el mundo seamos humanos, nos lleva a que cada uno seamos capaces de entender algo diferente dentro de un mismo hecho. Cada maestro nos transmite una cosas de una forma u otra pues por ahí están los aspectos físicos de cada uno, hay quienes son más fuertes, más ágiles o menos hábiles; entonces ahí está ese trabajo de adaptar el arte marcial a ti, lógicamente ahí vas a transmitir de otra forma.

Ahí está el caso del maestro Oyama de Kyokushinkai Karate que era una persona tremendamente fuerte y su estilo también; otro maestro de ShitoRyu que era muy grande, con una barriga muy grande, tenía que orientar su técnica hacia su forma. Todo

es Karate. Los matices se deben simplemente a los maestro o simplemente los que crean esos estilos es porque existen personas con cuerpos que les permite hacer unas u otras cosas distinta. En el Aikido pasa igual. Hay escuelas con trabajos más amplios pues han tenido que vender una exhibición para tener más alumnos; hay otros que por la filosofía que practican o el lugar donde las realizan el trabajo es un poco más oculto y directo. Depende de infinidad de cosas pero siempre en la cabeza de los maestros principales.

23. ¿El arte marcial como tal ayuda a ampliar el círculo social, por qué?

Sí, mis mejores amigos los tengo dentro del Aikido, al final la práctica de arte marcial obligatoriamente tiene que ser generosa porque estás empleando tu tiempo en el trabajo de otro; entonces aprecias lo que tiene cada uno dentro y mis mejores amigos están ahí. Un amigo mío me decía, es que como voy hacer amigo de ese si no le he cogido de las muñecas, cuando tú tomas a otra persona por las muñecas ya te ha dicho todo. Se vuelve de sensaciones.

24. ¿A través del arte marcial, consumes otros tipos de implementos, viajes, ropa?

Pues la verdad es que no compro cosas distintas, pero sí he viajado mucho. Hay una parte de Francia que la conozco precisamente por el arte marcial. En España muchos lugares que conozco es porque he viajado a cursos y porque he hecho amigos de otras ciudades trabajando en el tatami, practicando y ellos me han ido a enseñar cómo son sus ciudades, me han abierto sus casas; claro que se viaja y mucho, en la medida que se pueda, logrando tener una percepción distinta de las cosas.

25. ¿Con qué frecuencia uno debe ir a un seminario?

Cada vez que se pueda. Una de las cosas que tienen las artes marciales es que no son rígidas no deben ser muertas, en el momento en el que se estancan se mueren y se pierden, es por esto que hay que ir a todos los seminarios que se puedan, aprender de todo el mundo y ser crítico y ver las cosas negativas y positivas de lo que se está

practicando porque cuando una persona ha caído en un hueco es porque está cerca de casa, porque el horario le va bien, porque es lo que hay, pero no bajo un criterio porque no se tiene; entonces hay que salir ver , aprender y criticar.

26. ¿Cómo te ves después de 10 años dentro del arte marcial?

Torpe, siempre que ves de una manera o de otra es comparativa con lo que hay alrededor o hay nada más; cuando practicas con personas con un nivel bajo o menor al tuyo siempre te ves bien, el problema es cuando has visto lo que todavía queda y has sentido las sensaciones de gente que lleva mucho más tiempo que tú; entonces eso lo haces tuyo y ves lo que todavía falta y te sientes torpe.

27. ¿Has pensado dedicarte formalmente a impartir artes marciales?

No, no me corresponde, no tengo el nivel como para hacerlo. El camino aún es demasiado largo para llegar a considerarme instructor y poder dedicarme a ello, no estoy capacitado ni mucho menos.

28. Entonces, ¿A largo plazo se podría decir que tu objetivo es solo practicar?

Sí, yo practico para mí, entonces es continuar la práctica y seguir adelante, siempre que pueda practicar y siempre que pueda seguir aprendiendo de alguien; hay un determinado momento que lo que tienes alrededor sabe prácticamente lo mismo que tú así que no te queda otro remedio que seguir tu propio camino, seguir practicando, utilizar las clases para poder practicar tú y poder seguir sintiendo, pero lo importante es seguir con la práctica.

29. ¿Has sentido la necesidad de dejar algún momento o descansar de la práctica?

O: Sí, me paso con el Karate un verano pero eran problemas generados por mi instructor y no por el arte; después de mi examen de primer Dan tuve que dejarlo por dos, tres o

cuatro semanas porque el nivel de entrenamiento y el nivel de estrés al que llegue me saturó, después de entrenar muchísimo, muy fuerte y con muchísima responsabilidad; tuve que descansar.

- **Entrevista**

Sensei

Lcdo. Alberto Poveda “Gati”

Aikido

1. ¿A qué escuela pertenece?

Bueno yo pertenezco con mucho orgullo a la ECOLE DE BUDO INTERNACIONAL, que tiene su cuartel general en Rennes, Francia; en Estados Unidos en Oregon- Portland y tiene una bifurcación en varios países como Rumania, Alemania, Italia, Turquía, Marruecos, Ecuador, Chile, Estados Unidos y algunos más.

2. ¿Cuántos años lleva practicando Aikido?

G: Aikido, específicamente llevo 16 años oficialmente pero me inicié practicando Judo en la época del colegio a los 14 años.

3. ¿Cuánto tiempo lleva en las artes marciales?

Si contamos por tiempo llevaré oficialmente 26 años.

4. ¿Solo practicando artes marciales Japonesas?

No netamente, primero inicie con el Judo pero en el colegio también practique TKD pero no me gustó mucho. Tiempo después también practique Karate, avancéen graduaciones pero no me gustó, así que continúe con mi práctica de Judo hasta obtener

mi primer Dan. Me retiré por una fractura en la clavícula. Entré al Aikido al que me llevó mi hermano; ahí aprendí Aikido, Jodo, Iaido y Iaijutsu que son las cuatro líneas que maneja la escuela oficialmente.

5. ¿Cuánto tiempo lleva practicando dentro de la ECOLE?

Oficialmente llevo practicando 10 años dentro de la ECOLE

6. ¿Cuál fue su principal motivación para seguir el camino del arte marcial?

Me gustaba, primero era deportivo era para entrenar motivos físicos, preparación física pero luego cambian las cosas y se adentra uno en el camino.

7. ¿De los practicantes de artes marciales, qué porcentaje de los mismos acepta a la disciplina como una forma de vida?

Si hablamos de un 100% de practicantes, solo el 25% son las personas que lo asumen como forma de vida. Va más allá de lo económico, va más allá de las expensas honoríficas, va más allá de los logros, va mucho más allá de ostentar rangos, cinturones; el arte marcial como forma de vida es para formar a la persona internamente y externamente. Nosotros en la escuela lo llamamos Okuden, un principio que construye al ser humano, no que adorna al ser humano.

8. ¿Considera que el arte marcial va en incremento o decremento?

Es ambivalente, muchas veces está en decremento porque a la gente le gusta aquello tal cual era el circo romano; le gusta la violencia, le gustan los golpes, la destrucción y el arte marcial no es destrucción, sino una construcción del ser humano, de la persona, del artista marcial, del que entrena, del entrenado, del competidor. No es para demostrar la fortaleza de la persona ante la derrota de la otra persona, va más allá de ganar a un oponente, el verdadero oponente es uno mismo y es ahí donde radica el verdadero arte

marcial; en cuanto uno puede derrotar las limitaciones de uno mismo y para uno mismo, no para otros.

9. ¿Considera usted que las competencias de artes marciales han degradado el mismo?

Sí, el arte marcial cada vez se degrada pero no solamente por las competencias sino en el punto en el que el practica artes marciales no la toma como arte marcial, sino para construir el ego para demostrar fortaleza física, demostrar que es más que los demás, ahí se degrada el arte marcial haya o no competencias.

10. ¿Qué tipo de alimentación recomendaría usted para los practicantes de artes marciales?

La persona es libre de decidir qué comer, alguien puede comer solo zanahorias como puede comerse un caballo; siempre existe un beneficio en una dieta adecuada inclusive si no es artista marcial. Hay que ser racional y coherente con lo que se come. Puedo comer todos los días comida chatarra pero es la decisión de la persona.

11. ¿Qué tipos de cuidados se recomienda en la salud?

Cuando se practica artes marciales se les recomienda cuidar mucho de su salud. Dentro del entrenamiento uno de las cosas más importantes es saber controlar el cuerpo para evitar lesiones.

12. ¿Por qué la práctica marcial se la puede definir como arte?

Porque como en todo arte, este saca lo mejor del individuo, el arte es una expresión auténtica del interior de la persona no es de lo exterior, es como cuando uno lee a Márquez; uno se encuentra con trabajos muy elaborados que crean un realismo mágico y saca lo mejor del autor, eso es lo malo del arte marcial cuando se entrena para destruir,

no. El arte marcial es para disfrutar, Shuhari, en la práctica de Shuhari, Ri es la creación no la destrucción.

13. ¿Cuándo se considera que un practicante de artes marciales está en condiciones de dominar el arte marcial?

Nunca, se puede obtener los más altos grados, pero uno nunca puede dominar el arte marcial; entonces debemos preguntarnos ¿el arte marcial domina al practicante o el practicante domina el arte? Esta es una pregunta que cuando uno se entrega por completo al arte marcial debe hacerla. Uno no domina el arte, uno aprende mucho del arte pues cada día es muy diferente. El arte marcial me ha llegado a dominar me ha llevado a diferentes lugares, a conocer el mundo, a conocer grandes personas, me ayuda a mejorar personalmente.

- **Entrevista**

SHIJAN

JUAN MANUEL GUTIERREZ

BUJINKAN BUENOS AIRES

1. ¿Cuál fue su principal motivación para seguir el camino del arte marcial?

Creo que la motivación y la inspiración van unidas. Entonces, es mi maestro el que día a día me inspira a seguir en el camino. Su imagen, su fortaleza y su calidez humana. Y me motiva saber que sus enseñanzas seguirán vivas en todos nosotros junto con el deber de protegerlas y compartirlas con toda la humanidad.

2. ¿De los practicantes de artes marciales, qué porcentaje de los mismos acepta a la disciplina como una forma de vida?

Debemos entender que la disciplina contiene dos aspectos fundamentales. Uno es el aspecto externo y otro es el aspecto interno. En tanto el aspecto externo proviene desde una proyección imperativa hacia el sujeto, el aspecto interno crece desde el interior del sujeto y emerge naturalmente en cada acción cotidiana. Cuando una persona comienza a practicar las artes marciales, esto implica la aceptación de ciertos principios básicos que luego cada individuo ira transitando a medida que avance su compromiso y entendimiento.

3. ¿Qué tipo de alimentación se recomienda a los practicantes?

No solamente nos nutrimos de la comida que ingerimos por nuestra boca sino también, nos nutrimos desde la mente, en el sentido que cuando tenemos "hambre" de información, vamos a una biblioteca o librería y como se dice, "devoramos un libro" cuando un tema nos apasiona. Lo mismo pasa con la música y las relaciones humanas. Todo esto irá definiendo a la persona a lo largo de su vida, de acuerdo a lo ingerido en todo sentido. Entonces, la alimentación o la nutrición parten de un anhelo que debe ser consumado. Esto es un proceso natural.

4. ¿Qué tipo de cuidados en la salud se recomienda a los practicantes?

Hay que entender a la salud desde una perspectiva integral del ser humano. Mantener la salud es algo que debemos valorar a diario. Omitieron decirnos que no debemos acudir al médico cuando nos enfermamos, sino que el médico debe ser el que nos guíe por el camino de salud, como sucedía en los tiempos antiguos. Se sabe que la primera medicina está en la cocina, por lo tanto, es importante comer equilibradamente, evitar azúcar refinado, comer sin sal, comer alimentos crudos junto con pescados. El ninja histórico evitaba comer animales de cuatro patas y comía bastante arroz integral. Nunca llenar al tope el estómago y caminar diariamente con pasos ligeros por una hora. Nunca comer

enojado o triste. Y tomarse un tiempo para dedicarse al arte, por ejemplo pintar y siempre mantener una actitud positiva y feliz. Nunca enfadarse de corazón con nadie.

5. ¿Por qué la práctica marcial se define como arte? ¿Cuál es la filosofía?

Si se entiende como arte a la capacidad o talento que tiene un individuo, entonces, las técnicas desarrolladas por los guerreros con el objetivo de preservar su vida son piezas artísticas que perduraron en el tiempo, las comprendemos hoy al practicarlas y las catapultamos al futuro con el agregado de la experiencia presente.

En principio se definían asimismo como bugeisha o personas que estaban involucradas dentro del bujutsu. Etimológicamente BU significa guerra, mientras que gei hace referencia a la habilidad de hacer algo, en este caso para los guerreros es luchar y sha significa persona. Entonces, un bugeisha es aquella persona que tiene la habilidad o la desarrolla para luchar. Eso significa bugeisha y Bujutsu son las técnicas en su conjunto, que incluían 18 métodos llamados Bugeijuhappan. A transitar estos métodos y dominarlos unos podía considerarse un bugeisha.

6. ¿Cuándo se considera que un practicante de artes marciales está en condiciones de dominar el mismo?

Existe un dicho dentro de las artes marciales que expresa: "cuando piensas que lo tienes, no lo tienes, cuando piensas que no lo tienes, entonces lo tienes". Un budoka real nunca considerará que domina el arte, su vida entera está dedicada al camino y este es infinito.

8. Se han notado cambios en la forma de pensar de los practicantes después de la incursión al mundo del arte marcial, ¿qué tipo de cambios?

Sabemos que la mente y el cuerpo no están dissociados. Por lo tanto, cuando una persona se entrega totalmente a la práctica, es probable que adopte algunos cambios saludables en su vida. Aquellos cambios que aportan una mejor calidad de vida, como por ejemplo,

el tipo de comida y su origen, el buen descanso y el aseo personal, la disciplina orientada a la vida cotidiana. Estos son algunos ejemplos, intentando no caer en generalizaciones, pues cada uno evaluará qué tipo de cambios tendrá que hacer en relación a sus propias inquietudes y búsqueda personal.

9. ¿De qué formas cambia la vida del practicante al adherirse a la disciplina marcial?

Esta es una pregunta muy amplia, tan amplia como cada ser humano que existe. Solo intentamos proveer y promover un tipo de visión que te permita descubrir a ti mismo tu propio destino. Está basado en la libertad, entendida desde la búsqueda personal.

10. ¿Qué características debe poseer un Sensei de artes marciales y quién lo califica como tal?

La palabra Sensei está compuesta por dos tipos de ideogramas. Y significa, aquel que nació primero, en este caso, aquel que fue iniciado en el arte antes que otro, y no guarda relación con la edad física. Sensei, que hace referencia a un maestro de un camino, no es un título, incluso nadie puede llamarse asimismo Sensei, sino que es algo que las demás personas ven en uno y que desean la guía y los consejos de él. Entonces, cada Sensei, guiará según sus criterios a cada persona.

11. ¿Existe algún otro tipo de práctica espiritual o física que realice para complementar su arte marcial?

En este punto Hatsumi Sensei es claro. Si tú deseas obtener algún tipo de fortaleza espiritual, es bueno que escojas alguna religión o práctica y la sigas diligentemente. Si quieres mejorar tu condición física, es bueno comer frutas y verduras, caminar por lo menos una hora por día y todos los días, hacer elongamientos y tomar un minuto para relajarte. El Budo no es una religión, por lo tanto, no podemos pensar en distorsionar su genuino propósito.

12. ¿De qué forma confluyen el arte marcial y la filosofía oriental?

Son lo mismo, pues el cuerpo es la expresión de nuestros pensamientos y palabras. A esto se lo conoce con sanmitsu. Es la unión de la acción, la palabra y el pensamiento. En un Budoka, no puede estar dissociado esto. Y cada día debemos hacer una auto-observación.

13. ¿Con qué frecuencia y cómo se determina el progreso de un estudiante?

En Bujinkan no hay una regla que lo determine. Hay muchos factores que evaluar en la evolución de un individuo, y como dije anteriormente, no solo observamos la técnica o el cuerpo físico en el practicante de manera dissociada. En el Budo real, no puede existir este tipo de estandarización.

16. ¿Cuál es el objetivo final que debe alcanzar un practicante?

El objetivo final es alcanzar Nada.

