REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Universidad Católica de Santa María

Escuela de Postgrado

Maestría en Administración de Negocios

INFLUENCIA DEL PROGRAMA *BELLYDANCE FOR FITNESS* EN LA AUTOESTIMA DE ALUMNAS DE LA ESCUELA DE DANZAS ÁRABES BELLYDANCE AREQUIPA EN EL AÑO 2019

Tesis presentada por la Bachiller:

Torres Palao, María Stephanie

Para optar el Grado Académico de:

Maestro en Administración de Negocios

Asesor:

Dra. Arias Messa, Frigia Lucila

Arequipa- Perú

2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ESCUELA DE POSTGRADO

DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR DE TESIS

Arequipa, 12 de Noviembre del 2022

Dictamen: 000551-C-EPG-2022

Visto el borrador del expediente 000551, presentado por:

2018007622 - TORRES PALAO MARIA STEPHANIE

Titulado:

INFLUENCIA DEL PROGRAMA BELLYDANCE FOR FITNESS EN LA AUTOESTIMA DE ALUMNAS DE LA ESCUELA DE DANZAS ÁRABES BELLYDANCE AREQUIPA EN EL AÑO 2019

Nuestro dictamen es:

APROBADO

2346 - MOLINA RODRIGUEZ FREDY NICOLAS
DICTAMINADOR

5661 - DELGADO NIETO JOHN ALEX
DICTAMINADOR

5966 - APARICIO MALDONADO NAHUD FREDY
DICTAMINADOR

INFLUENCIA DEL PROGRAMA BELLYDANCE FOR FITNESS EN LA AUTOESTIMA DE ALUMNAS DE LA ESCUELA DE DANZAS ÁRABES BELLYDANCE AREQUIPA EN EL AÑO 2019

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%	17%	0%	11%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	es.scribd.com Fuente de Internet	4%
2	www.scribd.com Fuente de Internet	4%
3	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	2%
4	tesis.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	2%
5	www.redalyc.org Fuente de Internet	1%
6	mafiadoc.com Fuente de Internet	1%
7	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.unh.edu.pe Fuente de Internet	1%

9 Submitted to Universidad Católica de Santa María

Trabajo del estudiante

1 %

Excluir citas	Apagado	Excluir coincidencias	< 1%
Excluir bibliografía	Apagado		

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

DEDICATORIA

A Dios Padre, mi creador y a quien debo todo lo que soy.

A mis padres, hermanos y familia, mi mayor fuente de inspiración y fortaleza.

A mi amado esposo, mi complemento perfecto, quien me apoya incondicionalmente y a mi pequeño hijito quien es la alegría de mi mundo.

A todas mis queridas alumnas, por confiar en mi trabajo y amar tanto nuestra danza.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

EPÍGRAFE

Cuando bailo no puedo juzgar, no puedo odiar,
no puedo separarme
de la vida.Solo puedo ser feliz y
sentirme pletórico.

Hans Bos

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INDICE GENERAL

DEDICATORIA

EPÍGRAFE

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE FIGURAS

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN _____ 1

HIPÓTESIS _____ 3

OBJETIVOS _____ 4

I.CAPÍTULO _____ 5

1.MARCO TEÓRICO _____ 5

1.1 Análisis de antecedentes investigativos _____ 5

1.1.1 Autoestima _____ 5

1.1.2 Niveles de autoestima _____ 6

1.1.2.1 Autoestima baja _____ 6

1.1.2.2 Autoestima alta _____ 7

1.1.3 Componentes _____ 8

1.1.3.1 Auto conocimiento _____ 8

1.1.3.2 Auto concepto _____ 9

1.1.3.3 Auto evaluación _____ 11

1.1.3.4 Auto aceptación _____ 11

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.3.5 Auto respeto ____ 11

1.1.4 Inventario de autoestima de Coopersmith ____ 12

1.1.5 Importancia de la Autoestima ____ 15

1.1.5.1 La autoestima favorece la salud física y mental ____ 15

1.1.5.2 La autoestima está asociada con la ansiedad y depresión ____ 16

1.1.5.3 Interpretación positiva ____ 16

1.1.5.4 La autoestima y el rendimiento escolar ____ 16

1.1.5.5 La autoestima y las habilidades sociales ____ 16

1.1.6 Alimentos que favorecen la producción de Serotonina ____ 17

1.1.7 La danza como terapia ____ 19

1.1.7.1 Definición ____ 19

1.1.7.2 La danza y las emociones ____ 20

1.1.7.3 La danza es una actividad física ____ 21

1.1.7.4 La danza y los neurotransmisores ____ 22

1.1.7.5 Beneficios de la danza ____ 23

II. CAPÍTULO ____ 28

2. METODOLOGÍA ____ 28

2.1 Técnicas, instrumentos y materiales de verificación. ____ 28

2.2 Variable independiente: Programa Bellydance for Fitness ____ 28

2.2.1 Dimensión 1: Danza Árabe ____ 28

2.2.2 Dimensión 2: Incluir en la dieta alimentos ricos en triptófano y omega 3 ____ 29

2.3 Variable dependiente: Autoestima de las alumnas ____ 32

2.4 Variables y Dimensiones ____ 33

2.5 Campo de Verificación ____ 33

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.5.1 Ubicación especial 33

2.5.2 Unidades de estudio 34

2.5.3 Características de la muestra 34

2.5.4 Estrategia de recolección de datos 36

III. CAPÍTULO 37

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN 37

3.1 Resultados 37

3.2 Discusión de resultados 46

IV.CAPÍTULO 48

4. MODELO DE NEGOCIO BELLYDANCE AREQUIPA 48

4.1 Formulación del Negocio 48

4.1.1 Enfoque en el producto 48

4.1.2 Misión 48

4.1.3 Visión 48

4.1.4 Objetivos del negocio 49

4.1.5 Organigrama 49

4.1.6 Público objetivo 50

4.2 Producto y mercado 50

4.2.1 Perspectiva del sector 50

4.2.2 Oportunidades del sector 50

4.2.3 Mercado potencial 51

4.3 Competitividad 52

4.3.1 Principales competidores 52

4.3.2 Análisis de la competencia 53

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.3.3 Análisis FODA 56

4.3.4 Política de atención al cliente 57

4.4 Plan Operaciones 58

4.4.1 Infraestructura 58

4.4.2 Equipamiento 60

4.4.3 Seguridad y Salud Laboral 61

4.4.4 Responsabilidad Social Ambiental 61

4.5 Plan de Marketing 62

4.5.1 Objetivos de marketing 62

4.5.2 Estrategias de marketing 62

4.5.2.1 Segmentación de clientes y del mercado: 62

4.5.2.2 Fidelización: 63

4.5.2.3 Identificación de oportunidades: 63

4.5.2.4 Análisis de la competencia: 64

4.5.2.5 Captación de nuevos clientes: 64

4.5.3 Marketing mix 65

4.5.4 Plan de acción 66

4.6 Plan Financiero 66

4.6.1 Análisis de costos 67

4.6.2 Análisis de presupuesto 69

4.6.3 Estimación de ventas 74

4.6.4 Tipo de inversión 79

4.6.5 Flujo de caja 80

4.6.6 VAN - TIR 84

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

CONCLUSIONES_____ 86

RECOMENDACIONES_____ 88

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA _____ 89

ANEXOS _____ 92

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Desarrollo de la autoestima_____ 12

Figura 2. Estructura de rutina diaria (%)_____ 29

Figura 3. Ítems De Valoración I - Inventario De Coopersmith_____39

Figura 4. Ítems de valoración II - Inventario de Coopersmith_____ 40

Figura 5. Ítems de valoración III - Inventario de Coopersmith_____41

Figura 6. Ítems de valoración IV - Inventario de Coopersmith_____42

Figura 7. Valores de autoestima (%) antes y después del programa_____44

Figura 8. Incremento de autoestima – Valores de Coopersmith_____45

Figura 9. Organigrama de la escuela Bellydance Arequipa_____ 49

Figura 10. Mapa de ubicación de la escuela y sus principales competidores_____52

Figura 11. Distribución de la competencia en función a la distancia y transporte_____ 53

Figura 12. Distribución de la competencia por mensualidad_____ 55

Figura 13. Ubicación de la escuela Bellydance Arequipa_____59

Figura 14. Marketing mix_____ 65

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Inventario de autoestima de Coopersmith_____14

Tabla 2. Recomendaciones para incrementar el consumo de alimentos ricos en omega 3 y triptófano_____30

Tabla 3. Plan nutricional Bellydance for Fitness_____31

Tabla 4. Variables y dimensiones_____ 33

Tabla 5. Población total_____34

Tabla 6. Datos de participantes_____ 35

Tabla 7. Valores de autoestima (%) antes y después del programa por alumna_____ 37

Tabla 8. Ítems de valoración de Inventario de Coopersmith_____ 38

Tabla 9. Valores de autoestima (%) antes y después del programa_____ 43

Tabla 10. Distancia en espacio (km) y tiempo (min) de la competencia_____ 53

Tabla 11. Mensualidades de la competencia_____54

Tabla 12. Análisis FODA con pares de ajustes _____ 56

Tabla 13. Cronograma de publicaciones semanales_____ 64

Tabla 14. Plan de acción de estrategia de marketing _____ 66

Tabla 15. Análisis de costos_____67

Tabla 16. Análisis de presupuesto para el año 2019_____68

Tabla 17. Análisis de presupuesto para el año 2020 _____ 69

Tabla 18. Análisis de presupuesto para el año 2021 _____ 70

Tabla 19. Análisis de presupuesto para el año 2022 _____ 71

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Tabla 20. Análisis de presupuesto para el año 2023 _____ 72

Tabla 21. Estimación de ventas 2019_____ 74

Tabla 22. Estimación de ventas 2020_____ 76

Tabla 23. Estimación de ventas 2021_____75

Tabla 24. Estimación de ventas 2022_____76

Tabla 25. Estimación de ventas 2023_____77

Tabla 26. Flujo de caja 2019 _____79

Tabla 27. Flujo de caja 2020 _____80

Tabla 28. Flujo de caja 2021 _____81

Tabla 29. Flujo de caja 2022 _____82

Tabla 30. Flujo de caja 2023 _____ 83

Tabla 31. Ingresos y egresos 2018 – 2023_____ 84

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

RESUMEN

Bellydance Arequipa es la escuela de danzas árabes que tengo el honor de dirigir desde el 2007 en Arequipa. A lo largo de estos años de enseñanza, he tenido la oportunidad de conocer muchas mujeres, cuyas características y personalidades han sido muy distintas: entusiastas, alegres, depresivas, desconfiadas, optimistas, y algunas con autoestima baja.