15. ¿Puede variar la enseñanza de las katas entre un Shihan a otro, de qué depende?

Puede variar en su forma física, pero no en su esencia. Para ver esto, uno debe tener varios años de experiencia que le permitan distinguir esto. Por ejemplo, si tú pintas un árbol y otra persona pinta el mismo árbol, pero con diferente perspectiva, obtendrán una visión distinta del árbol, pero el árbol sigue siendo el mismo. Como practicantes, podemos enriquecernos de las múltiples visiones, sin perder la esencia y la guía de tu maestro.

- **Entrevista**

SHIDOSHI

SANTIAGO VILLALBA

SHIKI JO DOJO

1. ¿Cuánto tiempo lleva dentro de la organización “Bujinkan”?

Aproximadamente llevamos ya entrenando de trece a catorce años

2. Coméntenos un poco respecto a la graduación y liderazgo que representas en Ecuador.

En realidad no hay una cabeza dentro de Ecuador, yo tengo sí la graduación más alta, el 8vo Dan; cada grupo tiene un Shijan, un 15vo Dan que es la guía de cada grupo donde haya Bujinkan en cada país y tratamos de unificar a los Dojos de compartir, mantener una unidad mientras se pueda para así crecer juntos y enriquecernos de este precioso arte.

3. ¿Cuál fue tu principal motivación para seguir el camino del arte marcial y a qué edad iniciaste?

Bueno yo inicié a los 20 años y siempre tuve desde que entré a la universidad estas ganas por aprender y conocer el mundo oriental, fue como un llamado y ahí es como me encontré con un arte marcial que también se enfocaba en el Budo; el Budo es el camino del guerrero, en el cual no se lo ve al arte marcial como una forma meramente competitiva ni tampoco solo de defensa personal sino como un aspecto integral que te ayuda a desarrollar toda tu vida en conjunto.

4. ¿Qué porcentaje de los practicantes acepta el arte marcial como una forma de vida?

Es difícil hablar de porcentajes, muchas veces llegan al Dojo buscando y teniendo otras expectativas pero poco a poco van comprendiendo cuál es la esencia de Bujinkan y van cambiando su forma de vida con respecto a eso. La mayoría de gente tiene diferentes motivaciones por las que inician en la práctica marcial pero depende del enfoque del instructor y de la misma forma el enfoque del arte se puede ganar a estas personas para que se conviertan en artistas marciales que buscan el camino del guerrero que es una forma de Budo “Espiritual”.

5. ¿Cómo instructor, tú recomiendas algún tipo de alimentación en específico?

Siempre evitar lo que son los alimentos ácidos, los fritos, el exceso de carnes, nada que tenga colorantes, evitar el exceso de azúcar, la comida que viene empaquetada; tener una dieta rica en frutas y verduras, mejor si son hidropónicas orgánicas y muchos granos.

6. Respecto a los cuidados de la salud, ¿Qué se les recomienda?

El arte marcial que busca el Budo, el camino del guerrero, sí busca que las personas primero se cuiden primero a sí mismas en todo sentido y para eso se debe tener una disciplina de la parte del ejercicio físico así mismo una disciplina en la alimentación y en la parte espiritual, muy importante mantener una ecuanimidad y un balance psíquico en el pensamiento y en la acción.

7. ¿Por qué se la considera arte a la práctica marcial?

No a todas las artes marciales se las puede definir como arte, hay deportes de contacto y hay disciplinas que no son realmente arte marcial, pero yo creo que las artes tradicionales que son vivas como Bujinkan lo buscan que las personas comprendan la

historia, la tradición y poco a poco se vinculen a la cultura, todos los aspectos artísticos, filosóficos, incluso espirituales y religiosos que tiene una cultura.

8. ¿Cuándo se considera que un practicante de artes marciales está en la capacidad de dominar técnicas o el arte en sí?

No hay un tiempo establecido, en la antigüedad nacía en una familia de Samurais, entrenaba 20 o 30 años y cuando tenía que llegar al campo de batalla moría; caso contrario pasaba con otras personas que tomaban un Yoroï que era una armadura antigua, una espada y en el mismo campo de batalla sobrevivía aunque haya tenido 2 semanas entrenando.

9. ¿Se han notado cambios en la forma de pensar de los practicantes después de la incursión en el mundo de las artes marciales?

Sí, claro que se ve; las personas van cambiando su forma de vida, su forma de interactuar con el entorno y primero se ve el cambio en la persona, después en la familia, en los amigos y las personas que siguen el camino del guerrero por así llamarlo pueden cultivar estos aspectos.

10. El arte marcial que usted enseña, ¿se fusiona de alguna manera con la filosofía oriental?

Sí, seguro. Todas las artes marciales vienen de China y de la filosofía de la India remontándose mucho tiempo atrás, estas son culturas que mantienen estos aspectos vivos, no porque esto haya sido creado hace 2000 años no los toman en cuenta, al contrario siempre los introducen y lo repiten en épocas actuales.

11. ¿Con qué frecuencia se determina el progreso de un practicante?

Eso ya es cuestión de cada instructor, pues con la experiencia que cada instructor posee puede determinar desde el aspecto físico así como del técnico, el desarrollo integral de la persona; pero más o menos hablamos que cada ascenso tarda 5 a 6 meses por grado; pero depende pues hay personas que por la constancia y las ganas que le ponen así como la actitud pueden ayudar a que las personas suban un grado; esta es la diferencia entre la Bujinkan frente a otras disciplinas marciales, pues esta está enfocada a priorizar la individualización de cada practicante.

12. ¿Cuál sería el objetivo que debería perseguir un practicante de artes marciales?

Las motivaciones son diferentes, no hay un estándar pero un practicante de Bujinkan tiene que leer primero las normas y reglas de participación y si está de acuerdo con eso mantenerse en la práctica.

13. ¿La práctica de artes marciales repercuten en la familia, amigos, trabajo?

¡Tienen qué! de lo contrario no tiene sentido que uno venga a meditar, a practicar, entrenar en el Dojo una hora y media cada clase y no pueda aplicarlo el momento que sale a la calle con el carro o en cualquier momento, con la pareja, familia, amigos hasta con la persona que camina a su lado aunque no sepa nada de él.

14. ¿Dentro del arte marcial, estimas qué se desarrollan vínculos más fuertes de amistad?
¿Incrementa el círculo de amistades?

En Bujinkan se habla de un precepto que es muy importante que es el Buyu y hablar de Buyu es hablar de amigos marciales, pero uno no puede entender este precepto si apenas entrena unos cuantos años, cuando uno entrena más de diez años va creando estos lazos que no se pueden romper ya sea con su maestro con los discípulos de su maestro o con

gente alrededor del mundo; son lazos marciales que no se pueden definir, uno los siente, los va ganando y asimilando con el tiempo y la práctica.

En resumen, de las entrevistas a expertos se puede entonces afirmar que:

1. La práctica de un arte marcial permite a los practicantes introducirse en una nueva cultura en la que encontrarán aspectos de interés, mismos que influenciarán en el comportamiento futuro de los practicantes.
2. Aquellos practicantes que deciden comprometerse con el perfeccionamiento y crecimiento a través del arte marcial, presentan comportamientos de fidelidad ante las marcas que los apoyan para este fin, como son por ejemplo, las de vestimenta y accesorios.
3. Las artes marciales japonesas no son consideradas únicamente como deporte, sino que son actividades que aportan significativamente a un mejoramiento físico y psicológico, hecho que incide en la percepción de una mejora de la calidad de vida.
4. Existen comportamientos que indirectamente varían para un practicante, como se puede observar con los modos de alimentación, mismos que buscan ser más saludables.

2.4.2. Investigación descriptiva.

- **Muestreo**

Se puede establecer que los datos para determinar el tamaño de la muestra son los siguientes:

Población total de los barrios y parroquias analizadas: 398818

Universo para el estudio: 831 participantes de artes marciales.

Con ésta información se aplicará la fórmula para el muestreo simple aplicable para universos menores a los 100.000 habitantes, la cual refleja los siguientes resultados:

$$n = \frac{Npq}{(N - 1) \frac{e^2}{z^2} + pq}$$

Donde se tiene que:

$$N = 831$$

$$p = 50\%$$

$$q = 50\%$$

$$e = 5\%$$

$$z = 1,96$$

Entonces:

$$n = \frac{831(0.5)(0.5)}{(831 - 1) \frac{0.05^2}{1.96^2} + (0.5)(0.5)}$$

$$n = 262.92$$

n= 263 encuestas a ser realizadas

- **Trabajo de campo**

Para la recolección de información que se considera fuente primaria, se acudió a los Dojos en los momentos de entrenamiento y se solicitó a los practicantes que llenen las encuestas, esto se hizo aplicando la siguiente estratificación:

Tabla 6. Muestreo estratificado

<i>Disciplina practicada</i>	<i>Porcentaje de practicantes</i>	<i>Número de encuestas</i>
Aikido	8%	21
Iaido	6%	16
Karate	50%	131
Kendo	3%	8
Ninjutsu	11%	29
Judo	22%	58

Fuente: Investigación de Mercados
 Elaborado por: Edison Villavicencio

- **Formato de encuesta**

La encuesta que se planteó a los practicantes se presenta a continuación, adicionalmente se explican los criterios que se utilizaron para realizar las preguntas:

Primer grupo de preguntas: Están relacionadas con el conocimiento de las principales motivaciones que llevaron a los practicantes a ser estudiantes constantes de la disciplina.

Segundo grupo de preguntas: Se analiza la relación que existe entre la práctica del arte marcial y el uso del tiempo libre.

Tercer grupo de preguntas: Espacio que se dedicó al conocimiento del cómo se ha modificado el comportamiento en los ámbitos de salud y alimentación.

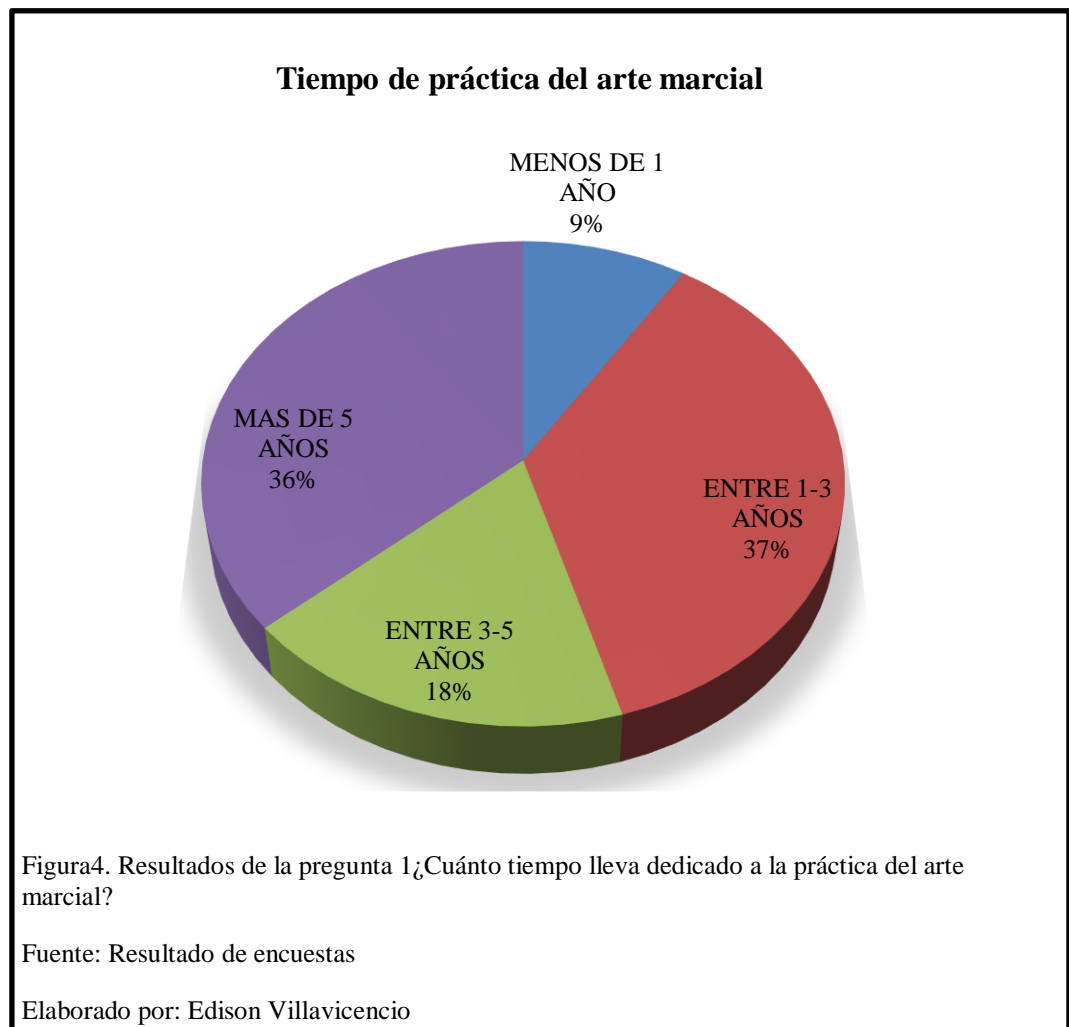
Cuarto grupo de preguntas: El objetivo que se persigue con este grupo es el de indagar la distribución de gastos que realizan los practicantes en artículos y actividades que se relacionan con la práctica del arte marcial, alimentación y tiempo de ocio.

Quinto grupo de preguntas: Se investigó acerca de los objetivos logrados y aspiracionales que los practicantes presentan con la práctica.

2.4.3. Análisis de resultados.

- **Tabulación**

A partir de la aplicación del proceso de trabajo de campo a través de encuestas se obtuvieron los resultados que a continuación se muestran:



Interpretación:

Se puede observar que la tendencia es que los practicantes de forma mayoritaria sobrepasan el año dentro del arte marcial de su preferencia, de lo cual se deduce que debido a su fidelidad al deporte éste sí es un elemento básico que modela sus estilos de vida y es un componente importante de la cotidianeidad de los mismos. Dentro del ámbito del comportamiento como consumidores se deduce que una porción de sus ingresos está destinada a la ejecución del deporte y esto es una constante que se repetirá de forma mensual.

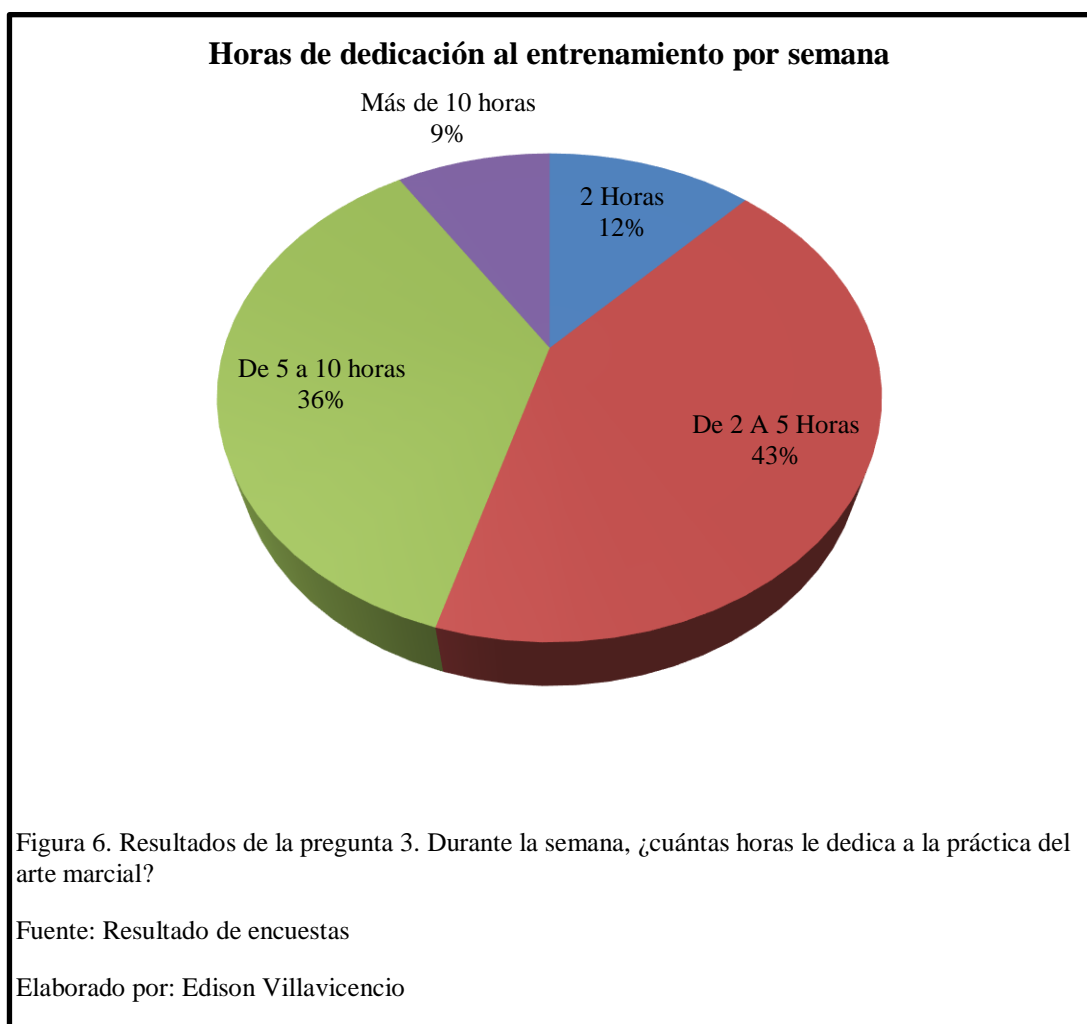


Interpretación:

La incidencia de deportistas que practican de forma exclusiva un solo arte marcial es mayoritaria. Haciendo una referencia cruzada con la pregunta número

uno se infiere entonces en que los practicantes crean relaciones de pertenencia con el Dojo y la rama específica que entrena.

Para aquellos deportistas que combinan la práctica de artes marciales entre sí, no es poco común encontrar que una de las artes marciales favoritas para su práctica es el *Tae Kwon Do*, misma que queda fuera del estudio al tener una raíz coreana.

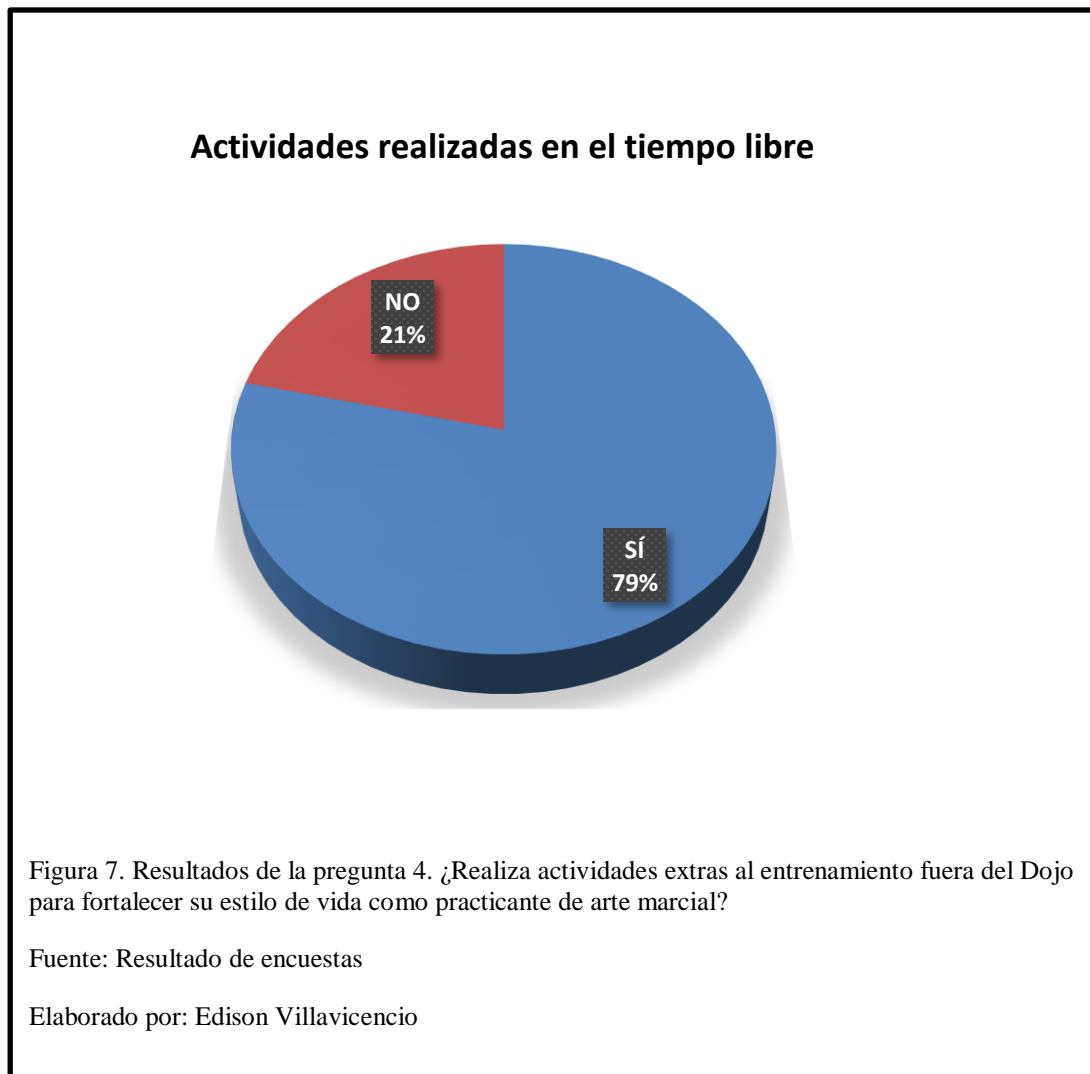


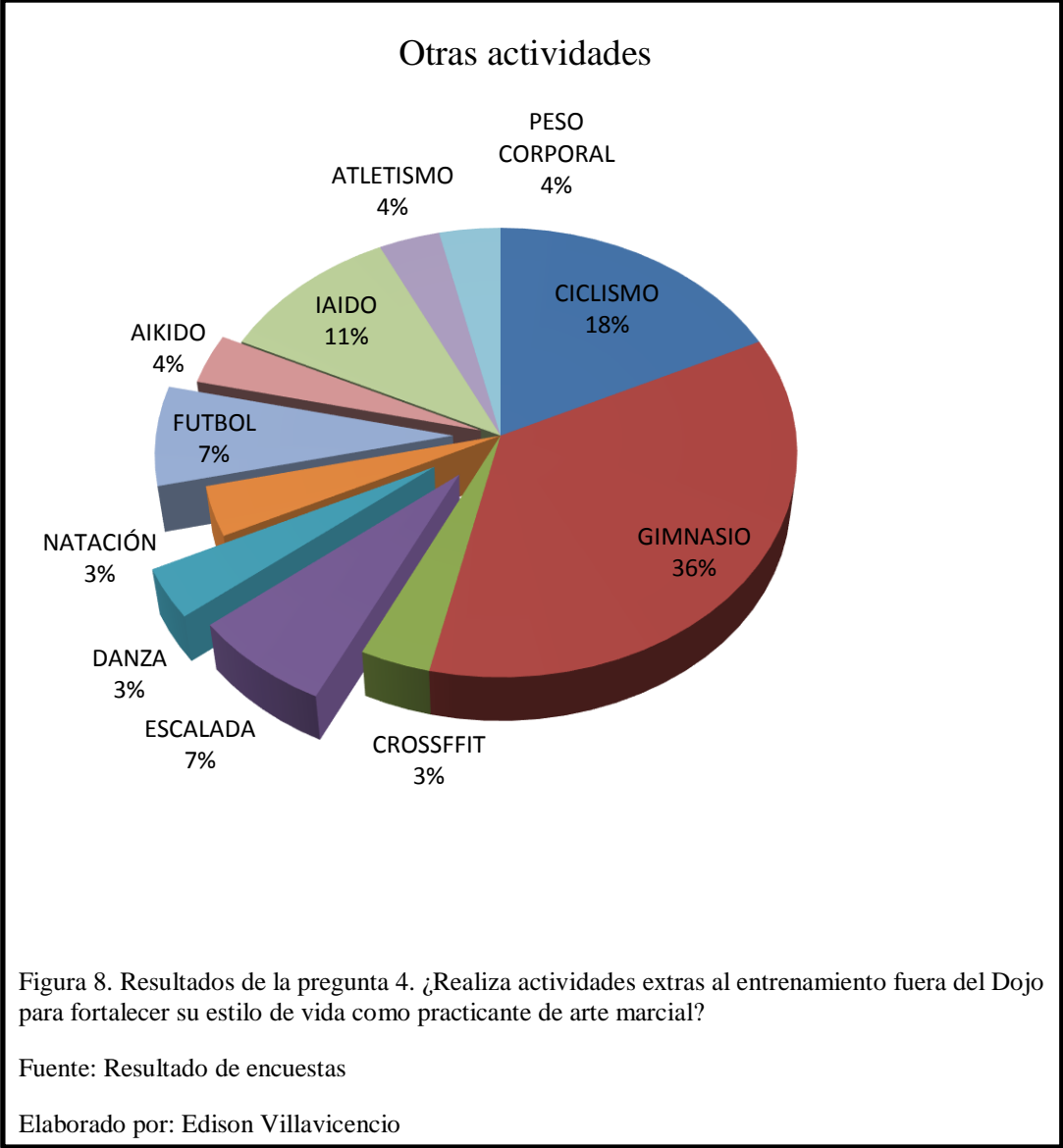
Interpretación:

Posterior al análisis de la evidencia que indica el gráfico, donde el 43% de los encuestados practica entre dos a cinco horas a la semana, seguido por un 36% que

dobla esa estadística; lo que significa que el arte marcial para los practicantes no es una actividad esporádica en su vida cotidiana, sino que marca su organización de tiempo de tal forma que de lunes a viernes como mínimo acuden al lugar de entrenamiento dos días, cada uno con un tiempo mínimo de dedicación de una hora, seguido muy de cerca por aquellos que muestran que acuden de lunes a viernes y realizan un entrenamiento de dos o más horas por sesión.

Dentro del ámbito del comportamiento humano, la dedicación alta al perfeccionamiento del arte, tiene una implicación cercana con las motivaciones psicológicas de búsqueda de poder y estatus dentro del grupo social de interacción de los individuos que se estudian.





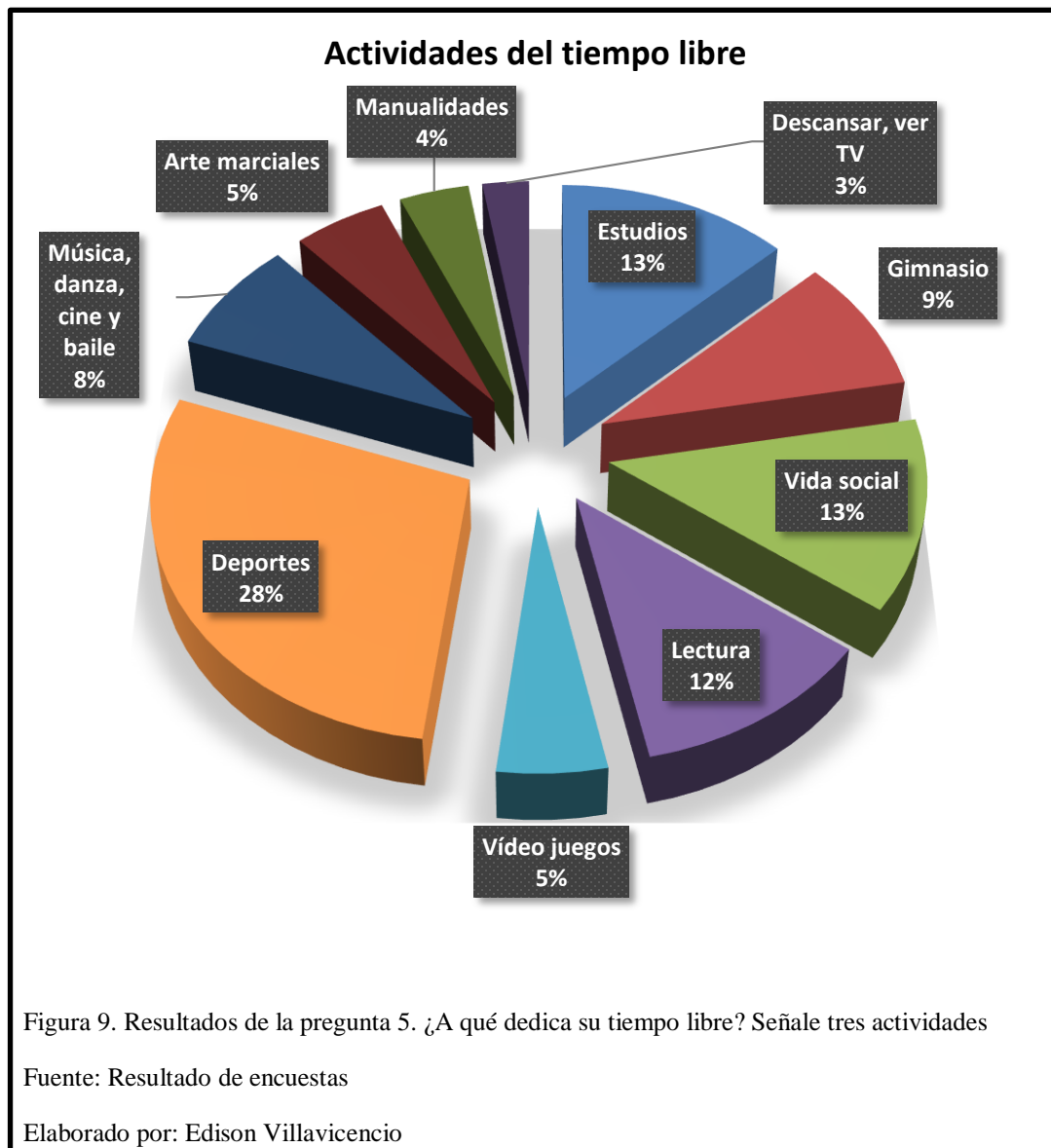
Interpretación:

Los deportistas marciales no se perfilan como practicantes ocasionales, como muchas veces puede suceder con quienes acuden a gimnasios, donde el nivel de retención de los mismos es más bien bajo, sino que se demuestra a través de las respuestas emitidas, que quienes practican una disciplina marcial, de forma predominante, no se limitan a esa única actividad, sino que además dedican su tiempo a otro tipo de entrenamiento físico; hecho a partir del que se afirma que la percepción de estilo de vida aceptable para un artista marcial está ligado con el

fitness así como con el cuidado integral de la salud y estado físico a través del deporte.

Entre las actividades complementarias realizadas para mantener un óptimo estado físico se muestran que dicho acondicionamiento a través del uso de pesas así como el acudir al gimnasio son las predilectas. Actualmente, el crecimiento del número de ciclistas en la ciudad da lugar a que varios *budokasopten* por la compra de una bicicleta como instrumento de acondicionamiento corporal.

El grupo de motivaciones psicológicas ligadas al entrenamiento de varias disciplinas deportivas son aquellas que influyen en las sensaciones de poder, belleza, aceptación social, espiritualidad y bienestar físico.