La baja autoestima no es un problema que detectas a simple vista, o que comuniquen al llenar la ficha de datos, donde se consulta sobre las molestias físicas/ psicológicas que puedan presentar. La baja autoestima se detecta luego, cuando se presentan diferentes situaciones que dejan a la vista el bajo o poco amor propio que poseen. Cuando se ofrece la oportunidad de bailar en un escenario, adquirir un traje, o cuando les pido que bailen una por una. Son momentos en los que se percibe que algo no está marchando como debería. El trabajar con ellas, mostrarles que la belleza es algo interno que luego florece al exterior, que pueden alcanzar lo que se propongan con trabajo y esmero. Cuando ellas ven sus avances y logros, son pequeños escalones que las llena de alegría y satisfacción.

Bellydance Arequipa es un espacio donde pueden sentirse felices. No solo aprendiendo danza árabe, sino también llevando una alimentación sana, llena de nutrientes y vitaminas (triptófano, vitamina B y Omega 3) que favorece y facilita la producción de neurotransmisores que producen estados de alegría. Mediante un estudio con el inventario de autoestima de Coopersmith, se logró determinar las mejoras en la autoestima de las alumnas, luego de culminar los cuatro meses del programa *Bellydance for fitness*. Reduciendo los niveles iniciales de autoestima baja de 37.5% a un 0 %, los niveles de autoestima media de 50 a 25% y aumentando los niveles de autoestima alta de 12.5 a 75%.

Palabras clave: *Danza árabe, autoestima, alimentación, triptófano, omega 3, neurotransmisores, bienestar.*

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ABSTRACT

Bellydance Arequipa is the Arab dance school that I have the honor of direct since 2007 in Arequipa. Throughout these years of teaching, I have had the opportunity to meet many women, whose characteristics and personalities have been very different: enthusiastic, happy, depressed, distrustful, optimistic, and some with low self-esteem.

Low self-esteem is not a problem that you detect with the naked eye, or that is written when filling out the data sheet, where you ask about the physical/psychological discomfort that they may present. Low self-esteem is detected later, when different situations arise, that expose the low or little self-esteem they have. When we have the opportunity to dance on stage, purchase a costume, or when they are asked to dance one by one. These are moments that expose something is not going as it should. Working with them, showing them that beauty is something internal that blooms later abroad, that they can achieve what they set out to do with work and dedication. When they see their progress and achievements, those small steps that will fill them with joy and satisfaction.

Bellydance Arequipa is a space where you can feel happy. Not only learning arabic dance, but also eating a healthy diet, full of nutrients and vitamins (tryptophan, vitamin B and Omega 3) that favors and facilitates the production of neurotransmitters that produce states of joy. Through a study with the Coopersmith self-esteem inventory, it was possible to determine the improvements in the self-esteem of the students, after completing the four months of the Bellydance for fitness program. Reducing the initial levels of low self-esteem from 37.5% to 0%, the levels of medium self-esteem from 50 to 25% and increasing the levels of high self-esteem from 12.5 to 75%

.

Keywords: *Belly dance, self-esteem, alimentation, tryptophan, omega 3, neurotransmitters, well-being.*

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

INTRODUCCIÓN

El principal objetivo de mi investigación se basa en la búsqueda de aumentar la autoestima, auto concepto y el amor propio de las alumnas de la escuela de danzas árabes Bellydance Arequipa, mediante la implementación del Programa *Bellydance for Fitness*, el cual consiste en practicar danza árabe de manera regular e incluir en la dieta diaria alimentos ricos en triptófano y omega 3, los cuales son los responsables de producir serotonina, un neurotransmisor encargado de producir la sensación de alegría y bienestar en nuestros cuerpos.

En los 12 años que llevo enseñando danza he visto varios ejemplos de mujeres que temen bailar y subirse a un escenario debido a la vergüenza y el temor que sienten por ser vistas mostrando su vientre que quizá no esté marcado o quizá posea grasa acumulada; lo cual es completamente normal.

Mediante este estudio quiero comprobar la gran influencia que ejercen el realizar ejercicios de manera regular e incluir alimentados adecuados a la dieta diaria y efecto de ambos factores sobre la autoestima. La combinación de ambas buenas prácticas me ha ayudado a crear el programa *Bellydance for Fitness* el cual ayuda a tener una mente sana para reconocer que nuestro valor va mucho más allá que un cuerpo aprobado por la sociedad.

Este estudio beneficiará potencialmente a todas las mujeres que en algún momento han dudado de su aspecto físico y ello ha representado problemas con su autoestima, su amor propio y su confianza. El contribuir con la construcción de una autoestima sana en mujeres les ayudará a desenvolverse de manera más efectiva, siendo más productivas en el ámbito profesional, y vivir a plenitud en el ámbito personal.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

La baja autoestima en mujeres; en muchos casos, se debe a que no cumple físicamente con el estereotipo que impone la sociedad. Esto trae frustración en la búsqueda de satisfacer la percepción de los demás.

El problema de la autoestima baja es real en las mujeres de Arequipa. Este problema trae problemas más serios como permitir la violencia familiar, suicidios, desórdenes alimenticios, depresión, alcoholismo, entre otros.

Existen actualmente varias investigaciones sobre la relación y consecuencias que traen la autoestima baja en las mujeres y el llevar un estilo de vida saludable; combinando una alimentación balanceada y realizando ejercicios frecuentemente.

La información obtenida en la presente investigación servirá para reforzar la teoría de que el cuerpo al estar bien alimentado nos permite razonar con mayor claridad, ello permite descubrir que lo único importante es la manera como cada uno se ve y se siente con su físico. Que la verdadera belleza se encuentra en el interior de las personas y en el amor que cada uno debe tenerse.

La muestra que se utilizará son alumnas de la Escuela de Danzas Árabes Bellydance Arequipa, cuyo rango de edades se encuentren entre los 16 hasta los 44 años.

La metodología creada para el Programa nos entrega una rutina y frecuencia de ejercicios físicos los cuales combinan: cardio, preparación física para bailarines, elongación y ejercicios localizados, junto a la formulación de una dieta hipocalórica rica en: Triptófano, Omega 3, proteínas de origen animal y vegetal, carbohidratos complejos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

HIPÓTESIS

Hipótesis General

El ser parte del Programa *Bellydance for Fitness*, es probable que impacte positivamente en la autoestima de las alumnas que lo practiquen.

Hipótesis Específica

- Realizar danza árabe incrementa la autoestima ya que ayuda a la coordinación, acelera el metabolismo, mejora la postura, favorece la pérdida de peso.
- El consumo de alimentos ricos en triptófano y omega 3 favorecen producción y síntesis de serotonina, reduciendo los niveles de cortisol, aumentando la autoestima.
- Construir una autoestima sana en las alumnas, beneficiará el crecimiento de la escuela Bellydance Arequipa.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

OBJETIVOS

Objetivo General

Evaluar la influencia del Programa *Bellydance for Fitness* en la autoestima de alumnas de la escuela Bellydance Arequipa.

Objetivos Específicos

- Determinar los beneficios de realizar danza árabe sobre la autoestima
- Explorar como el consumo de triptófano, omega 3 y vitamina B6 favorecen el incremento de la autoestima
- Determinar el beneficio de este estudio como propuesta de valor para la escuela.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

I. CAPÍTULO

1. MARCO TEÓRICO

1.1 Análisis de antecedentes investigativos

1.1.1 Autoestima

De acuerdo con el análisis de varios autores tenemos las siguientes definiciones sobreautoestima:

Según Coopersmith, Stanley (1969) define a la autoestima como la parte evaluativa y valorativa de nosotros mismos, constituida por el conjunto de creencias y actitudes de una persona sobre sí mismo. En 1981, Coopersmith corrobora sus definiciones re afirmando que la autoestima es la evaluación que cada persona se auto realiza y que expresa a través de sus actitudes de aprobación o desaprobación, de esta manera indicando el grado que cada persona se considera capaz, significativa, competente y exitosa. También añade que no está sujeta a cambios transitorios, sino más bien es estable con el tiempo aceptando que en determinados momentos se dan ciertos cambios, expresado en las actitudes que toma sobre sí mismo.

De acuerdo con Hogg Graha, Michael (2010) un adecuado nivel de autoestima es la base de la salud mental y física de todo ser humano. El concepto que tenemos de nuestras capacidades y nuestro potencial no solo se basa en nuestro carácter o forma de ser, sino también en nuestras experiencias a lo largo de la vida. Lo que nos ha pasado, las experiencias que hemos tenido, las relaciones que hemos experimentado con los demás (familia, amigos, maestros), las sensaciones que hemos vivido, todo influye en nuestro carácter y por tanto en la imagen que llegamos a tener de nosotros mismos.

La psicóloga Romero Llort, Marta (2000) refiere, que es la percepción valorativa del ser humano, de la manera de ser, de quien es, del conjunto de rasgos corporales, mentales y espirituales que configuran la personalidad de cada uno. La autoestima se aprende, fluctúa y la podemos mejorar. Es a partir de los 5-6 años cuando

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ese empieza a formar un concepto a partir de como nos ven nuestros padres, maestros, compañeros y las experiencias que vamos viviendo.

De acuerdo con Alcantara, J. (1993), define a la autoestima como una actitud básica hacia uno mismo, es la forma habitual de pensar, amar y comportarse con los demás y con uno mismo. Es la disposición que cada uno experimenta según la cual te enfrentas contigo mismo, el sistema fundamental por el cual se ordenan las experiencias categorizándolas como el "yo personal".

Según Maslow (1943) “Sólo podemos amar cuando nos hemos amado a nosotros mismos”. Si una persona se conoce y está consciente de su carácter y personalidad, así como sus cambios, debilidades, fortalezas y mejoras; crea su propia escala de valores y desarrolla sus propias capacidades,y si se acepta y respeta tal y como es, tendrá una buena autoestima. Por el contrario, si una persona no se conoce, tiene un concepto pobre de sí mismo, no se acepta ni respeta y se juzga negativamente de una manera constante, entonces tendrá como resultado una baja autoestima.