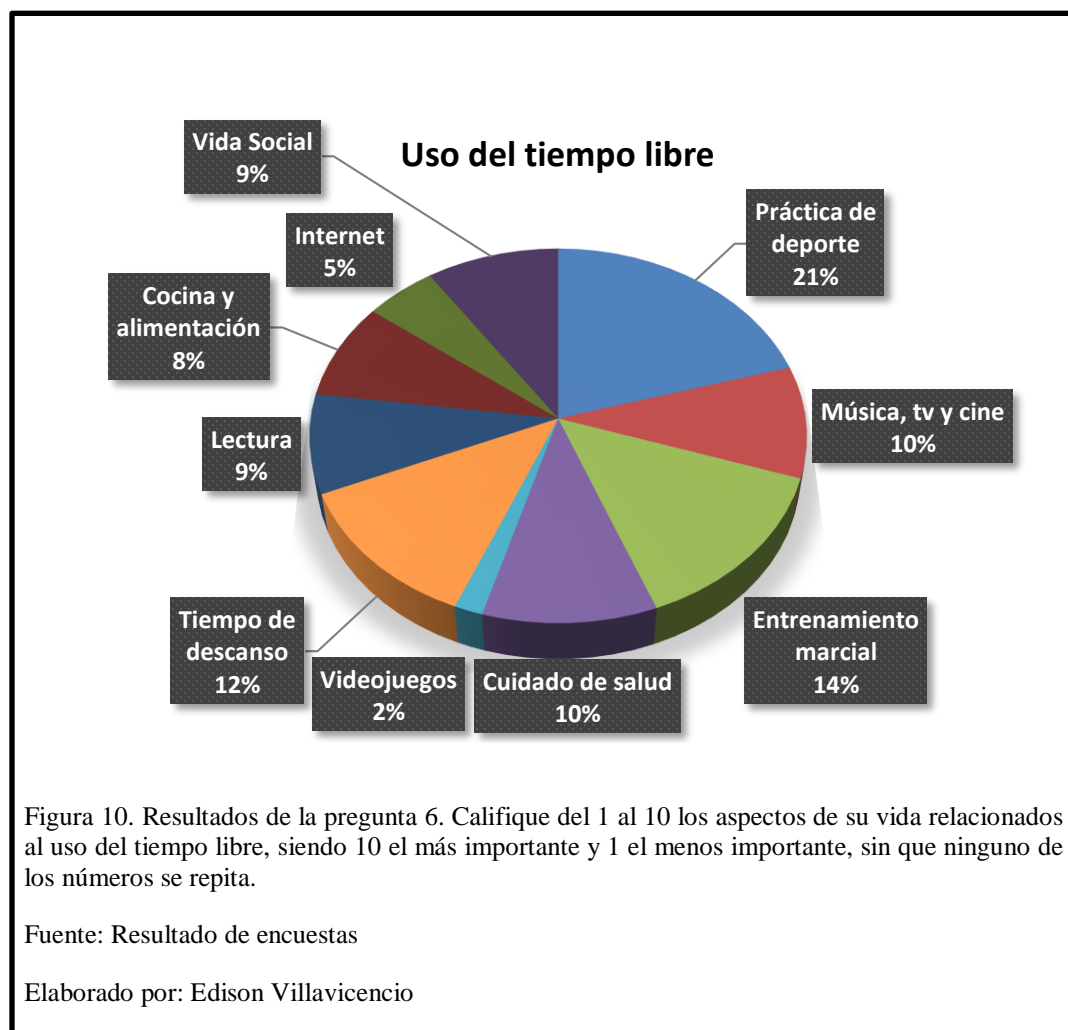


Interpretación:

Uno de los factores básicos que se analizan dentro de la percepción de calidad de vida es aquel que se refiere al uso y distribución del tiempo libre ó tiempo de ocio y las respuestas que se obtuvieron después de indagar sobre el tema no distan de lo que ya se ha mencionado anteriormente, pues la práctica de deportes al aire libre como el atletismo, ciclismo, natación, basket, fútbol, entre otros; es la actividad más importante para los practicantes de artes marciales japonesas, seguida con cierta distancia de la dedicación a la vida social y de la lectura y

otros estudios. Todo esto refuerza la clasificación social en la que los budokas están encasillados, donde sobre todo el nivel medio y alto de educación da lugar a la priorización del cuidado de la salud, la familia y los estudios.

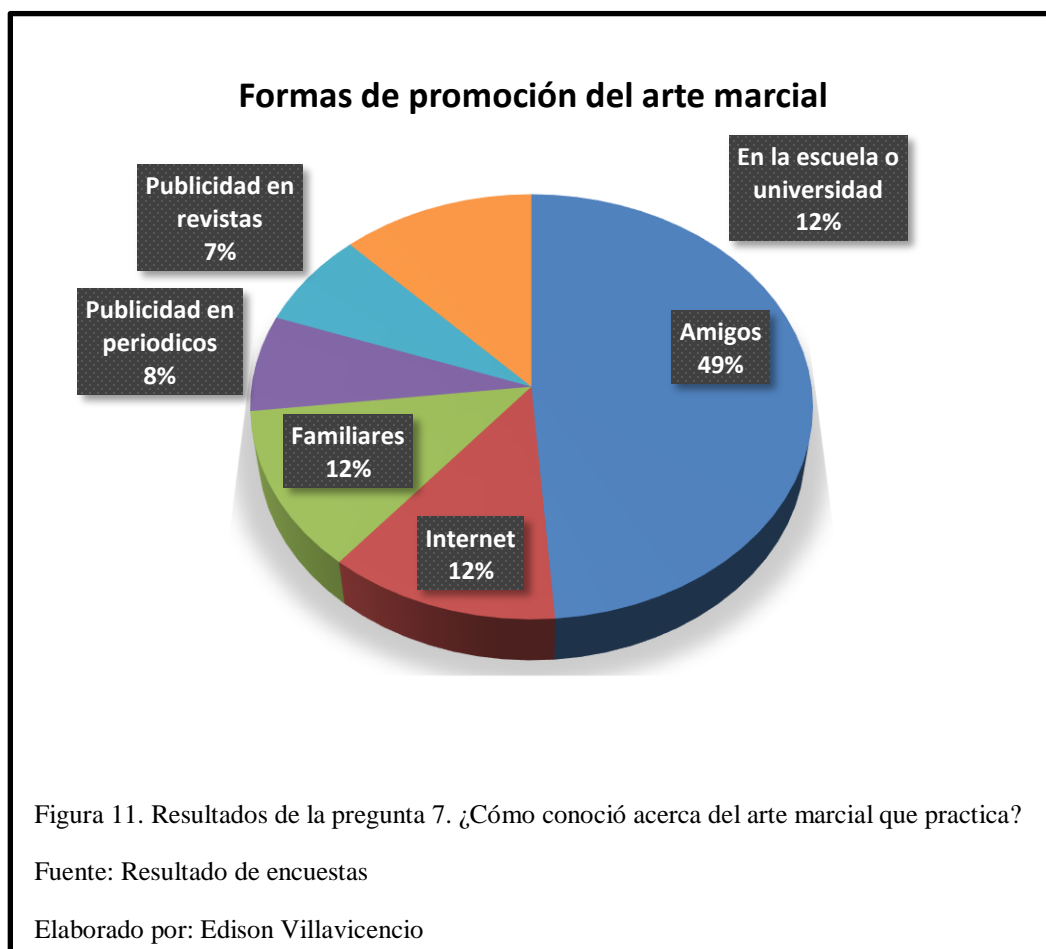
Se puede destacar que son un mercado atractivo para las tiendas especializadas de deportes y que son buscadores y consumidores de expresiones artísticas varias.



Interpretación:

El artista marcial concibe el uso del tiempo libre como un momento en el que puede entrenar otros aspectos de su físico mediante la práctica del deporte en

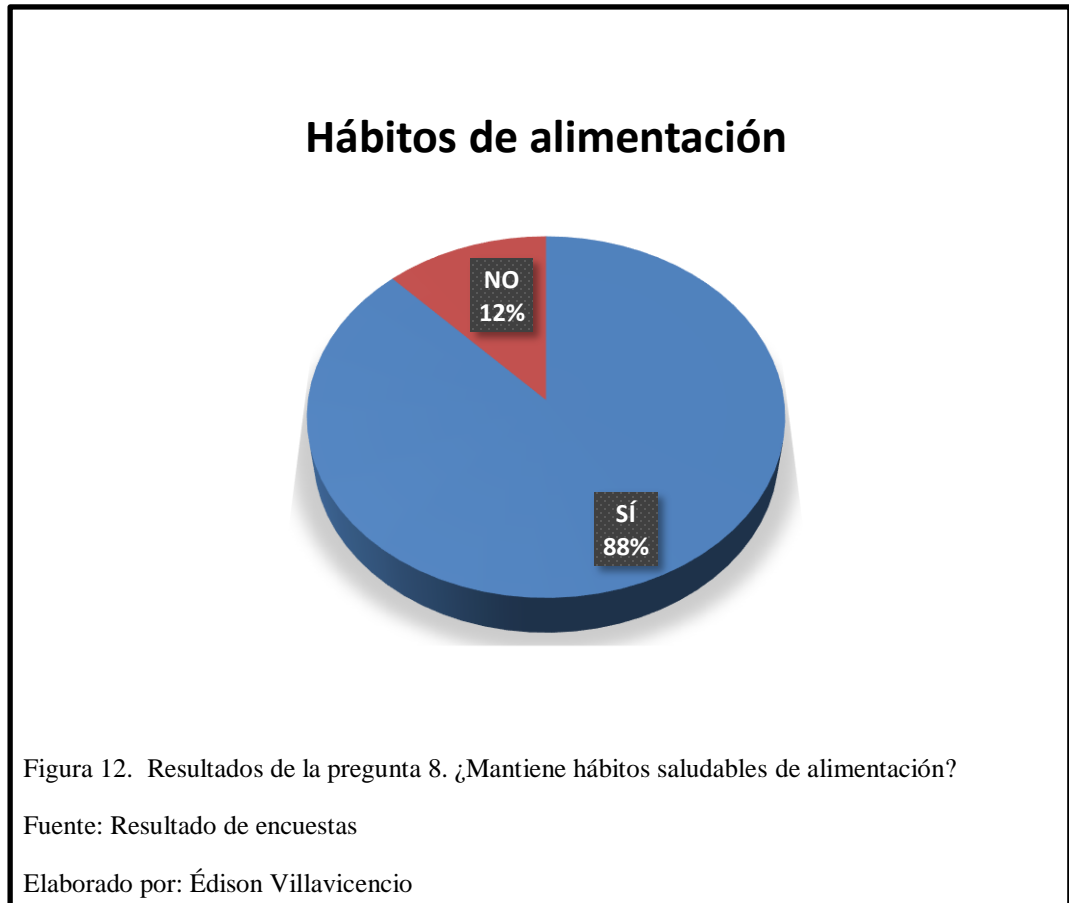
general, tomando en cuenta que muchos de los encuestados asocian a la práctica del arte marcial como su deporte principal y lo combina con el conocimiento de otra actividad común, adicionalmente se indica que toma descansos y se permite espacios para la vida social y las de entretenimiento asociadas a la música, tv y cine. Cabe destacarse que la actividad con menor calificación, los videojuegos, está ligada al sedentarismo.



Interpretación:

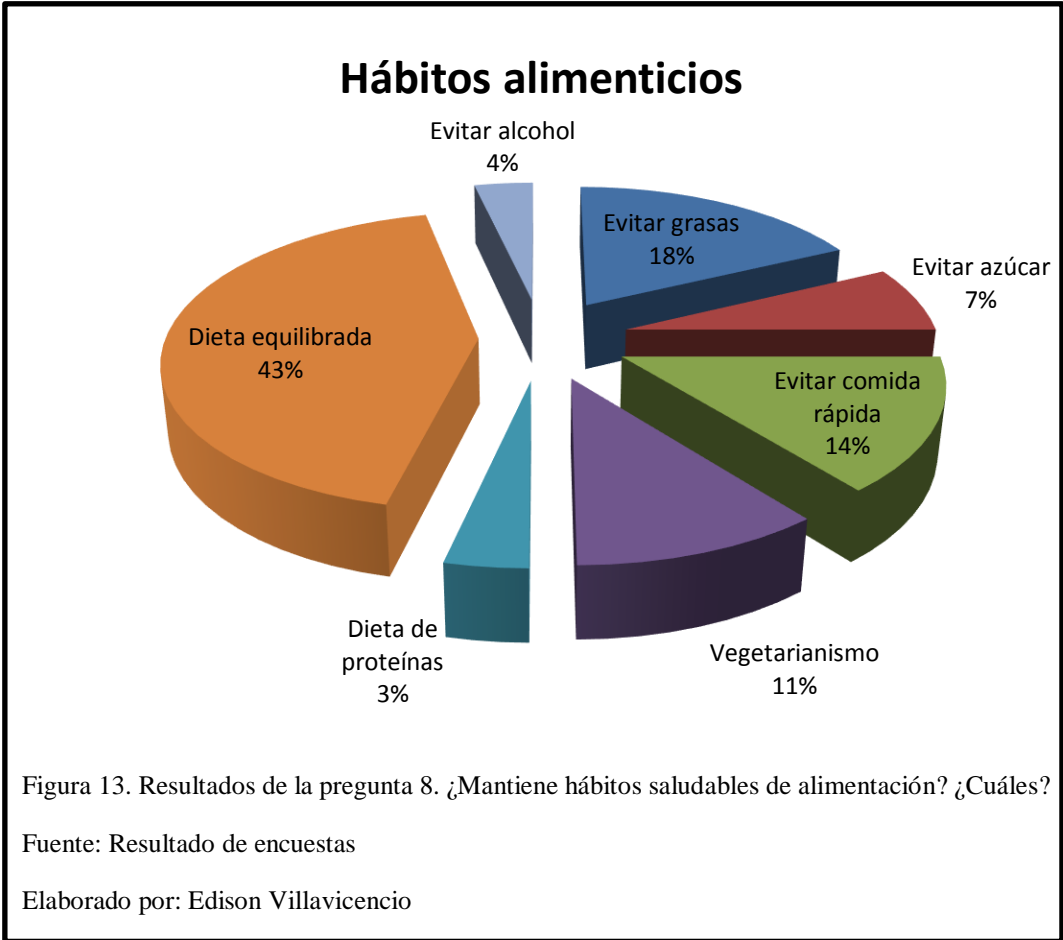
El aspecto más importante a resaltar en este apartado proviene de la afirmación de que la publicidad tradicional en periódicos o revistas es el factor que menos ha influenciado en la decisión de la adhesión al arte marcial; dando lugar a que las referencias de amigos o familiares sean los hechos fundamentales que han

incidido en la toma de decisión de ser practicante marcial; lo que además explica el porqué de la poca comunicación publicitaria existente en los medios como una respuesta cultural que evidencia que los deportes no son atractivos de forma masiva para el público quiteño.



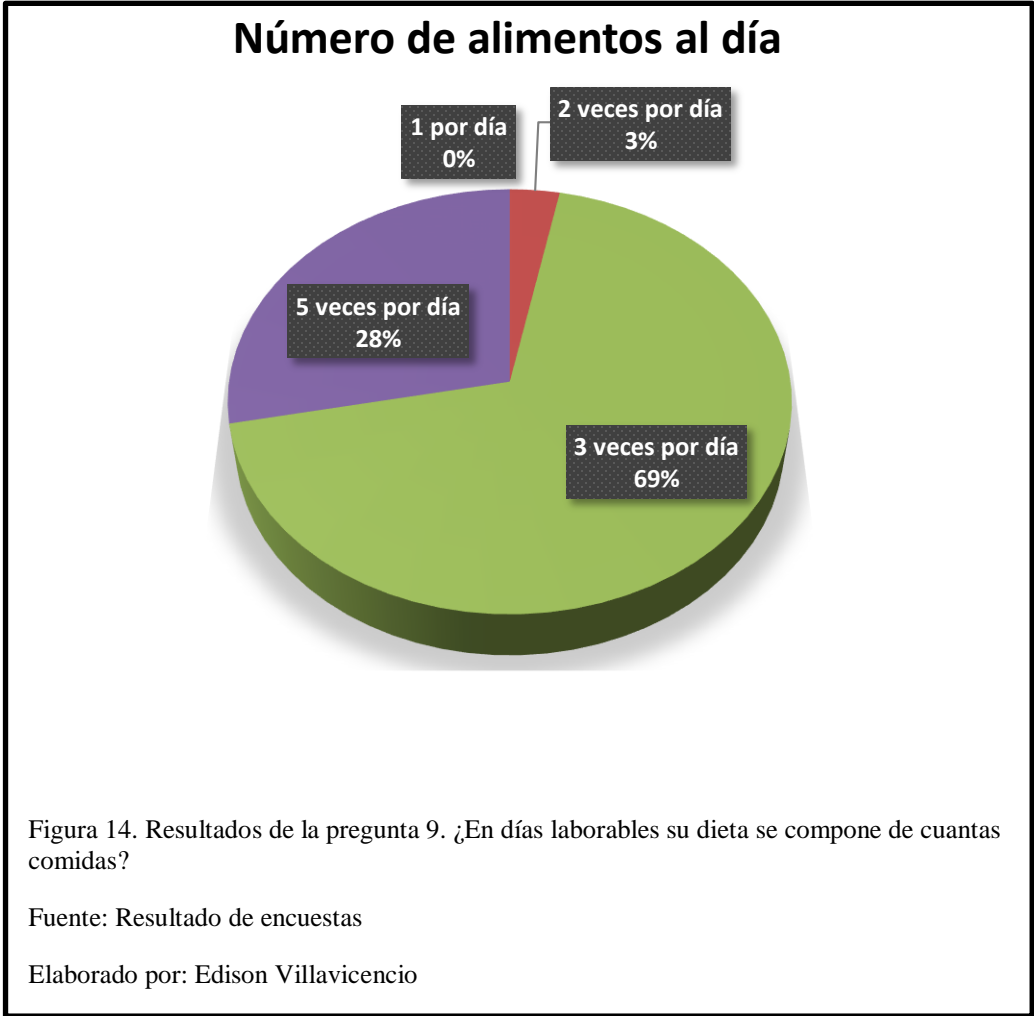
Interpretación:

La mayor parte de encuestados percibe que sus hábitos generales de cuidado de su alimentación están apegados a lo correcto y saludable, lo cual significa que el grupo social en estudio está preocupado por mantener dietas sanas; hecho que trasluce también como una corriente de actualidad asociada una vez más al fitness cuyos propósitos varían desde la búsqueda de la belleza física, el bienestar interno inmediato hasta el alargamiento de las expectativas de años de vida. Es casi inimaginable suponer que un deportista no mantenga una buena calidad de vida desapegado a una correcta dieta nutricional.