1.1.2 Niveles de autoestima

1.1.2.1 Autoestima baja

Según Coopersmith, Stanley (1981), el sentimiento de insatisfacción y carencia de respeto por sí mismo. Presentan desánimo, depresión y aislamiento, incapacidad de expresión y de defensa propia. Debilidad para hacer frente y vencer las deficiencias. En situaciones grupales el individuo se siente temeroso a provocar el enfado de los demás, mostrándose pasivo y sensible a la crítica. Sentimientos de inferioridad e inseguridad, creando envidia y celos por lo que otros poseen manifestando en actitudes de rechazo a los demás, en defensa, renuncia, depresión o agresividad.

El autor Hogg Graha, Michael (2010), sostiene que una persona con baja autoestima suele ser alguien inseguro, desconfía de sus propias facultades y no quiere tomar decisiones por miedo a equivocarse. Siempre necesita de la aprobación de los demás puesto que posee muchos complejos. Suele tener una

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

imagen distorsionada de sí mismo, desde sus físicos como de su valía personal o carácter. Todo esto le produce un sentimiento de inferioridad y timidez cuando llega el momento de relacionarse con otras personas. Le cuesta hacer amigos nuevos y está pendiente de qué dirán o pensarán sobre él, pues tiene un miedo excesivo al rechazo, a ser juzgado mal a ser abandonado. La dependencia afectiva que posee es resultado de su permanente necesidad de aprobación, ya que su amor propio no es lo suficiente como para valorarse de una manera positiva. Inhibe o se limita a expresar sus sentimientos por miedo a no ser correspondidos. Si algo funciona mal en una relación de pareja o de amistad, la persona con falta de autoestima creerá que la culpa de dicha situación es suya, mal interpretando en muchas ocasiones los hechos y la comunicación entre ambos. Se siente deprimido ante cualquier frustración, se deprime cuando fracasa en sus proyectos y por eso evita realizar planes o los abandona a la primera dificultad que se presente o pequeño fracaso que experimente.

1.1.2.2 Autoestima alta

Según Coopersmith, Stanley (1981), las personas con alta autoestima mantienen imágenes positivas constantes de sus capacidades, habilidades y talentos, ellos desempeñan un rol más activos entre sus grupos sociales, expresan sus puntos de vista con frecuencia, seguridad y afectividad. Tienen un gran sentido de amor propio, cuando cometen errores se inclinan a aprender de ellos para no volver a cometerlos.

De acuerdo con Hogg Graha, Michael (2010), una persona con autoestima alta tiene las siguientes cualidades:

- Posee una visión realista y positiva de sí mismo y de sus capacidades, habilidades y talentos.
- No necesita de la aprobación constante de los demás, no se cree ni mejor ni peor que nadie.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Muestra sus sentimientos y emociones libremente, sin temor a ser juzgado.
- Afronta los nuevos problemas y retos con optimismo, intentando superar el miedo yasumiendo responsabilidades.
- Se comunica con facilidad y le satisfacen las relaciones sociales, valora la amistad y tiene iniciativa para dirigirse hacia los demás.
- Sabe aceptar las frustraciones, aprende de los fracasos, es creativo e innovador, le gusta desarrollar los proyectos y persevera en sus metas, lucha por sus sueños.
- Mayor aceptación de sí mismo y de los demás.
- Menos tensiones y mejor posición para dominar el estrés.
- Una visión más positiva y optimista respecto a la vida.
- Buena aceptación sobre sus responsabilidades y seguridad de tener un mejor control sobre las situaciones.
- Mayor independencia.
- Mejor capacidad de escuchar y entender a los demás.
- Mayor equilibrio emocional.

1.1.3 Componentes

1.1.3.1 Auto conocimiento

Mediante la frase del orador Schüller, Robert (2016) “Cuando aprendemos a conocernos, en verdad vivimos” entendemos el significado del autoconocimiento. El autoconocimiento es conocer las partes que componen nuestro yo, cuáles son sus manifestaciones, carácter, necesidades y habilidades; los papeles y roles que vive el individuo y a través de los cuales es, conocer el por qué y cómo actúa y siente cada emoción. Al conocer todos sus elementos que desde luego no funcionan separadamente, sino que se entrelazan y complementan para

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

apoyarse uno al otro, el individuo logrará tener una personalidad fuerte y unificada. Si una de estas partes funciona de manera deficiente o independiente, las otras se verán afectadas y su personalidad será débil y dividida, con sentimientos de ineficiencia, culpa y desvaloración.

1.1.3.2 Auto concepto

De acuerdo con los autores Kimmel, Douglas y Weiner, Irving (1998) el autoconcepto es la opinión, el concepto o la impresión que cada persona tiene sobre sí misma, opinión que se desarrolla con el pasar de los años. Por tanto, se trata del conjunto de percepciones cognoscitivas y actitudes que el ser humano tiene acerca de sí mismo.

Cada persona puede tener diferente tipo de autoconcepto, que variar o modificarse con el tiempo, y que pueden, ser o no, descripciones precisas de ellos mismos.

El autoconcepto se desarrolla constantemente, dependiendo de las circunstancias y de las relaciones confrontadas por el ser humano.

Los componentes que comprenden el autoconcepto son:

- Cognitivo: La definición que tiene cada uno de sí mismo en las diferentes etapas de su vida. Incluye la opinión que se tiene de la personalidad y conducta, así como las ideas, creencias, etc. sobre sí mismo. "Lo que pienso"

- Afectivo: Es el resultado de la valoración que se realiza sobre la percepción de cada uno. Es un juicio de valoración sobre las cualidades personales, la respuesta afectiva ante la percepción de uno mismo. "Lo que siento"

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Conductual: Es el proceso final de la valoración afectiva, que se refleja en la decisión e intención de actuar. Cada acción será determinada por la opinión que cada uno tenga sobre sí mismo. “Lo que hago"

Cuanto más positiva sea la autoestima:

- Se tendrá una mejor preparación para afrontar las dificultades y adversidades.
- Se incrementan las posibilidades de desarrollar y evidenciar la creatividad.
- Existe mayor posibilidad de entablar buenas relaciones
- Existe un trato respetuoso hacia los demás.
- Se evidencia mayor alegría y positivismo.

En psicología se define el auto concepto como “el compuesto de ideas, sentimientos y actitudes que la gente tiene sobre sí misma”. Es el resultado del análisis que hace cada uno sobre sí mismo en relación con el comportamiento de los demás y sobre las normas sociales que desde pequeños se han establecido, las cuales constituyen un punto de referencia. La autoestima estará formada por la relación entre la percepción o auto concepto y al ideal. Si se adecúa al ideal existirá un incremento en la autoestima, cuanto menos se ajuste el auto concepto al ideal habrá menor autoestima.

Cuantas más áreas estén afectadas, mayor será la falta de autoestima. “Dale a un hombre una auto imagen pobre y acabará siendo un siervo”. El auto concepto es una serie de creencias que se tienen sobre uno mismo, que se expresan en la conducta. Si alguien se cree tonto, actuará como tonto; si se cree inteligente o apto, actuará como tal.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.3.3 Auto evaluación

El psicólogo Rogers, Carl (1967) define la auto evaluación mediante la frase: “El sentirse devaluado o indeseable es, en la mayoría de los casos, la base de los problemas humanos”. La auto evaluación refleja la capacidad que posee cada uno de evaluar las cosas como buenas si lo son para el individuo, le dan satisfacción, son interesantes, enriquecedoras, y le permiten crecer y aprender; o considerarlas como malas si lo son para la persona, carecen de interés, le hacen daño y no le permiten crecer.

1.1.3.4 Auto aceptación

De acuerdo con Rodriguez, Mauro (1988) la auto aceptación es “La actitud del individuo hacia sí mismo y el aprecio por su propio valor, juegan un papel de primer orden en el proceso creador”. La auto aceptación es reconocer y aceptar todos los componentes de cada uno, como un hecho, como la forma de ser y sentir, ya que solo a través de la auto aceptación el individuo puede cambio todo lo malo en positivo.

1.1.3.5 Auto respeto

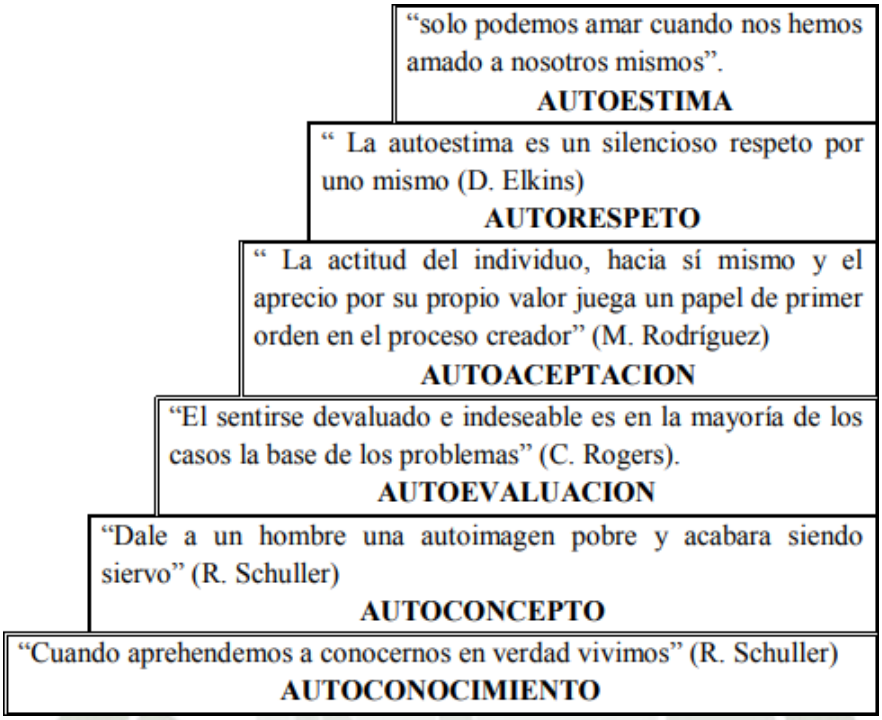
Según el autor Elkins, Dov Peretz (1993) “La autoestima es un silencioso respeto por uno mismo”. El auto respeto es entender, atender y satisfacer las necesidades propias y sus valores. Manejar en forma conveniente los sentimientos y emociones y expresarlos de la mejor manera, de tal manera que haga a uno sentirse orgulloso de sí mismo.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Figura 1

Desarrollo de la autoestima



Nota: Escalera de autoestima, Rosenberg 1965

1.1.4 Inventario de autoestima de Coopersmith

El nombre en inglés es Self Esteem Inventory (SEI). El Inventario de autoestima para adultos es un test de personalidad.

El Inventario está compuesto por 25 ítems de elección forzada (Ver Tabla 1). Cada ítem se debe responder de acuerdo con como la persona se identifique o no se identifique con cada afirmación en términos positivos o negativos, los valores están separados en áreas:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Si mismo o Yo General
- Social -Padres
- Académico

La calificación de la prueba se realiza, sumando el número de ítems, respondidos en forma correcta (que reflejan una adecuada autoestima), asignándoles un puntaje equivalente a cuatro puntos, siendo la máxima calificación de 100 puntos.

Cuando el sujeto contesta "no", en alguno de ellos, se le da 0 en la puntuación de ese ítem. Al final son sumados estos puntajes obteniéndose una puntuación total.

Este resultado se interpreta en función de tres niveles:

- Nivel alto de autoestima: las personas que se clasifican en este nivel alcanzanun puntaje entre 19 y 25 puntos. Puntaje obtenido en la mayoría de los ítems que indagan felicidad, eficiencia, buenas relaciones interpersonales, confianza en sí mismo, autonomía, estabilidad emocional, , demostrando una conducta segura en grupos, sin la necesidad de centrarse en sí mismos, ni en los problemas.
- Nivel medio de autoestima: las personas que se clasifican en este nivel tienen un puntaje entre 13 y 18 puntos. Los mismos presentan características de los niveles alto y bajo, sin que exista predominio de un nivel sobre otro.
- Nivel bajo de autoestima: las personas que se ubican en este grupo obtienen un puntaje inferior a 12 puntos. Obtienen pocos puntos en los Ítems que indican una adecuada autoestima. En este sentido las personas en este nivel se perciben infelices, inseguros, se centran en sí mismos y en sus propios problemas, tienen miedo de expresarse en grupos ya que su estado emocional dependerá de los valores y de las exigencias externas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 1

Inventario de autoestima de Coopersmith

Lea detenidamente las oraciones que a continuación se les presentan y responda sí o no de acuerdo con la relación en que lo expresado se corresponda con lo que usted siente. No hay respuestas buenas o malas, solo se trata de conocer su situación de acuerdo con el asunto planteado.

No	PROPUESTAS	SI	NO
1	Generalmente los problemas me afectan poco		
2	Me cuesta trabajo hablar en publico		
3	Si pudiera cambiaría muchas cosas de mí		
4	Puedo tomar fácilmente una decisión		
5	Soy una persona simpática		
6	En mi casa me enojo fácilmente		
7	Me cuesta trabajo acostumbrarme a algo nuevo		
8	Soy una persona popular entre las personas de mi edad		
9	Mi familia generalmente toma en cuenta mis sentimientos		
10	Me doy por vencida fácilmente		
11	Mi familia espera demasiado de mí		
12	Me cuesta trabajo aceptarme como soy		
13	Mi vida es muy complicada		
14	Mis compañeros casi siempre aceptan mis ideas		
15	Tengo mal opinión de mí misma		
16	Muchas veces me gustaría irme de mi casa		
17	Con frecuencia siento disgusto		
18	Soy menos bonita que la mayoría de la gente		
19	Si tengo algo que decir generalmente lo digo		
20	Mi familia me comprende		
21	Los demás son mejor aceptados que yo		
22	Siento que mi familia me presiona		
23	Con frecuencia me desanimo con lo que hago		
24	Muchas veces me gustaría ser otra persona		
25	Se puede confiar poco en mí		

Nota: Inventario de autoestima de Coopersmith forma C para adultos 1967

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.5 Importancia de la Autoestima

La autoestima desempeña un papel determinante en todas las actividades que una persona puede realizar, así como en la manera que interpreta los acontecimientos que le suceden independientemente del sexo, edad, cultura y tipo de trabajo. Así la autoestima es importante porque:

- Condiciona y aporta en el aprendizaje.
- Favorece la creatividad.
- Ayuda a superar las dificultades, fracasos y problemas personales.
- Fomenta la autonomía.
- Fundamenta la responsabilidad.
- Posibilita buenas relaciones sociales.
- Constituye el centro de la personalidad
- Favorece el planeamiento de proyectos personales.

Por lo tanto, una persona con una autoestima alta: será independiente, asumirá sus responsabilidades con entusiasmo, se sentirá orgulloso de los logros que alcance, demostrará fácilmente sus emociones y sentimientos, tolerará la frustración y se sentirá capaz de tener influencia en otros.

1.1.5.1 La autoestima favorece la salud física y mental

Si se tiene una autoestima alta, sana y adecuada, la persona se valorará por sus talentos y capacidades, se sentirá a gusto consigo misma, tendrá autoconfianza en lo que hace y dice. Este estado psicológico que bien se le podría calificar como deseable, bueno, adecuado, etc., tiene un impacto favorable en el estado físico de la persona, sintiéndose más saludable.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.5.2 La autoestima está asociada con la ansiedad y depresión

Las personas con una autoestima alta pueden superar mejor las situaciones difíciles que pueden resultar en un cuadro de depresión o en una crisis de ansiedad. La seguridad sobre sí mismos les ayuda a resolver los obstáculos de una manera calmada, evitando ingresar a cuadros de depresión y/o ansiedad. Y en el caso de que se lleguen a encontrar en uno, su alta autoestima les ayuda a sobrellevar las crisis de una manera sana, sin que esto los dañe.

1.1.5.3 Interpretación positiva

La manera en que las personas interpretan su realidad influye en su comportamiento. Desde el punto de vista de una autoestima alta lo deseable es hacer una interpretación positiva y justa sobre los problemas, para que el "YO" no se sienta dañado.

1.1.5.4 La autoestima y el rendimiento escolar

Todas las autovaloraciones que el estudiante puede hacer respecto de sus capacidades intelectuales y de su rendimiento escolar, dan forma al llamado "auto concepto académico". Si estas valoraciones son positivas, su rendimiento académico favorecerá su autoestima, y se tendrá confianza en su rol como estudiante.

1.1.5.5 La autoestima y las habilidades sociales

Las habilidades sociales son las destrezas necesarias para poder desenvolverse adecuadamente con las personas que nos rodean (familia, amigos, compañeros, etc.). La autoestima es un componente cognitivo de las habilidades sociales, saber valorar las destrezas que se tienen para relacionarse son buenas para la autoestima. Si la autoestima es baja impactará de forma negativa en las relaciones con los demás.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

1.1.6 Alimentos que favorecen la producción de Serotonina

La serotonina es un neurotransmisor, que se sintetiza a partir del triptófano presente en alimentos. La falta de serotonina resulta en síntomas de depresión, ansiedad, angustia y tristeza. Los alimentos ricos en triptófano son antidepresivos naturales, produciendo un aumento de la serotonina, sin necesitar psicofármacos.

Se ha demostrado que el aumento de serotonina se relaciona con una sensación de bienestar, tranquilidad, mayor autoestima y concentración. Además, la serotonina establece un equilibrio con otros neurotransmisores como la dopamina y la noradrenalina, relacionados con el miedo, la angustia, la ansiedad, la irritabilidad y los trastornos alimenticios. La serotonina es necesaria para la producción de melatonina, neurotransmisor relacionado con la regulación del sueño. La deficiencia de serotonina se ha asociado a los comportamientos impulsivos y fuera de control de las adicciones.

Los alimentos ricos en triptófano, que incrementan los niveles de serotonina, son el pavo, pollo, leche, queso, pescado, huevos, tofu, soja, semillas de ajonjolí, nueces y maní. Para sintetizar serotonina, el cuerpo necesita tener reservas o consumir alimentos ricos en triptófano, ácidos grasos omega 3, magnesio y zinc.

Los alimentos con alto contenido en Omega 3 son: aceites vegetales, aceite de oliva, semillas de linaza, alpiste y chía, pescado, frutos secos, marisco, aguacate, verduras de hoja verde, mantequilla de maní, avena.

Los consumidores prestan mayor atención a las cuestiones que afectan a su salud, y con ello el interés por “alimentos saludables”, alimentos que eleven el ánimo.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Los neurobiólogos han analizado los vínculos entre la alimentación y el cerebro, y han descubierto que la producción de neurotransmisores regula el grado de bienestar. La serotonina y las endorfinas son los neurotransmisores que generan sensaciones de felicidad, bienestar y alivio; actúan como analgésicos naturales.

El cuerpo humano produce serotonina y endorfinas naturalmente, pero fomentado por nutrientes que se absorben a partir de los alimentos, en lugar de ser generados directamente por el cuerpo.

Por ello es necesario que la proteína triptófano, un aminoácido que es esencial para producir serotonina, se consuma de manera regular. Los alimentos que contienen alto contenido de triptófano son el queso, la carne magra, el pescado, las legumbres y las nueces.

Sin embargo, comer gran cantidad de estos alimentos no es suficiente. El cerebro solo puede absorber triptófano cuando se combina con carbohidratos, que se transforman en azúcar en el intestino.

El aumento de azúcar en sangre estimula la producción de insulina, y la insulina permite que las neuronas del cerebro sean receptivas al triptófano, a partir de ello el cerebro genera serotonina, la hormona para sentirse bien.

Cuando nos sentimos frustrados, nuestro cuerpo impulsa las ganas de consumir una pizza o una torta de chocolate, para limpiar el torrente sanguíneo de tal forma que el cerebro seareceptivo a la absorción del triptófano y crear serotonina.

Esto significa que el estado de ánimo inmediato, lo puede determinar una comida. A largo plazo, cuidar la ingesta nutricional es la mejor forma de mantener constante el nivel de azúcar en sangre y mantener el buen humor.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.7 La danza como terapia

1.1.7.1 Definición

La bailarina Maralia, Reca (2005) explica el concepto de danza terapia como el uso psicoterapéutico del movimiento, que tiene como meta integrar al individuo de manera física y emocional, incrementar el nivel de percepción personal y del cuerpo, que permite realizar amplios movimientos e incentiva al individuo a expresarse de manera auténtica a través de la integración del inconsciente.

La danza terapia contribuye al crecimiento del individuo como persona, el esfuerzo para conseguir lo que desean y sobre tener conciencia de ellos como persona y ser humano. De esta manera se puede decir que es una fuente de motivación; que ayuda a expresar sentimientos mediante el uso terapéutico del movimiento corporal.