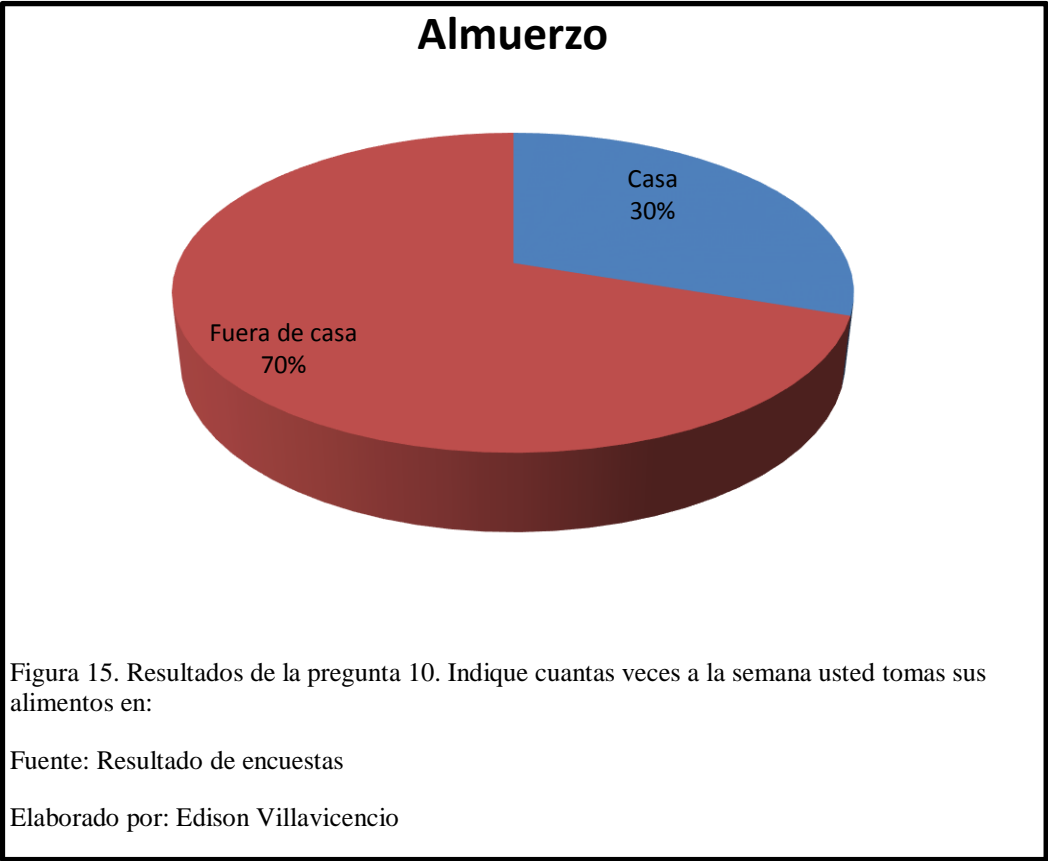
Interpretación:

Los artistas marciales, al ser altamente conscientes con sus hábitos alimenticios, evidencian que sus costumbres se apegan a tener una dieta equilibrada, con un alto rechazo a la comida rápida.



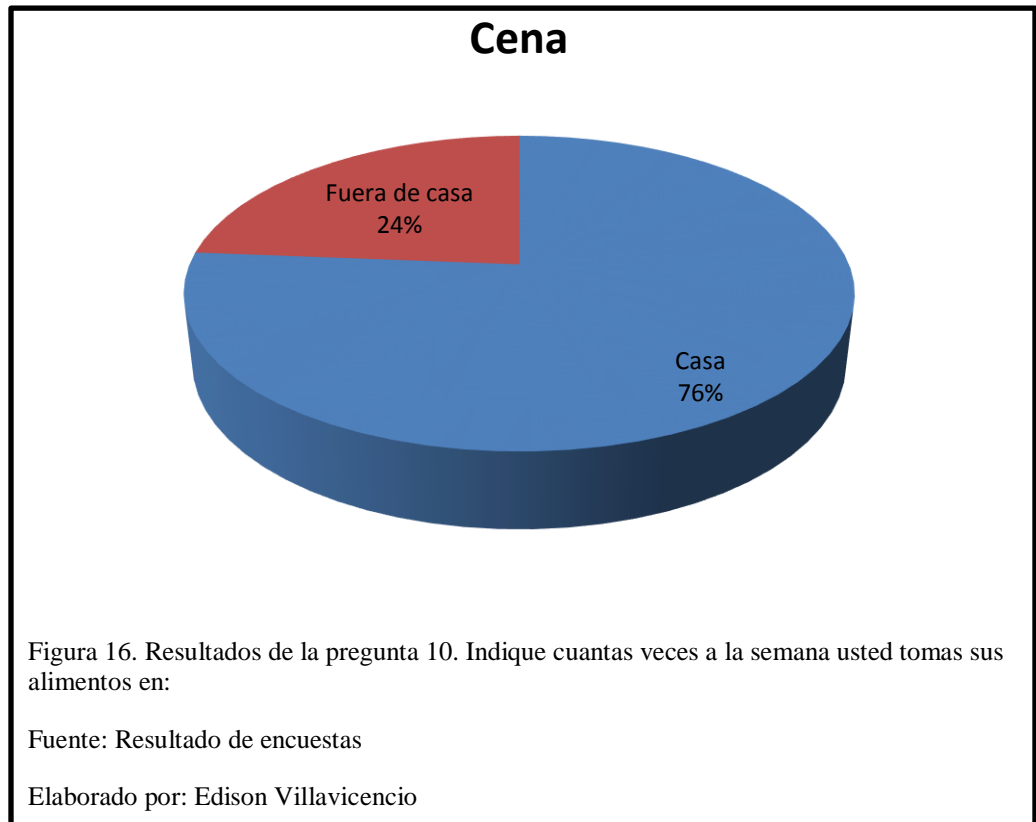
Interpretación:

En lo que se refiere al cuidado de la alimentación, la mayor parte de encuestados indica que cuida mínimamente la recomendación de tomar alimentos por tres veces al día mientras que el segundo porcentaje significativo ha mencionado que lo hace por cinco veces diarias; lo que expresa que el practicante marcial tiene una alta conciencia de la importancia que adquiere la ingesta de alimentos de forma ordenada diariamente.



Interpretación:

Los estilos de vida inciden directamente en la calidad de vida de los practicantes, afirmación que se demuestra en las respuestas que en este caso se arrojan de la encuesta, pues se indica que la mayor parte de practicantes marciales deben almorzar fuera de casa mermando así siempre la buena alimentación. Esto hace que se demande altamente almuerzos que no siempre pueden ser medidos en aporte de calorías e ingredientes que se ocupen para su preparación.



Interpretación:

De forma contraria a los almuerzos, los encuestados indicaron que procuran tomar sus cenas en casa sobre todo para garantizar la buena calidad de los productos que se ingieren y de este modo precautelar la alimentación saludable que se ha demostrado se persigue como deportista.

Percepción ante al ingresta de vitaminas

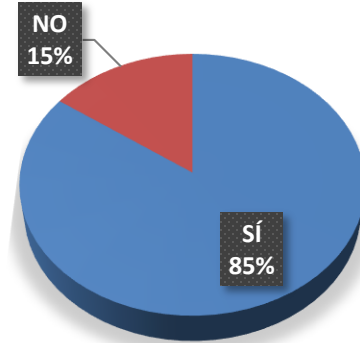


Figura 17. Resultados de la pregunta 11. ¿Cree usted que la ingesta de vitaminas ayuda a mejorar su calidad de vida?

Fuente: Resultado de encuestas

Elaborado por: Edison Villavicencio

Interpretación:

Mayoritariamente existe la idea de que el consumo de vitaminas es un eje para la buena calidad de vida de quien las consume, demostrando que éste segmento de usuarios no queda exento de la fuerte comunicación publicitaria que las farmacéuticas ponen a disposición a través de medios masivos y merchandising dentro de los puntos de distribución y de quienes sugieren y refieren este tipo de suplementos como un coadyuvante al bienestar físico y mental.

Complemento de alimentación

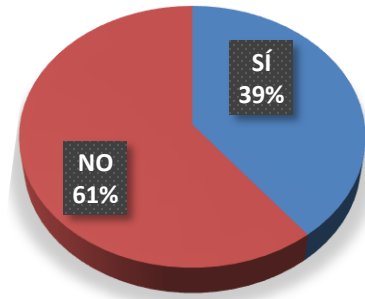


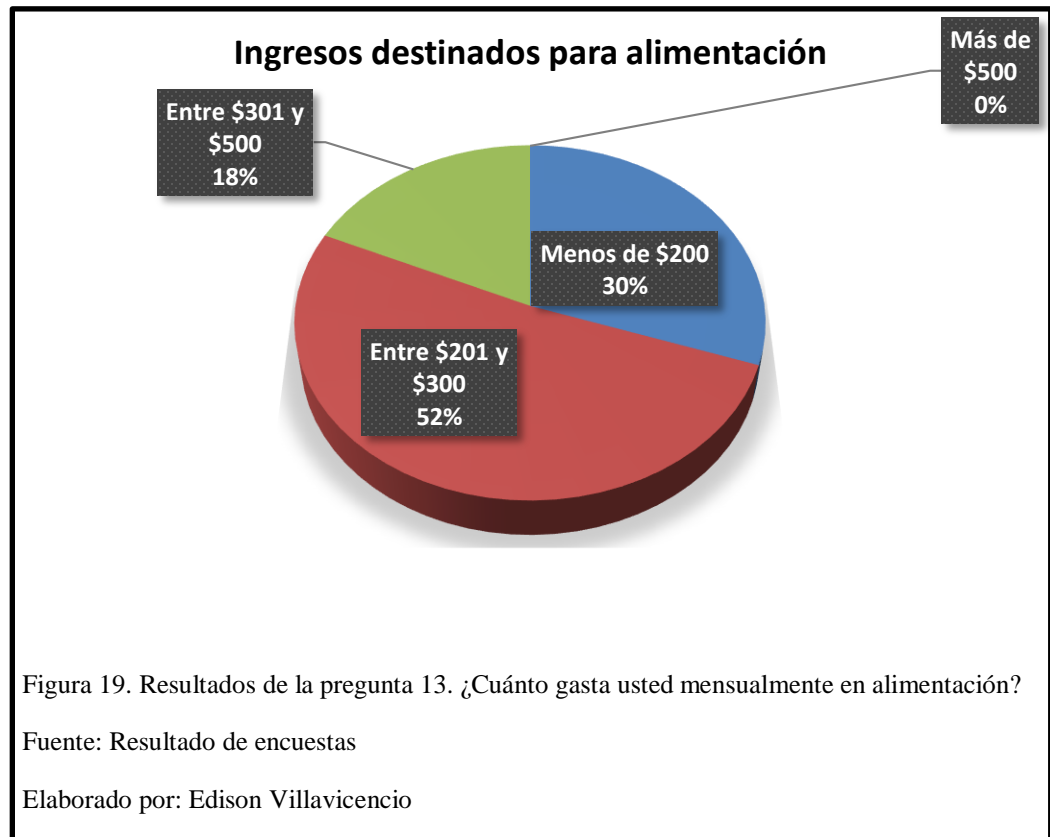
Figura 18. Resultados de la pregunta 12. ¿Complementa usted su alimentación haciendo uso de vitaminas o minerales?

Fuente: Resultado de encuestas

Elaborado por: Edison Villavicencio

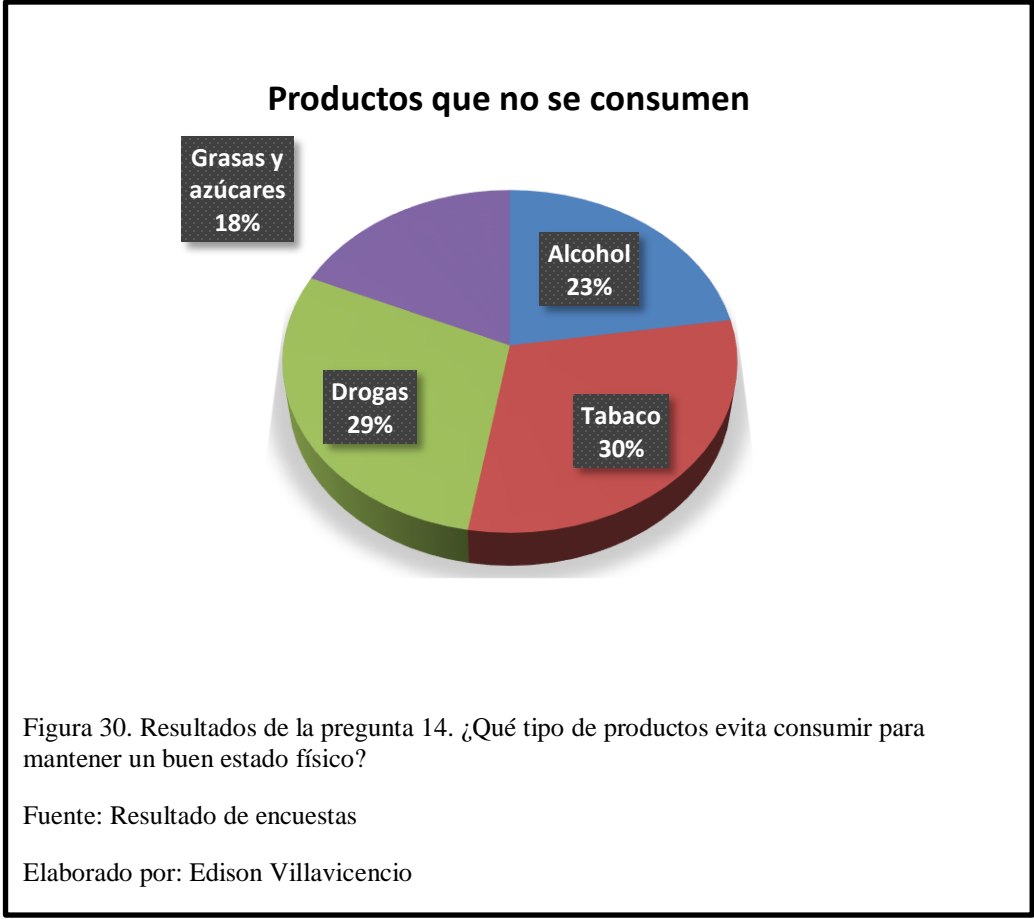
Interpretación:

A pesar de que anteriormente se conoció acerca de la percepción general de que las vitaminas son fuente de bondades alimenticias, la respuesta asociada directamente al consumo de éstas diariamente tiende a ser baja. La razón principal de éste razonamiento podría estar ligado con el hecho de que la dieta equilibrada permitiría el prescindir del uso de componentes químicos en la ingesta de los deportistas encuestados.