La danza terapia se utiliza desde hace años con excelentes resultados y aunque inicialmente se utilizó solamente con pacientes mentales, ahora se han comprobado sus beneficios en personas con diferentes tipos de discapacidad motora o sensorial y para liberarse del estrés, tensiones y depresiones. Así la danza terapéutica tiene dos bases:

- El movimiento refleja estados emocionales internos.
- Cambios en la conducta o patrones de movimiento promueven la salud física y emocional.

En base a esto el terapeuta en danza no enseña movimientos, rutinas coreográficas o "pasos", sino es quien motiva al individuo a expresarse a través del movimiento. Abriendo así un mundo de posibilidades para el individuo hacia un crecimiento integral. Mediante el movimiento se descubre a sí mismo.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.7.2 La danza y las emociones

De acuerdo con Maralia, Reca (2005) La danza nace de los sentimientos y emociones que pueden verse plasmados mediante la improvisación. Es un vehículo para revelar estados de ánimos y surge como consecuencia de un impulso. La danza es una expresión de alegría.

La danza terapia se recomienda para personas que deseen explorar su mundo interior y mejorar su calidad de vida. Pero, también para personas con algún tipo de deficiencias, sea física o psicológica:

- Con conflictos emocionales.
- Quienes deseen mejorar sus habilidades de comunicación, de auto exploración o comprensión de sí mismo
- Para quien necesite una nueva forma de expresión
- Para personas con trastornos sobre su imagen corporal
- Personas con bloqueos corporales, dificultad para el movimiento.
- Para personas con estrés y angustia.

La danza terapia desarrolla una imagen corporal real de la persona, mejora la percepción personal e interpreta las emociones vividas por la persona.

Permite establecer una conexión a través del cuerpo y la mente para mantener un equilibrio personal y emocional.

Para Maralia, Reca (2009), la danza ha sido utilizada como una de las formas terapéuticas desde la antigüedad. La naturaleza de la curación mediante terapias creativas es una forma de restaurar la integridad de una persona que lucha, ya sea con una enfermedad mental o corporal. Desde la década de 1950, sin embargo, ha habido una tendencia hacia la investigación descriptiva y experimental.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.7.3 La danza es una actividad física

Mediante la danza se observa la reducción del estado de ansiedad, el ejercicio continuo eleva los niveles de beta endorfina brindando un estado de bienestar que explica la "adicción al ejercicio". Mejora la autoestima, incrementa la confianza y estabilidad emocional y el auto control.

- Se incrementa la serotonina, lo que disminuye estados depresivos.
- Brinda un sueño profundo y disminuye el insomnio.
- Aumenta el flujo de sangre al cerebro, las células cerebrales se encuentran mejor oxigenadas y alimentadas.

El baile combina música y movimiento a través de diferentes ritmos, estimula el flujo de energía. La música atenúa los momentos de stress, soledad y ansiedad. La danza terapia es un dialogo entre la música y el cuerpo que favorece la estabilidad emocional al elevar la producción de endorfinas, que generan una sensación de placer y alegría aumentando los niveles de autoestima y motivación. La actividad física regula el sistema de prevención de enfermedades y su tratamiento.

Los beneficios de una vida activa son múltiples y permiten mejorar:

- Equilibrio, fuerza, flexibilidad.
- Coordinar los movimientos, resistencia, apariencia física.
- Autoestima, depresión, ansiedad.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

1.1.7.4 La danza y los neurotransmisores

La bailarina Reca, Maralia (2009) explica que cada movimiento del cuerpo está controlado por el sistema nervioso, desde el más enérgico hasta el más imperceptible. La percepción de los estímulos internos y externos, la sensación que los provocan y la comunicación entre el organismo y los estímulos externos dependen de él. Este complejo sistema es el responsable de los mecanismos originan los pensamientos y las emociones.

Los neurotransmisores son mensajeros químicos que utilizan las células nerviosas para comunicarse (sinapsis). Cada uno de ellos es responsable de diferentes funciones específicas del cerebro. Para que funcione adecuadamente requiere de un balance de nutrientes, vitaminas, minerales, aminoácidos, ácidos grasos y neurotransmisores (proteínas). Los neurotransmisores son sustancias que intervienen en todos los procesos cerebrales, de los pensamientos, las comunicaciones, las acciones, la toma de decisiones,las motivaciones, las funciones emocionales y cognitivas.

a) Serotonina

- La serotonina se ha relacionado con trastornos psiquiátricos como la ansiedad y la depresión, y con la regulación del estado de ánimo, además de participar en funciones cognitivas (atención) y el sueño.
- Neurotransmisor relacionado con la emoción y el estado de ánimo.
- Influencia sobre el sistema psico nervioso, hormona del humor.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Regula el apetito, equilibra el deseo sexual, regula la temperatura corporal, la actividad motora y las funciones perceptivas y cognitivas.
- Afecta al funcionamiento vascular y la frecuencia cardiaca, regula la secreción de hormonas como la del crecimiento.
- La serotonina interviene en otros neurotransmisores como la dopamina y la noradrenalina que están relacionados con la angustia, la ansiedad, miedo, agresividad, así como los problemas alimentarios.
- Los bajos niveles de serotonina generan problemas para dormir. Y están asociados a problemas de agresión, depresión, ansiedad y migrañas.

.

1.1.7.5 Beneficios de la danza

a) Beneficia la salud del corazón.

- La danza es uno de los ejercicios más beneficiosos para la salud del corazón.Fortalece los pulmones, corazón y la circulación.
- La American Heart Association (AHA por sus siglas en inglés) recomienda el baile como ejercicio aeróbico para reducir los riesgos de las enfermedades del corazón.

b) Ayuda a controlar la presión arterial, el colesterol y el azúcar en la sangre.

- Ayuda a controlar la presión arterial, el nivel de azúcar en la sangre ylos niveles de colesterol.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

c) Mejora la postura.

- La danza ayuda a mejorar la postura.
- Fortalece el sistema muscular y los huesos.
- Da más flexibilidad a la columna vertebral y a todos los músculos.

d) Disminuye el riesgo de la osteoporosis.

- La danza es un ejercicio de fuerza que previene la pérdida de masa ósea.
- La danza requiere de movimientos que fortalecen los huesos como la tibia, el peroné y el fémur.
- A largo plazo, la práctica regular de baile puede prevenir la osteoporosis.

e) Mejora la flexibilidad

- La danza mejora la flexibilidad, agilidad, coordinación y balance manteniendo un cuerpo libre de lesiones.
- Libera del dolor a las personas que sufren de fibromialgia.

f) Aumenta el nivel de energía.

- Mantiene a las personas con un buen nivel de energía debido a que se libera el cuerpo de toxinas mediante el sudor y la transpiración.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Según un estudio publicado en el The Scholarly Publishing and Academic Resources Coalition, tan solo una clase de baile a la semana puede aumentar el nivel de energía.
- El baile aumenta la capacidad de resistencia para realizar cualquier actividad física.
- Ayuda a liberar endorfinas, las hormonas de la felicidad que combaten el estrés.
- Es una actividad social y creativa que da la oportunidad de entablar relaciones.
- Las actividades sociales fortalecen el sistema inmunológico

g) Libera el estrés.

- La danza ofrece un espacio perfecto para liberar el estrés.
- Permite mover el cuerpo de una manera libre, para liberarlo de emociones tóxicas.

h) Alivia los dolores crónicos.

- La danza trabaja a favor tu cuerpo.
- Ayuda a liberar la tensión que se acumula en el cuerpo a causa de emociones tóxicas y traumas mediante el movimiento.

i) Genera respeto y aumenta la estima hacia el cuerpo.

- La danza no exige ningún tipo de cuerpo en específico ni ningún nivel de destreza física.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Se basa en aceptar el cuerpo tal como es.
- Este ambiente de respeto hacia el cuerpo por todo lo que nos permite realizar en la danza, nutre y fortalece la autoestima corporal.

j) Brinda sensación de bienestar.

- Uno de los principales beneficios de la danza es el sentido profundo de bienestar que brinda.
- La danza trabaja con la totalidad del ser humano: cuerpo, mente, emociones, espíritu y alma.
- Las personas que reciben terapia de danza se pueden sentir más conectados y armonizados a su yo y a su entorno.

k) Mejora la coordinación

- La práctica continua de la danza desarrolla la coordinación corporal y el equilibrio.
- La danza ayuda a la población de la tercera edad a mantener su habilidad de caminar correctamente, moverse y evitar caídas.

l) Fortalece la autoestima

- La danza ayuda a reconocer las emociones tóxicas y los traumas que dañan la autoestima.
- Desarrolla la creatividad

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

m) Permite expresar emociones y sentimientos.

- La danza es un método psicoterapéutico que ayuda a que se puedan expresar emociones y sentimientos a través del movimiento.
- Ayuda a poder sentir, expresar y entender las emociones que se esconden el subconsciente.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

II. CAPÍTULO

2. METODOLOGÍA

2.1 Técnicas, instrumentos y materiales de verificación.

El diseño de la presente investigación es experimental, cuasi experimental. Se manipulan los estímulos de la variable independiente para analizar los efectos sobre la variable dependiente. Se provoca algún fenómeno para observar e interpretar su resultado. Se realiza un experimento, mediante una evaluación pre y post programa.

2.2 Variable independiente: Programa Bellydance for Fitness

2.2.1 Dimensión 1: Danza Árabe

La primera dimensión de la variable independiente es incluir en la rutina semanal por lo menos 3 horas de danza árabe, divididas en dos días realizando una hora y media cada día.

Durante el desarrollo de la rutina, las alumnas aumentan su ritmo cardiaco lo cual les permite acelerar sus pulsaciones incrementando su circulación sanguínea, aumentado el metabolismo. Lo que facilita quemar grasa localizada debido a que el cuerpo requiere energía para realizar la rutina, la grasa almacenada en forma localizada es combustible en el cuerpo para generar energía.