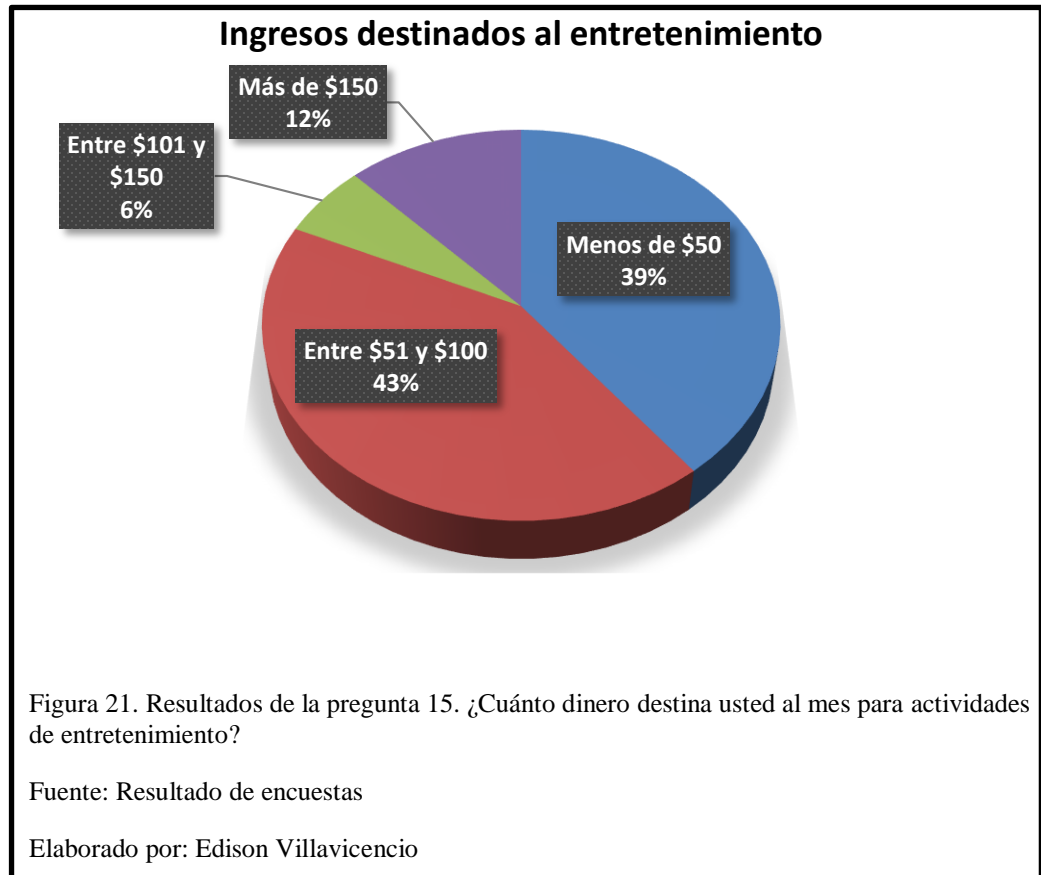
Interpretación:

La mayoría de personas encuestadas destinan una cantidad considerable para su alimentación mensual, esto demuestra que la distribución del gasto del ingreso mensual tiene prioridades variadas donde para la alimentación se destina un porcentaje relativamente alto, pues llega a ser aproximadamente el 50% del valor de la canasta básica, además se toma en cuenta que el ingreso mensual es de \$893 dólares (INEC, 2012).



Interpretación:

Los practicantes de artes marciales, aunque en las primeras etapas de entrenamiento no se limitan con el consumo de cierto tipo de productos, pasado un tiempo se toma conciencia sobre los efectos nocivos que acompañan, siendo uno de los más rechazados el tabaco pues la actividad física requiere siempre de un sistema aeróbico óptimo.



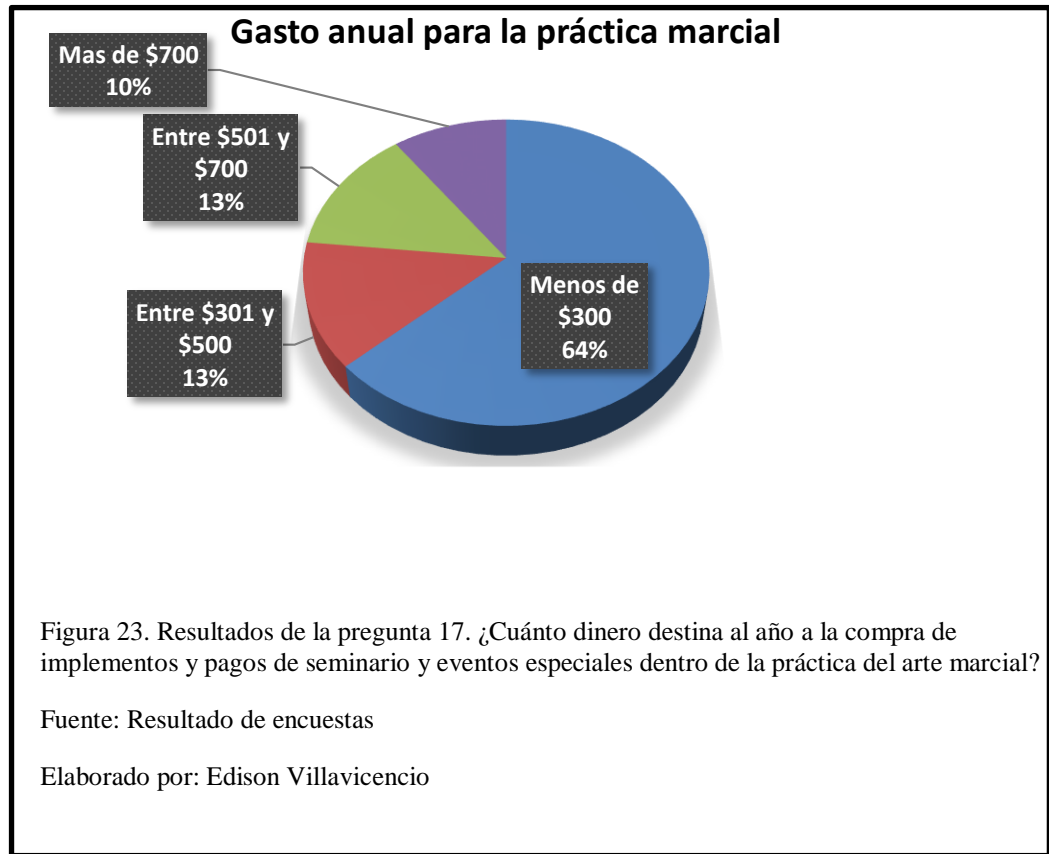
Interpretación:

El entretenimiento y vida social requiere casi el 50% del monto que se destina para la alimentación. El mayor porcentaje de personas reservan una cantidad de ingresos que fluctúa entre los USD \$50 y USD\$ 100 para actividades de entretenimiento, en proporción a la canasta básica mensual, este porcentaje es más bien alto, hecho que corrobora la clasificación social de los practicantes que anteriormente se había analizado.



Interpretación:

La práctica de Artes Marciales dentro de la ciudad de Quito no presenta precios al público altos, tomando en cuenta la relación pensión pagada versus las horas de clase impartidas. El promedio pagado por pensiones de artes marciales se encuentran entre 30 a 50 dólares mensuales, cantidad que para el segmento en donde se encasillan los practicantes de artes marciales es más bien una suma módica.



Interpretación:

Aparentemente el desembolso anual que los deportistas realizan en actividades complementarias a su formación como budokas es bajo y no supera los US\$ 300; la cuarta parte de los encuestados afirma que gasta más de US\$ 300 pero sin llegar a los US\$ 701 y apenas el diez por ciento los practicantes mencionan que gastan anualmente más de US\$ 701. Se concluye entonces que existe un grupo que a pesar de ser pequeño se constituye en un mercado cautivo susceptible de destinar cantidades considerables de dinero en la búsqueda del perfeccionamiento de sus habilidades.

Factores para la elección del Dojo

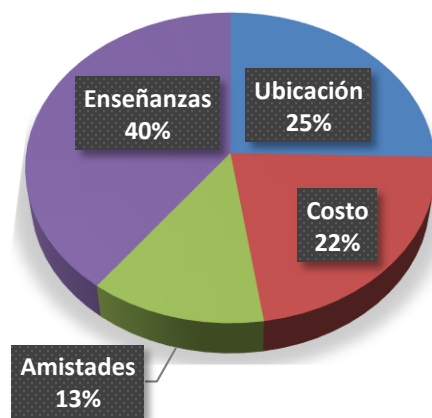


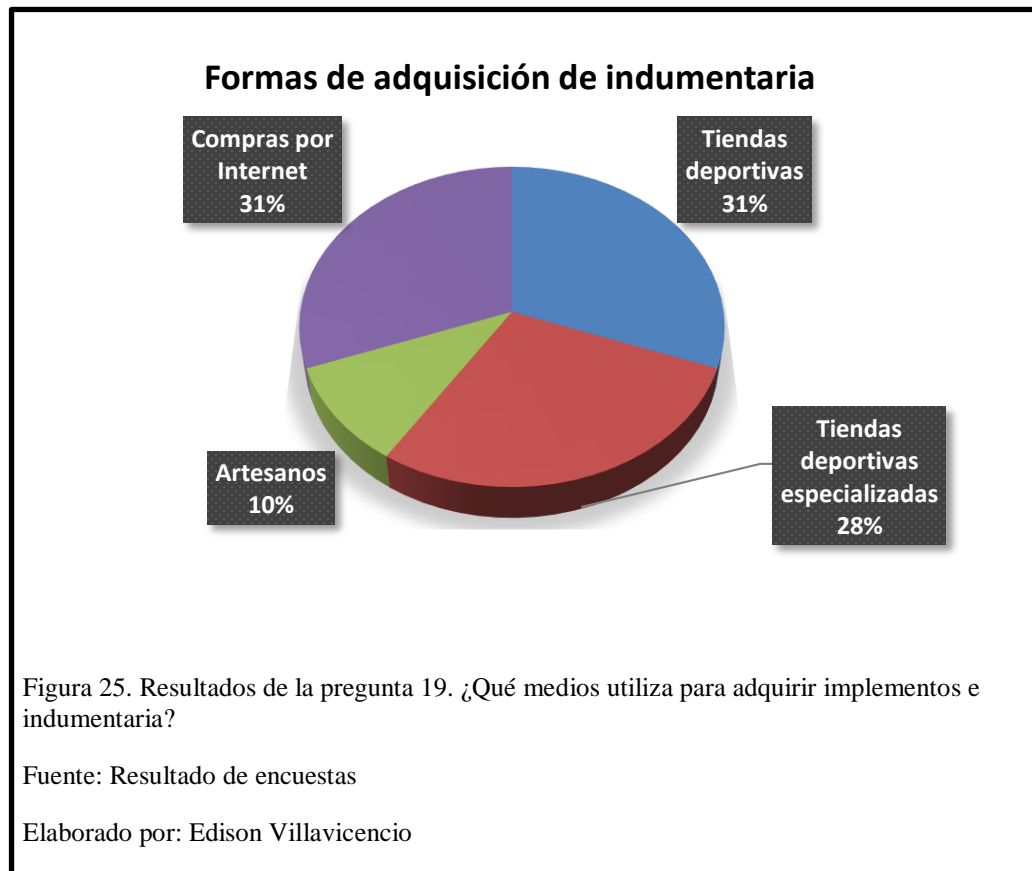
Figura 24. Resultados de la pregunta 18. ¿Cuál es el factor más importante que influye en su decisión para elegir un Dojo?

Fuente: Resultado de encuestas

Elaborado por: Edison Villavicencio

Interpretación:

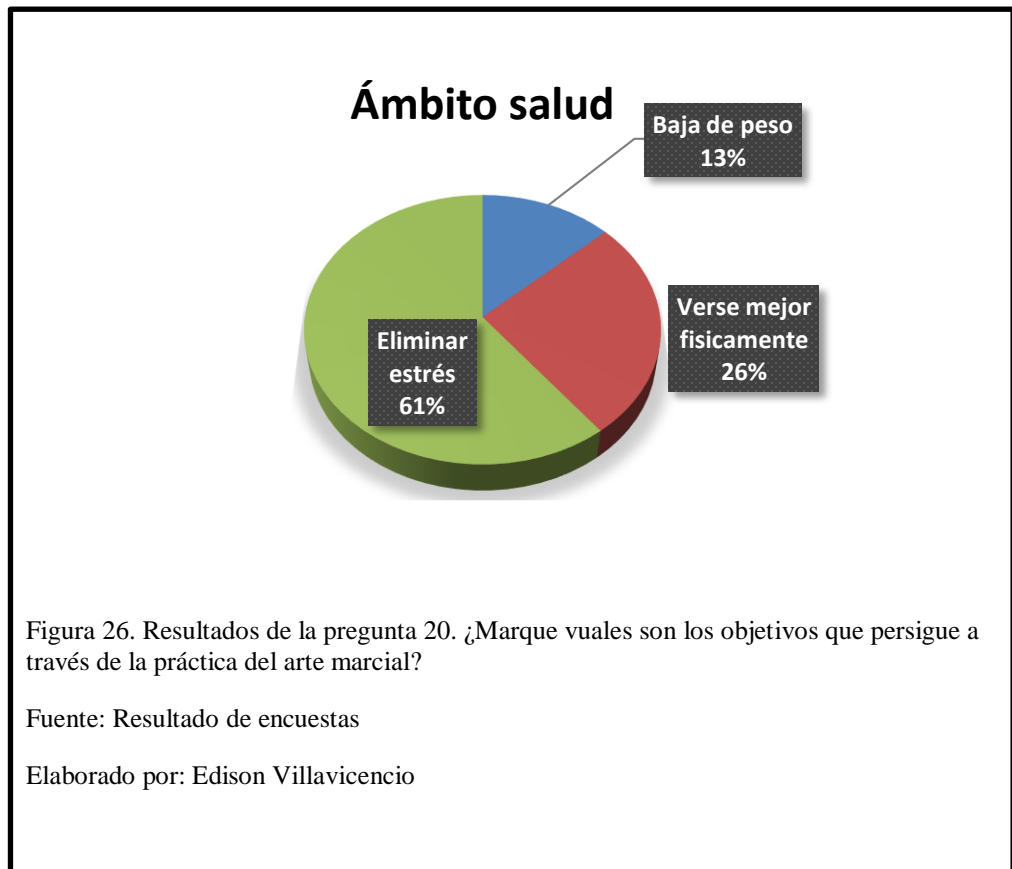
De forma determinante la elección del lugar de entrenamiento tiene como base la especialización de enseñanzas que se imparten en los centros de entrenamiento. Del análisis de ésta pregunta se desprende además, la conclusión de que los practicantes, vistos como consumidores de un servicio, buscan principalmente un lugar que esté ubicado cerca de donde realizan sus actividades cotidianas o de sus hogares con la finalidad de ganar tiempo sobre todo en aspectos de transporte y movilización; así mismo se observa que el segundo criterio de elección está relacionado con el costo, sin embargo, éste no es el aspecto determinante para la cuarta parte de los encuestados. El practicante de artes marciales japonesas entonces es un individuo que realiza elecciones de compra en función de los atributos y valores que encuentra en las ofertas.



Interpretación:

A pesar de que la práctica de artes marciales japonesas supone la especialización por parte de aquellos oferentes de implementos e indumentaria para facilitar el desempeño de quienes los utilizan, el incipiente desarrollo de dicho mercado incide en que existan pocos centros especializados en la venta de este tipo de productos siendo incluso menor el número de artesanos que podrían dedicarse exclusivamente a la elaboración de los mismos, como es el caso de ropa y similares; dejando a un alto índice de demandantes, como es el 31%, destinar su dinero en tiendas deportivas no especializadas. Un porcentaje similar realiza sus búsquedas a través del Internet, teniendo en cuenta que ésta búsqueda implica altos riesgos de pérdidas o errores; mientras que apenas un 28% puede acudir a tiendas deportivas especializadas. Cabe indicar que no todas las variaciones de

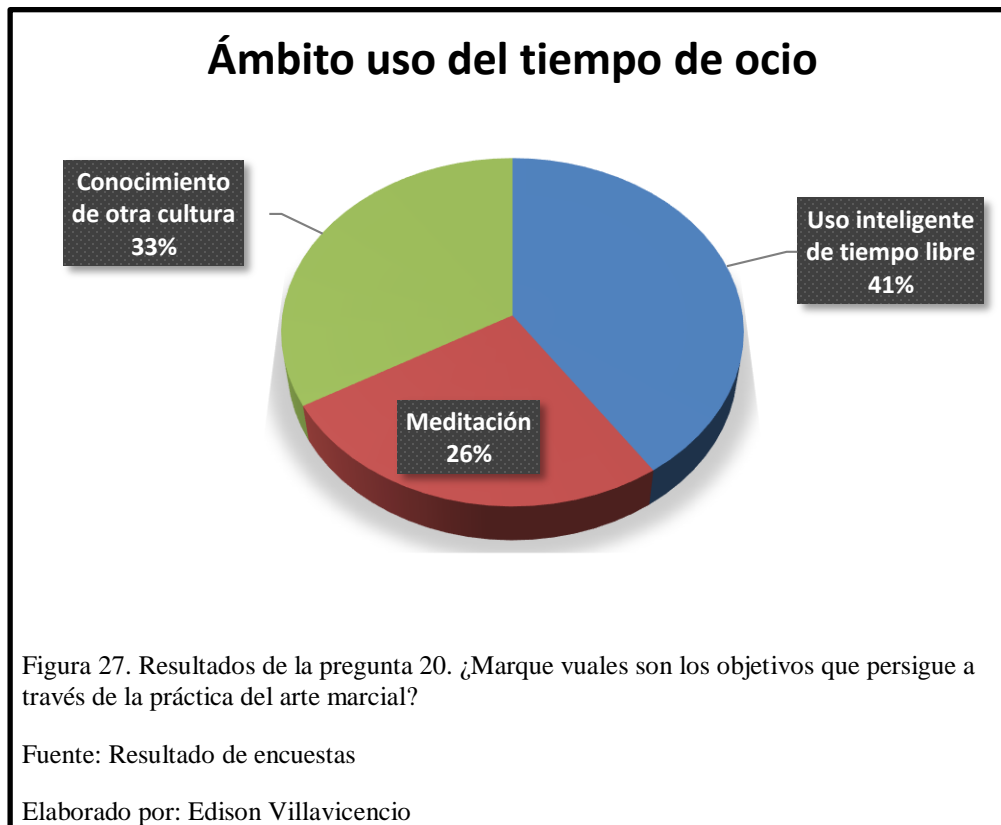
artes marciales japonesas poseen en la ciudad una tienda deportiva que pueda cumplir con las especificaciones de productos; lo cual se convierte en una oportunidad de negocios si se considera que los compradores sí están dispuestos a realizar gastos medianos y altos para tener implementos óptimos para la ejecución de su disciplina.



Interpretación:

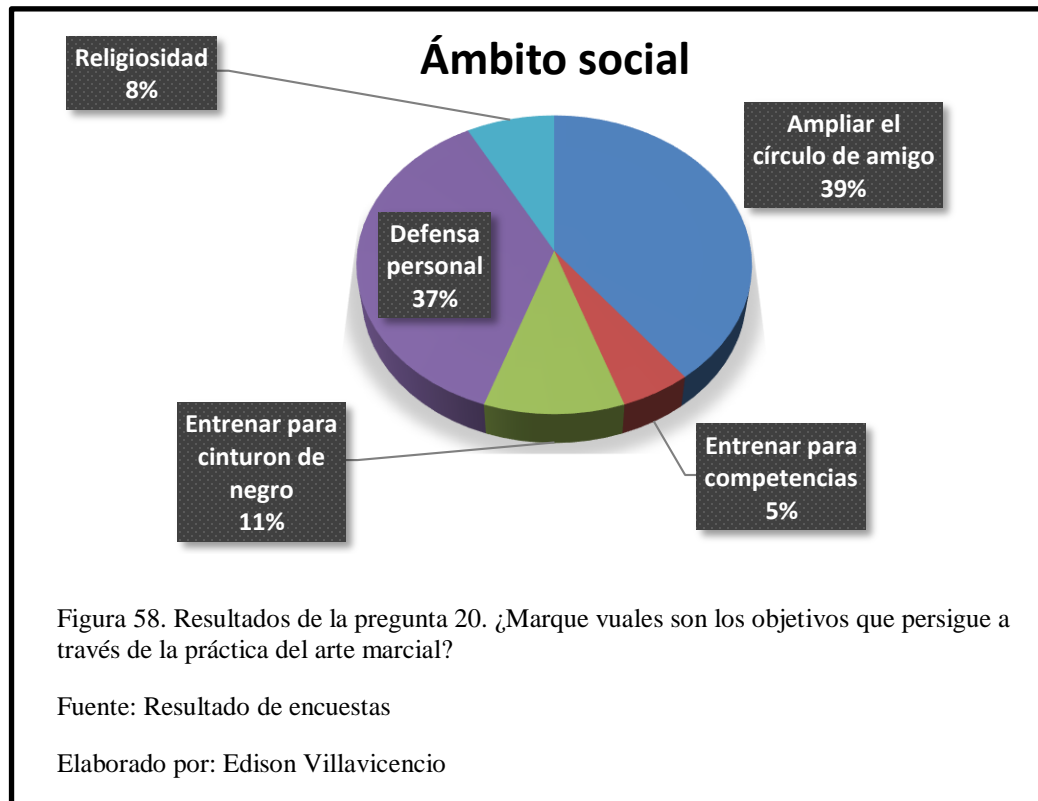
De cierto modo sorprende que el principal beneficio buscado por los practicantes de artes marciales no es el bajar de peso sino el eliminar el estrés. Esta respuesta se convierte en un marco para perfilar el estilo de vida de los *buyus* como personas cortas de tiempo, con actividades laborales que los mantienen bajo presión y que a pesar de tener ingresos económicos de medios a altos deben compensar dicha situación con momentos de relajación. Son buscadores de actividades que disminuyan los riesgos de

contraer enfermedades asociadas con la ansiedad y otras desde ámbitos psicológicos. Se los puede definir claramente como personas buscadoras de escapes emocionales.



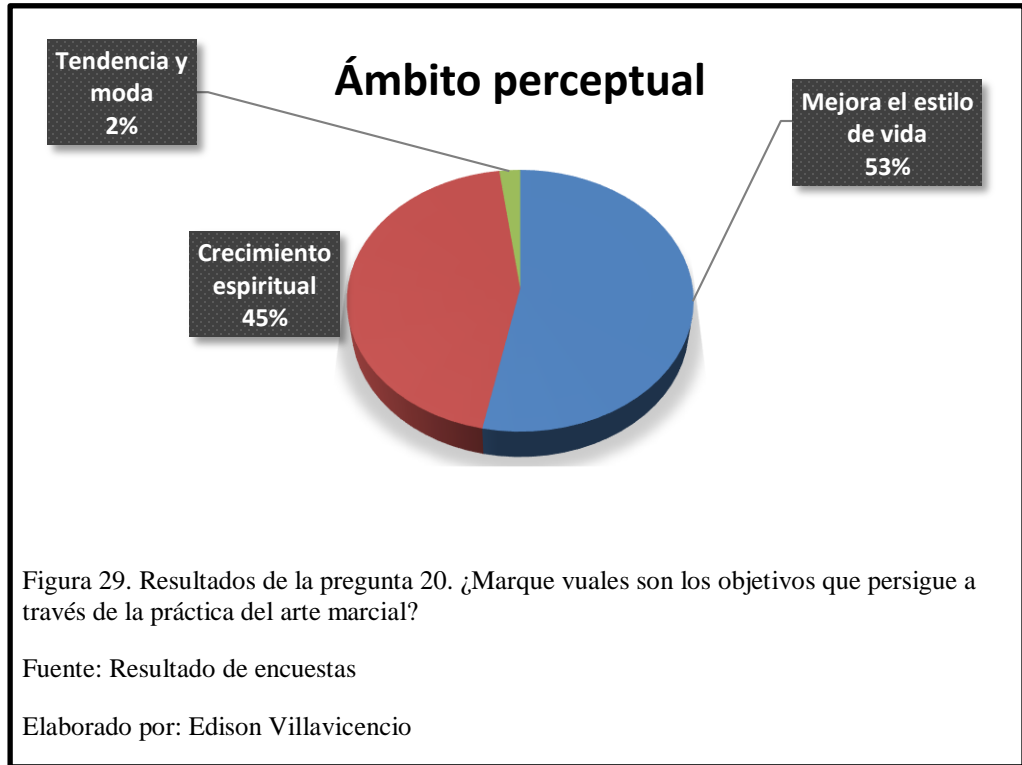
Interpretación:

El profesional de clase media, media alta y alta concibe que los tiempos que posee para realizar actividades ociosas debe manejarlo de forma inteligente, razón por la cual, el realizar una práctica exótica le otorga una serie de oportunidades que son entre otras, el conocer otra cultura y la meditación que le aporta beneficios tanto físicos como intelectuales.



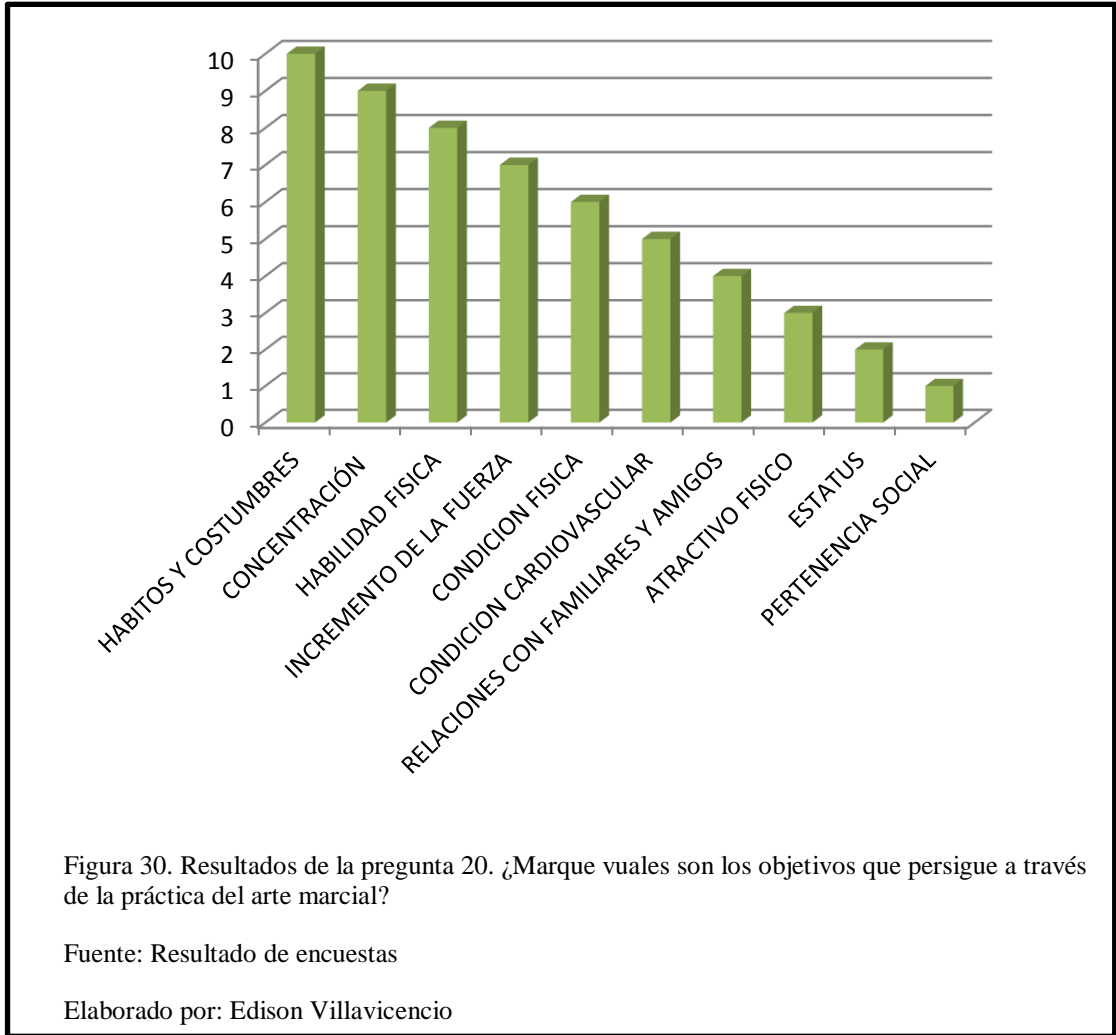
Interpretación:

A más de todos los beneficios en la salud que se pueden obtener de la práctica constante de un arte marcial, el ámbito social también cumple un rol preponderante en la delimitación de objetivos que el individuo puede alcanzar debido principalmente a que durante las prácticas el alumno busca ampliar su círculo social. Adicionalmente, aunque un poco alejado de la realidad, los *buyus* persiguen el objetivo de conocer técnicas eficaces de defensa personal. Se suman, aunque en menor incidencia, los practicantes ya más entrenados cuya finalidad es la de medirse con pares ya sea para ascender en el camino marcado por su tipología de arte o para entrenarse para poder competir. Cabe destacar que a pesar de que solo sea un reducido grupo el que busca la competencia, el deporte siempre aporta nuevas metas por cumplir a quienes lo realizan.



Interpretación:

El ámbito perceptual hace referencia a cómo el arte marcial es receptado psicológicamente por sus estudiantes y lo que ellos han mencionado es que el ser un practicante debe aportar beneficios directos en la búsqueda de un mejor estilo de vida, respuesta que ligada a las anteriores se amplía en los sentidos en que estas disciplinas no son vistas como deportes propiamente dichos sino como desfogues ante un mundo estresante.



Interpretación:

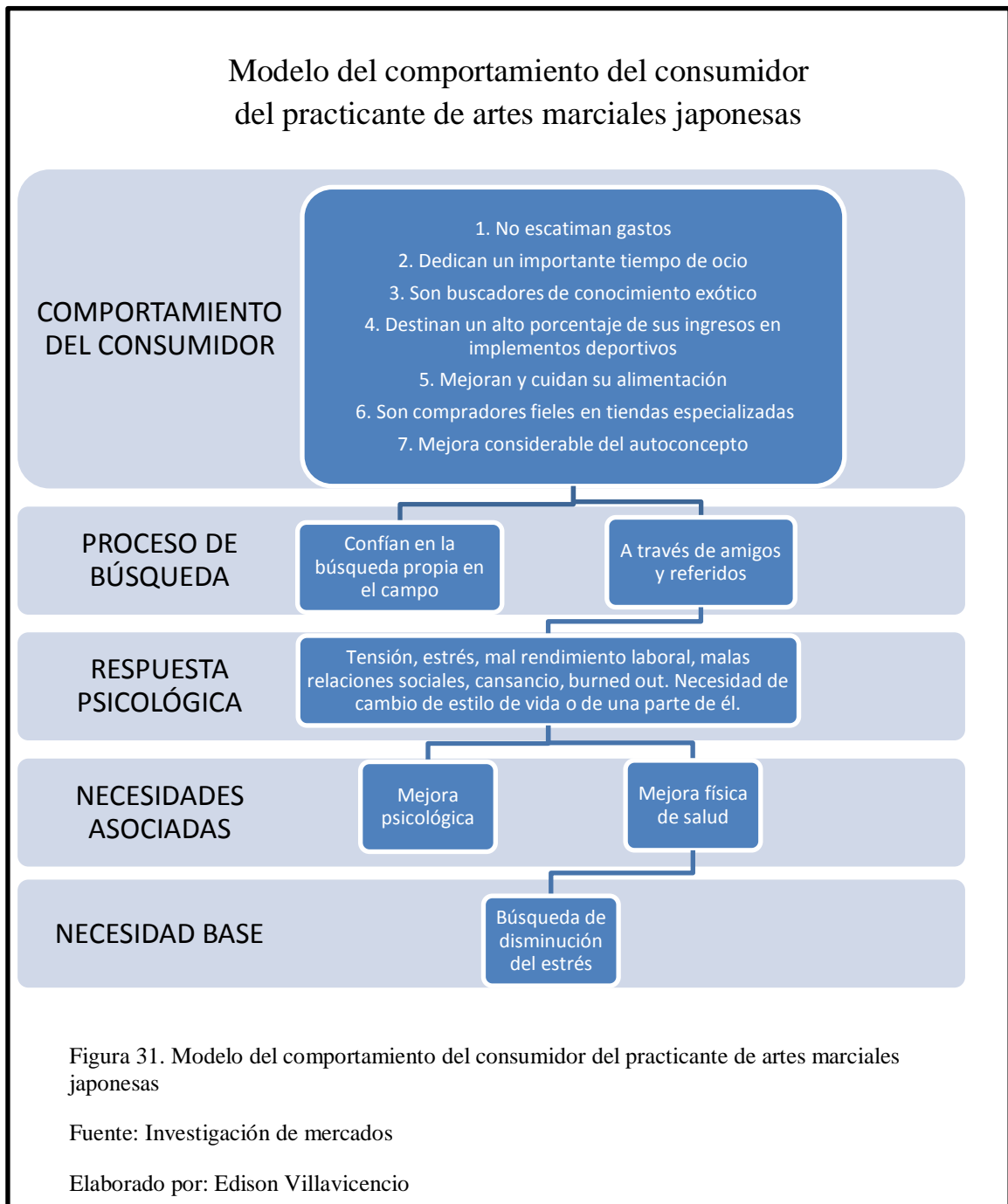
El comportamiento del consumidor no tiene más razón de ser que la de modificar hábitos en función de un cambio de percepciones y autopercepciones, y en este caso, quienes participaron en la encuesta supieron reconocer que después de haber incursionado en el mundo del Budo, han sido sus hábitos y costumbres las que han cambiado de forma positiva, hecho que ha llevado directamente a que los procesos de concentración se incrementen conjuntamente con las habilidades físicas, además han notado que su fuerza ha incrementado y con ella toda su condición física general; hechos que en conjunto ha mejorado su sistema circulatorio. En cambio, no logran ver mejoras

marcadas en los ámbitos sociales, familiares, de forma física o de pertenencia a un grupo.