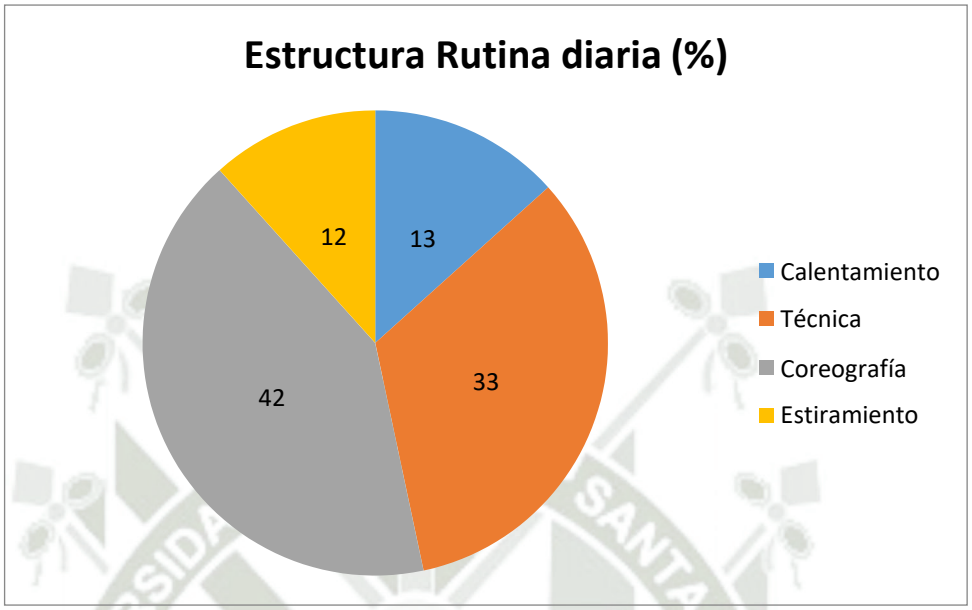
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Figura 2

Estructura de rutina diaria (%)



Nota: Elaboración propia, 2019

2.2.2 Dimensión 2: Incluir en la dieta alimentos ricos en triptófano y omega 3

Entre los alimentos, especialmente ricos en triptófano, que, por lo tanto, aumentan los niveles de serotonina, se encuentran el pavo, pollo, leche, queso, pescado, huevos, tofu, soja, semillas de ajonjolí y de calabaza, nueces, maní y mantequilla de maní. Sin embargo, para sintetizar serotonina, el cuerpo necesita además de triptófano, ácidos grasos omega 3, magnesio y zinc.

Los alimentos ricos en Omega 3 son: Aceites vegetales, Aceite de oliva, Semillas de linaza, alpiste y chía, Pescado azul, Frutos secos, Marisco, Palta, Verduras de hoja verde, Mantequilla de maní, Avena. También son considerados antidepresivos naturales, ya que actúan favorablemente, para el aumento de la serotonina.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 2

Recomendaciones para incrementar el consumo de alimentos ricos en omega 3 y triptófano

Recomendaciones
Para el desayuno consumir avena activada, en jugo o bebida. Puedes acompañar con una ensalada de fruta y yogurt natural.
Durante la mañana como merienda consumir nueces, maní.
Beber mínimo 2 lt de agua al día, puedes agregar chía a tus bebidas. De preferencia mínimo 10 gr activados 2 horas previamente.
Para el almuerzo consumir antes del plato principal una ensalada de hojas verdes, puede contener tofu, semillas de ajonjolí y calabaza. Adicionar aceite de oliva.
Es importante el consumo de proteína de origen animal de músculo color blanco como: pescado, pollo, pavo, langostinos
Como merienda para la tarde consumir snacks salados: palta, palitos de zanahoria o galletas integrales con avena, china, ajonjolí.
Cena: Bebida licuada de avena: ½ taza de avena + 1 manzana + canela molida al gusto + stevia + 1 taza de agua.

Nota: Programa Bellydance For Fitness, Escuela Bellydance Arequipa 2019

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 3

Plan nutricional Bellydance for Fitness

PLAN NUTRICIONAL BELLYDANCE FOR FITNESS						
LUNES	**MARTES**	**MIERCOLES**	**JUEVES**	**VIERNES**	**SABADO**	**DOMINGO**
Ayunas: 1 Vaso de Agua tibia+ 1 limón						
Desayuno	**Desayuno**	**Desayuno**	**Desayuno**	**Desayuno**	**Desayuno**	**Desayuno**
JUGO: 1/2 taza de piña, 1/4 pepino, 1 puñado de perejil, 2 tallos de apio, stevia al gusto + 1 taza de agua	JUGO: 1 puñado de perejil + 1/4 pepino + 1/2 manzana +2 tallos de apio + 2 hojas de lechuga + 1 taza de agua + stevia al gusto	JUGO: 1 zanahoria + 1 puñado de espinaca+ 2 tallos de apio + 1/2 betarraga+ stevia al gusto	JUGO: 1/2 taza de piña, 1/4 pepino, 1 puñado de perejil, 2 tallos de apio, stevia al gusto + 1 taza de agua	JUGO: 1 puñado de perejil + 1/4 pepino + 1/2 manzana +2 tallos de apio + 2 hojas de lechuga + 1 taza de agua + stevia al gusto	JUGO: 1 zanahoria + 1 puñado de espinaca+ 2 tallos de apio + 1/2 betarraga+ stevia al gusto	JUGO: 1/2 taza de piña, 1/4 pepino, 1 puñado de perejil, 2 tallos de apio, stevia al gusto + 1 taza de agua
1 tostada integral + 1/2 palta + aceitunas, + 1 huevo duro	Omelete de 2 huevos + champiñones	1 Tostada integral + tomate+ aceite de oliva+ 1 rebanada de queso fresco	Hervir 1/2 taza de avena, agregar nueces + canela en polvo+ fresas o manzana o pasas	Ensalada de frutas (manzana, mandarina, papaya) + yogurtbajo en grasa	1 tostada integral + 1/2 palta + aceitunas, + 1 huevo duro	Omelete de 2 huevos + champiñones
Infusión	Infusión	Infusión	Infusión	Infusión	Infusión	Infusión
Snack	**Snack**	**Snack**	**Snack**	**Snack**	**Snack**	**Snack**
1 Mandarina	Yogurt natural	1 manzana	Puño de nueces	Yogurt natural	Galletas integrales	Puño de nueces
Galletas integrales	1 manzana	Galletas integrales	1 Mandarina	1 manzana	1 manzana	1 mandarina
Almuerzo	**Almuerzo**	**Almuerzo**	**Almuerzo**	**Almuerzo**	**Almuerzo**	**Almuerzo**
Pollo a la plancha	Pescado a la Plancha	Pechuga de pavo	Pollo al horno	Atún	Pavo al horno	Ceviche
Puré de papa	Camote hervido	Quinua graneada	Puré de coliflor	Crema de zapallo	Frijoles al vapor	Camote
Ensalada de zanahoria y Vainitas al vapor	Ensalada de espinaca, palta, tomate, aguaymanto y perejil	Ensalada delicia de zanahoria: 7 zanahorias ralladas, aceite de oliva, limón, jugo de naranja, sal y Pimienta	Ensalada griega: Pepino en cubos, cebolla china y yogurt natural.	Ensalada de atún, alverjitas, tomate, cebolla en cubitos, lechuga, aceite de oliva y limón	Ensalada de betarraga, zanahoria y alverjitas	-
Merienda	**Merienda**	**Merienda**	**Merienda**	**Merienda**	**Merienda**	**Merienda**
Papaya picada	1 tostada integral+ 1/2 palta	1 Mandarina	Galletas integrales	1 Manzana	Yogurt natural + granola	1 plátano
Cena	**Cena**	**Cena**	**Cena**	**Cena**	**Cena**	**Cena**
MOUSSEE: Licuar 1 taza de mango, 1 taza de acelga+ jugo de 1 naranja + 2 cucharadas de chía	Licuar 1/2 taza de Avena + 1 manzana + canela en polvo+ stevia al gusto	MOUSSEE: Licuar 1 taza de mango+ 1/2 taza de fresa+ 1 taza de espinaca + canela en polvo	Licuar 1/2 taza de Avena + 1 manzana + canela en polvo+ stevia al gusto	MOUSSEE: Licuar 1 plátano + 1 taza de espinaca + 1 cucharada de chía + canela en polvo	Licuar 1/2 taza de Avena + 1 manzana + canela en polvo+ stevia al gusto	MOUSSEE: Licuar 1 taza de mango, 1 taza de acelga+ jugo de 1 naranja + 2 cucharadas de chía

Nota: Programa Bellydance For Fitness, Escuela Bellydance Arequipa 2019

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.3 **Variable dependiente: Autoestima de las alumnas**

La técnica utilizada para esta investigación consiste en la aplicación de un cuestionario, antes y después del ingreso al programa (4 meses).

- Instrumento:

Inventario de autoestima de Coopersmith

- **Ficha técnica:**

Nombre Original: Inventario de Autoestima, versión adultos.
Autor: Stanley Coopersmith.
Forma: Adultos.
Ámbito de aplicación: A partir de los 16 años.
Traducción: M. I. Panizo (1988), Lima.
Forma de aplicación: Individual y colectiva.

El inventario de autoestima original forma adultos es un test de Personalidad de Coopersmith Verbal, Impresa, homogénea y de potencia.
La prueba está constituida por 25 afirmaciones, con respuestas dicotómicas, ítems verdadero-falsos que exponen información acerca de las características de la autoestima a través de la evaluación de cuatro subescalas.

Área Si Mismo (SM) con 12 ítems.
Área Social (SOC) con 4 ítems.
Área Hogar (H) con 6 ítems.
Área Laboral (L) con 3 ítems.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.4 Variables y Dimensiones

Con pre y post test de autoestima, sobre una muestra poblacional ya definida.

Tabla 4

Variables y dimensiones

VARIABLE: Independiente (X)	**Dimensión**	**Indicadores**
Programa Bellydance For Fitness	Danza Árabe	3 horas semanales por 4 meses
	Dieta rica en omega 3	Plan Nutricional – Bellydance for Fitness
	Dieta rica en triptófano	Plan Nutricional – Bellydance for Fitness
VARIABLE: Dependiente (Y)	**Dimensión**	**Indicadores**
Autoestima	Aumento de autoestima	Inventario de Coopersmith pre y post programa

Nota: Elaboración propia, 2019

2.5 Campo de Verificación

2.5.1 Ubicación especial

La investigación tendrá lugar en el espacio de la escuela Bellydance Arequipa, ubicada en Calle Los Arces 117 Cayma.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

2.5.2 Unidades de estudio

La población de la cual se realizará la toma de datos está constituida por las alumnas de la escuela Bellydance Arequipa. El tamaño de muestra está conformado por 24 alumnas. Las edades entre los 16 y 30 años son de 16 personas, y de los 31 a los 44 años, es de 8 personas.