A partir de los resultados es oportuno plantear un modelo de comportamiento del consumidor que tiene como base la necesidad con mayor índice de búsqueda como es la de disminuir el estrés.

El cuadro que a continuación se presenta es un esquema piramidal, donde desde una necesidad base surgen otras sub necesidades que amplían la brecha entre necesidades y felicidad, hecho que en búsqueda de respuestas genera procesos de obtención de información que determinará de forma estricta un comportamiento del consumidor que anteriormente no había sido evidenciado:

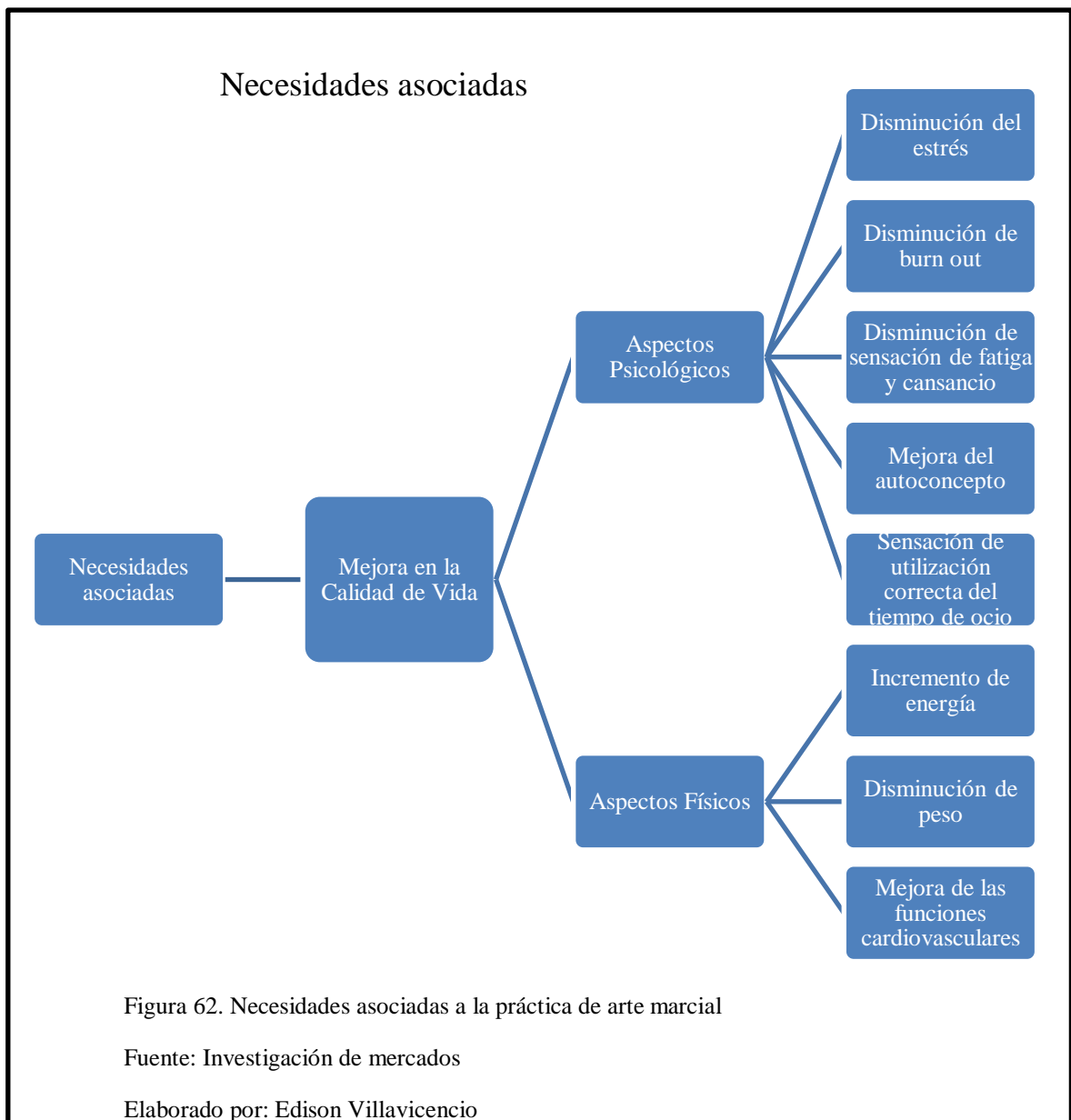
Modelo del comportamiento del consumidor del practicante de artes marciales japonesas



Al momento de realizar un modelo, se ha lo ha hecho tomando en cuenta los fundamentos teóricos anteriormente revisados. A partir de la teoría de la motivación de Maslow se rescata que existe siempre una necesidad biológica o base que es a partir de la cual se genera una serie de comportamientos conscientes e inconscientes. Para el caso de estudio la necesidad base es la “búsqueda de disminución del estrés”, misma que

tiene una raíz propiamente fisiológica. A partir de la identificación de ésta necesidad fisiológica surgen dos necesidades adicionales, las cuales, para efectos de la modelación se han denominado como *Necesidades Asociadas*, mismas que buscan directamente la mejora de la salud en los aspectos tanto físicos como psicológicos.

Las necesidades asociadas son una respuesta que se ha dado a partir del estudio descriptivo, en el cual se argumenta que entre las principales razones que los practicantes de artes marciales japonesas mantienen para hacer de ésta una rutina van más allá de una absorción de la cultura, factor que muy levemente ha sido identificado, pues los beneficios que se obtienen son medidos directamente en la mejora inmediata que se obtiene post entrenamiento. De ésta práctica se deriva por lo tanto que la continuidad en la misma da como resultado la mejora en la calidad de vida de los individuos. Esta afirmación se ilustra en la siguiente figura:



Se nota entonces que el grupo de practicantes del arte marcial en estudio tiende a presentar cambios en su comportamiento cotidiano así como dentro del ámbito de consumo, pues se tornan en buscadores de productos que satisfagan su nuevo estilo de vida, mismo que se define a través de las siguientes variables:

Tabla 7. Cambios de conducta del consumidor que practica artes marciales japonesas

<i>Cambios en la conducta del consumidor</i>	
No escatiman gastos	Al momento de realizar compras especializadas, o de pagar seminarios que mejoren la práctica se advierte que los niveles de gastos son altos. Éste hecho da lugar a que se cambien prioridades de consumo, por ejemplo, dentro del cambio de alimentación, el tornar hacia los alimentos saludables significa un desembolso económico más alto.
Uso adecuado del tiempo de ocio	La reacción perceptual de los practicantes de artes marciales es que sus tiempos de ocio son mucho mejor utilizados debido a que los dedican a la práctica de una actividad que mejora su estado físico y de salud psicológica y corporal.
Son buscadores de conocimiento exótico	Al momento en que los practicantes se involucran con la cultura japonesa éstos empiezan también a indagar más a profundidad sobre dicha cultura en general en aspectos como literatura, expresiones artísticas japonesas, el idioma, la historia del país, entre otras.
Son compradores de implementos deportivos especializados	La práctica de un arte marcial está ligada a la adquisición de artículos e implementos que faciliten el entrenamiento en el dojo; mismos que, como en cada especialidad, tienen sus especificaciones; es decir, los deportistas deben buscar únicamente implementos que han sido diseñados exclusivamente para su especialidad deportiva.
Se convierten en compradores fieles de tiendas especializadas	En la ciudad existen muy pocas tiendas que satisfagan la necesidad de ofrecer artículos altamente especializados para la práctica de artes marciales, siendo la mayoría aquellas que abastecen a quienes entrenan tae kwon do, razón que da lugar a que las pocas tiendas o personas que se han especializado en traer productos para los artistas marciales de escuelas japonesas tengan una clientela fija y fiel. Otra característica que se ha notado posterior a las encuestas es que muchos de los deportistas contactan a proveedores directamente desde el Internet y empiezan a traer sus implementos a través de los servicios

Mejoran los hábitos alimenticios	de Courier. Todo deportista o practicante que haga un hábito la actividad física siente que es necesario modificar sus costumbres alimenticia, cambiando aquellas que pueden ser perniciosas por aquellas que son reconocidas como saludables. Es así que según los encuestados optaron por dejar principalmente el consumo de cigarrillo y de bebidas alcohólicas.
Mejoran el autoconcepto	Un deportista ó practicante asiduo a una especialidad, en el corto plazo mejora el concepto que tiene de sí mismo, esto como resultado de que su estado físico va mejorando tanto interna como externamente.

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Edison Villavicencio

CONCLUSIONES

1. A través del estudio, se puede concluir que los practicantes de artes marciales sí tienen una mejor calidad de vida que el resto de personas, afirmación que puede hacerse para todos los deportistas, tomando en consideración que el término calidad de vida es altamente subjetivo. Las variables que se tomaron en consideración para indagar calidad de vida fueron:

Salud. Se midió a partir de la percepción individual, pues las personas pueden estar absolutamente sanas y sentirse enfermas o puede presentarse el caso contrario en el que se encuentren muy enfermas pero no lo demuestran. Para este caso particular, se ha demostrado que los encuestados sienten mejoras considerables en su estado físico y en sus condiciones de salud en general.

Tiempo de ocio. Después del estudio se pudo conocer que los encuestados sienten que su tiempo de ocio es mejor utilizado al dedicarlo al aprendizaje de una disciplina que aporta un conocimiento.

Alimentación. La calidad de vida se ve mejorada cuando existen motivaciones para la adopción de hábitos alimenticios más saludables. Esto también se refleja en el porcentaje de ingresos que se destinan para este rubro.

Posesiones. Los beneficios que los practicantes sienten a través de la práctica del arte marcial, indistintamente de posesiones que tengan, los hacen sentir mejor consigo mismo y con su entorno. Ésta se convierte entonces en una variable independiente al ingreso económico que ostentan los practicantes.

2. Es necesario separar las artes marciales japonesas en dos tipos, las tradicionales y las que son de competencia; pues, son las tradicionales las que hacen que las personas se acerquen a la cultura japonesa buscando involucrarlos en la misma, así como también tradiciones e idioma; siendo estos factores los que generan identidad y sentido de pertenencia con la disciplina.
3. Dentro del comportamiento del consumidor se observa que el segmento de estudio se convierte en un grupo con alta fidelidad a compras y prácticas afines y

complementarias al deporte, hecho que es un resultado de mejoras psicológicas asociadas a la disciplina que se impone con cualquier práctica física.

4. La respuesta comportamental del mercado está ligada al gasto en productos y servicios especializados, lo que quiere decir que el segmento de practicantes, a pesar de ser pequeño, es proclive a realizar gastos altos con la intención de manejar escenarios adecuados para la práctica óptima. Es por esta razón que el segmento de estudio está asociado con personas que ya tienen independencia económica.
5. Con el incremento de la práctica, el uso del tiempo de ocio mejora en actividades no sedentarias, por el contrario se revierten en actividades que tienen impacto en la mejora física y psicológica de quienes las han elegido; lo que en definitiva ocasiona que los practicantes perciban que han mejorado su calidad de vida.

LISTA DE REFERENCIAS

- Ardila, R. (2003). Calidad de vida: una definición integradora. *Revista Latinoamericana de Psicología* , 161-164.
- Bustelo, E. (2008). ¿Vida o calidad de vida? *Salud Colectiva* , 143-147.
- Bustelos, E. (2008). ¿Vida o Calidad de Vida? *Salud Colectiva* , 143-147.
- Cadena, C. (11 de noviembre de 2013). Entrevista Dojo Mariscal. (E. Villavicencio, Entrevistador)
- Cedillo, D. (16 de noviembre de 2013). Entrevista en Concentración Deportiva de Pichincha. (E. Villavicencio, Entrevistador)
- Censos, I. N. (s.f.). <http://www.inec.gob.ec>. Recuperado el 22 de octubre de 2013, de <http://www.inec.gob.ec>: <http://www.inec.gob.ec/variados/UsdTiempo.pdf>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw Hill.
- INEC. (2012). *Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos*. Recuperado el 03 de abril de 2014, de http://www.inec.gob.ec/Enighur_/Analisis_ENIGHUR%202011-2012_rev.pdf?TB_iframe=true&height=600&width=1000
- INEC. (s.f.). Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Recuperado el 10 de mayo de 2014, de http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90&
- Jhar, E. d. (2009). www.taokingjhar.com. Recuperado el 3 de noviembre de 2013
- Ko, Y. J., & Yang, J. B. (2009). La globalización de las artes marciales: el cambio de reglas para los nuevos mercados. *Revista de Artes Marciales Asiáticas* , 8 - 19.
- Kurtz, D. (2012). *Marketing Contemporáneo*. México D.F.: CENGAGE LEARNING.

Luois, T., & Ito, T. (2008). *Samurai, el código del guerrero*. Madrid: Cengage Learning Paraninfo, S.A.

Municipio Metropolitano de Quito. (s.f.). *Municipio de Quito*. Recuperado el 27 de septiembre de 2014, de <http://www.quito.gob.ec/quito-por-temas/movilidad>

Pavon, D. M. (16 de noviembre de 2013). Entrevista Presidente Aso. Pichincha Karate-Do. (E. Villavicencio, Entrevistador)

Poveda, L. A. (4 de octubre de 2013). Entrevista Ecole de Budo North 2. (E. Villavicencio, Entrevistador)

Poveda, L. A. (4 de octubre de 2013). Entrevista Ecole de Budo North. (E. Villavicencio, Entrevistador)

Rivera, J., Arellano, R., & Morelo, V. (2009). *Conducta del consumidor, estrategias y tácticas aplicadas al marketing*. Madrid: ESIC Editorial.

Schiffman, L., & Kanuk, L. (2005). *Comportamiento del Consumidor*. Mexico: Person Educación.

Solomon, M. (2008). *Comportamiento del consumidor*. Mexico: Pearson Educación.

Solomon, M. (2008). *Comportamiento del Consumidor*. Naucalpan de Juárez: Pearson Educación.

Valencia, J. C. (2009). La espada de la sabiduría: reflexiones en torno a la filosofía y espiritualidad den Ken Jutsu y del Iaido. *Revista de Artes Marciales Asiáticas* , 56 - 63.

Villalba, S. (21 de noviembre de 2013). Entrevista Shiki jo Dojo. (E. Villavicencio, Entrevistador)