2.5.3 Características de la muestra

Tabla 5

Población total

Edades	Frecuencia	Porcentajes
16	1	4.2
19	2	8.3
21	2	8.3
23	1	4.2
25	1	4.2
27	2	8.3
28	1	4.2
29	4	16.7
30	2	8.3
32	1	4.2
33	2	8.3
36	1	4.2
40	1	4.2
41	2	8.3
44	1	4.2
Total	24	100

Nota: Base de datos escuela Bellydance Arequipa, 2019

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 6

Datos de participantes

N°	Nombre y Apellidos	Edad
1	Michelle Sotelo	29
2	Alexandra Manrique	23
3	Sofía Salas	19
4	Mirta Reales	41
5	Martha Ccama	41
6	Milagros Lovatón	32
7	Dayana Márquez	21
8	Blanca Aguilar	36
9	Mónica Flores	40
10	Faride García	16
11	Janeth Murillo	44
12	Melissa Zevallos	29
13	Belu La Torre	21
14	Ana de Los Ángeles Prado	19
15	Carolina Escalante	29
16	Dianna Marroquín	33
17	Alisson Fernández	27
18	Katerin Ppocco	29
19	Fabiola Talavera	28
20	Berenice Mollo	30
21	Carolina Choque	30
22	Pamela Velásquez	33
23	Ángela Morales	27
24	Tifany Segovia	25

Nota: Base de datos escuela Bellydance Arequipa, 2019

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

2.5.4 Estrategia de recolección de datos

A todas las ingresantes al programa se les hace entrega del inventario de autoestima de Coopersmith para su adecuado llenado, los valores obtenidos son almacenados en una base de datos para posterior comparación con el inventario final que es llenado por las alumnas al finalizar el programa luego de 4 meses.

De igual forma, al iniciar el programa, se les entrega de las recomendaciones de alimentación para aumentar el consumo de triptófano y omega 3 en sus dietas.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

III. CAPÍTULO

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1 Resultados

En el presente apartado se presentan los resultados de la investigación. Se ha dividido los resultados en descriptivos y posteriormente los resultados donde se realizan las pruebas de hipótesis correlacionales.

Tabla 7

Valores de autoestima (%) antes y después del programa por alumna

N°	Nombre y Apellidos	Edad	ANTES		DESPUES	
			Puntaje en inventario	Valoración de autoestima	Puntaje en inventario	Valoración de autoestima
1	Michelle Sotelo	29	17	MEDIA	22	ALTA
2	Alexandra Manrique	23	17	MEDIA	22	ALTA
3	Sofía Salas	19	7	BAJA	14	MEDIA
4	Mirta Reales	41	19	ALTA	20	ALTA
5	Martha Ccama	41	14	MEDIA	21	ALTA
6	Milagros Lovatón	32	8	BAJA	21	ALTA
7	Dayana Márquez	21	11	BAJA	24	ALTA
8	Blanca Aguilar	36	6	BAJA	18	MEDIA
9	Mónica Flores	40	24	ALTA	24	ALTA
10	Faride García	16	4	BAJA	24	ALTA
11	Janeth Murillo	44	12	BAJA	20	ALTA
12	Melissa Zevallos	29	11	BAJA	21	ALTA
13	Belu La Torre	21	12	BAJA	20	ALTA
14	Ana de Los Ángeles Prado	19	13	MEDIA	22	ALTA
15	Carolina Escalante	29	10	BAJA	19	ALTA
16	Dianna Marroquín	33	15	MEDIA	18	MEDIA
17	Alisson Fernández	27	18	MEDIA	23	ALTA
18	Katerin Ppocco	29	20	ALTA	23	ALTA
19	Fabiola Talavera	28	17	MEDIA	23	ALTA
20	Berenice Mollo	30	15	MEDIA	17	MEDIA
21	Carolina Choque	30	16	MEDIA	18	MEDIA
22	Pamela Velásquez	33	15	MEDIA	22	ALTA
23	Ángela Morales	27	16	MEDIA	21	ALTA
24	Tifany Segovia	25	14	MEDIA	17	MEDIA

Nota: Resultados de valores de autoestima Inventario de Coopersmith, 2019

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 8

Ítems de valoración de Inventario de Coopersmith

ITEMS DE VALORACIÓN I - INVENTARIO DE COOPERSMITH	ANTES	DESPUÉS
Generalmente los problemas me afectan poco	12	14
Me cuesta trabajo hablar en publico	10	19
Si pudiera cambiaría muchas cosas de mí	13	15
Puedo tomar fácilmente una decisión	6	16
Soy una persona simpática	18	24
En mi casa me enojo fácilmente	18	20
Me cuesta trabajo acostumbrarme a algo nuevo	14	16
Soy una persona popular entre las personas de mi edad	4	9
Mi familia generalmente toma en cuenta mis sentimientos	18	24
Me doy por vencida fácilmente	15	23
Mi familia espera demasiado de mí	9	18
Me cuesta trabajo aceptarme como soy	11	22
Mi vida es muy complicada	13	18
Mis compañeros casi siempre aceptan mis ideas	13	23
Tengo mal opinión de mí misma	17	23
Muchas veces me gustaría irme de mi casa	13	18
Con frecuencia siento disgusto	14	18
Soy menos bonita que la mayoría de la gente	14	20
Si tengo algo que decir generalmente lo digo	10	22
Mi familia me comprende	15	22
Los demás son mejor aceptados que yo	16	20
Siento que mi familia me presiona	15	22
Con frecuencia me desanimo con lo que hago	13	22
Muchas veces me gustaría ser otra persona	14	22
Se puede confiar poco en mí	16	24

Nota: Resultados de valores de autoestima Inventario de Coopersmith, 2019

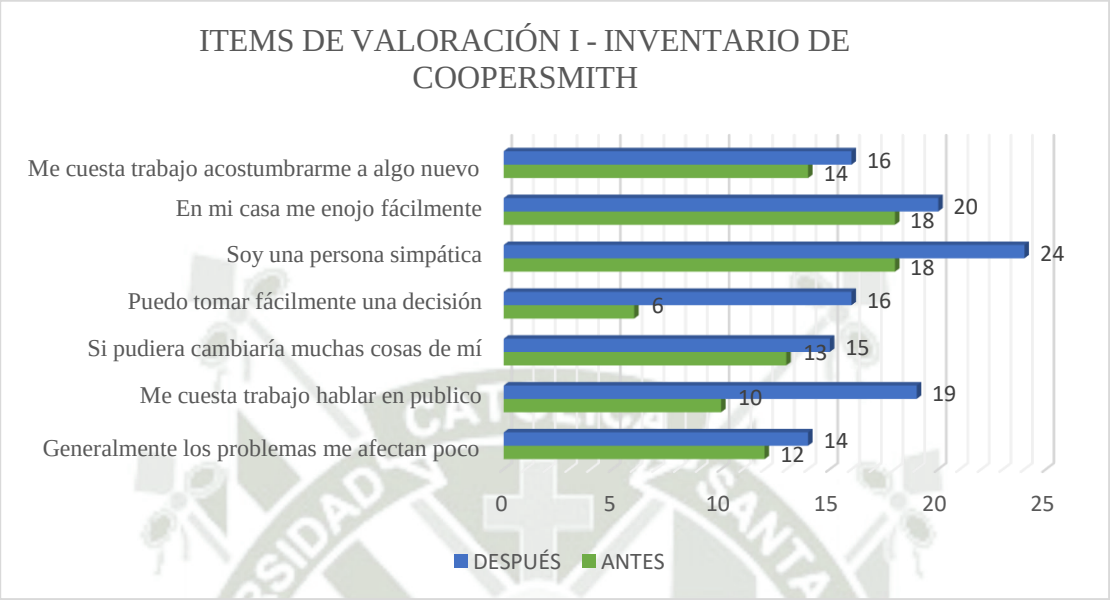
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Figura 3

Ítems De Valoración I - Inventario De Coopersmith



Nota: Resultados de valores de autoestima Inventario de Coopersmith, 2019

Interpretación: De acuerdo con la Figura 3 se puede observar los valores sobres los 7 primeros ítems de evaluación del inventario de Coopersmith, donde se puede apreciar el incremento en los valores al culminar el programa comparados con los valores iniciales 4 meses antes. Siendo los ítems de "soy una persona simpática" y "en mi casa me enojo fácilmente" los que tuvieron mayor puntaje como resultados positivos para el incremento de autoestima. Seguidos del ítem "me cuesta trabajo hablar en público".

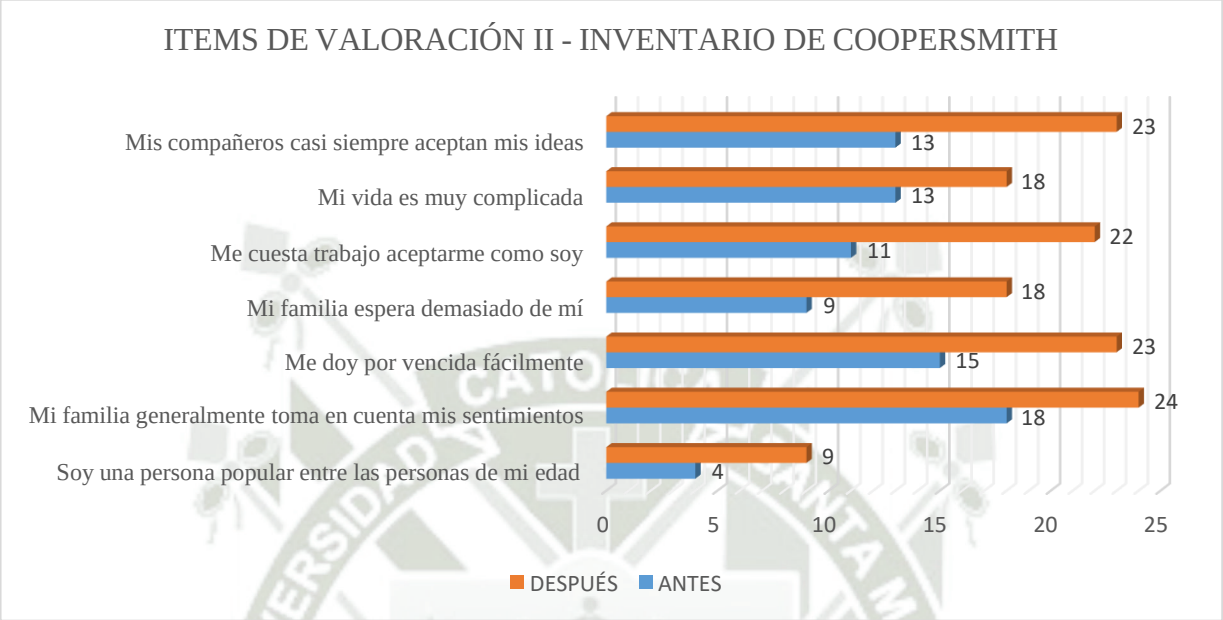
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Figura 4

Ítems de valoración II - Inventario de Coopersmith



Nota: Resultados de valores de autoestima Inventario de Coopersmith, 2019

Interpretación: De acuerdo con la Figura 4 se puede observar los valores sobres los ítems 8 - 14 de evaluación del inventario de Coopersmith, donde se puede apreciar el incremento en los valores al culminar el programa comparados con los valores iniciales 4 meses antes. Siendo el ítem de "mi familia generalmente toma en cuenta mis sentimientos" el que obtuvo el mayor puntaje como resultado positivo para el incremento de autoestima. Seguidos de los ítems "mis compañeros casi siempre aceptan mis ideas" y "me doy por vencida fácilmente".

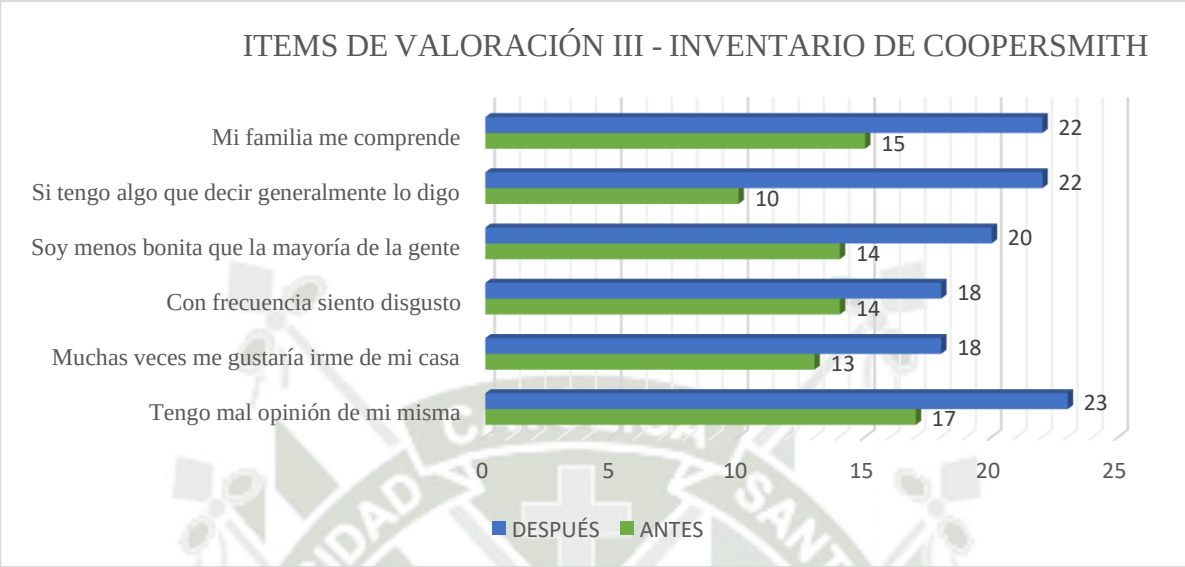
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Figura 5

Ítems de valoración III - Inventario de Coopersmith



Nota: Resultados de valores de autoestima Inventario de Coopersmith, 2019

Interpretación: De acuerdo con la Figura 5 se puede observar los valores sobres los ítems 15 - 20 de evaluación del inventario de Coopersmith, donde se puede apreciar el incremento en los valores al culminar el programa comparados con los valores iniciales 4 meses antes. Siendo el ítem de "tengo mal opinión de mi misma" el que obtuvo el mayor puntaje como resultado positivo para el incremento de autoestima. Seguidos de los ítems "mi familia me comprende" y "si tengo algo que decir generalmente lo digo".

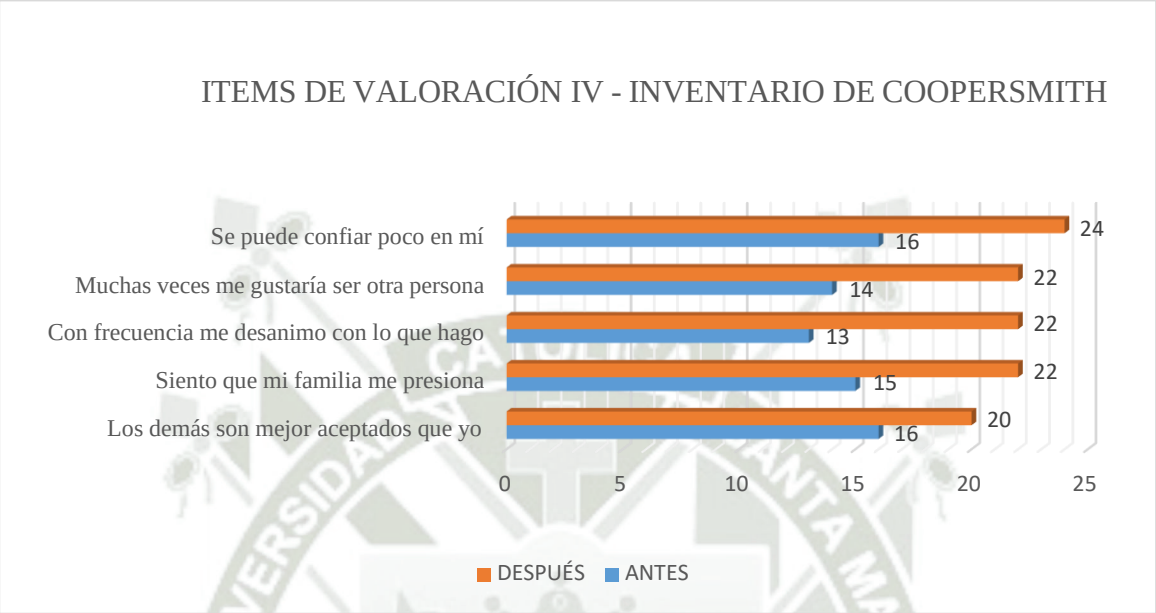
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Figura 6

Ítems de valoración IV - Inventario de Coopersmith



Nota: Resultados de valores de autoestima Inventario de Coopersmith, 2019

Interpretación: De acuerdo con la Figura 6 se puede observar los valores sobres los ítems 21 - 25 de evaluación del inventario de Coopersmith, donde se puede apreciar el incremento en los valores al culminar el programa comparados con los valores iniciales 4 meses antes. Siendo el ítem de "se puede confiar poco en mí" el que obtuvo el mayor puntaje como resultado positivo para el incremento de autoestima. Seguidos de los ítems "muchas veces me gustaría ser otra persona", "con frecuencia me desanimo con lo que hago" y "siento que mi familia me presiona".

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 9

Valores de autoestima (%) antes y después del programa

%	ANTES	DESPUÉS
BAJA	37.5	0.0
MEDIA	50.0	25.0
ALTA	12.5	75.0
TOTAL	100.0	100

Nota: Resultados de valores de autoestima Inventario de Coopersmith, 2019

Interpretación: De acuerdo con la tabla 9 se puede observar los valores de la autoestima de las alumnas que fueron parte del programa Bellydance for Fitness antes y después. Antes del programa el 37.5% de las alumnas presentó una autoestima baja, 50% autoestima media y el 12.5% autoestima alta. Después del programa el 0% presentó autoestima baja, 25% autoestima media y 75% autoestima alta.

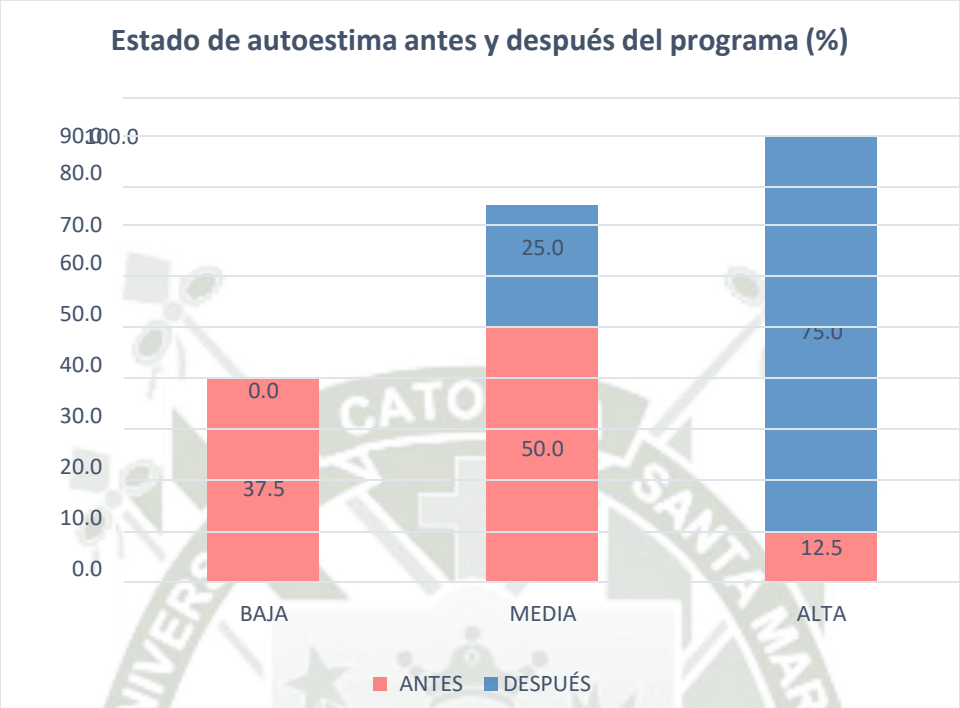
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Figura 7

Valores de autoestima (%) antes y después del programa



Nota: Elaboración propia, 2019

Interpretación: De acuerdo con los valores obtenidos en el inventario de Coopersmith las 24 panelistas mostraron un incremento en sus niveles de autoestima al culminar el periodo de prueba del Programa Bellydance For Fitness, pasando desde autoestimas bajas a medias y altas.

No se reportó ningún caso de disminución de autoestima entre las panelistas.

Hubo el caso de 2 panelistas que ingresaron con niveles altos de autoestima según el inventario de Coopersmith y al culminar el programa estos valores se mantuvieron, presentando autoestima alta durante todo el periodo de prueba.

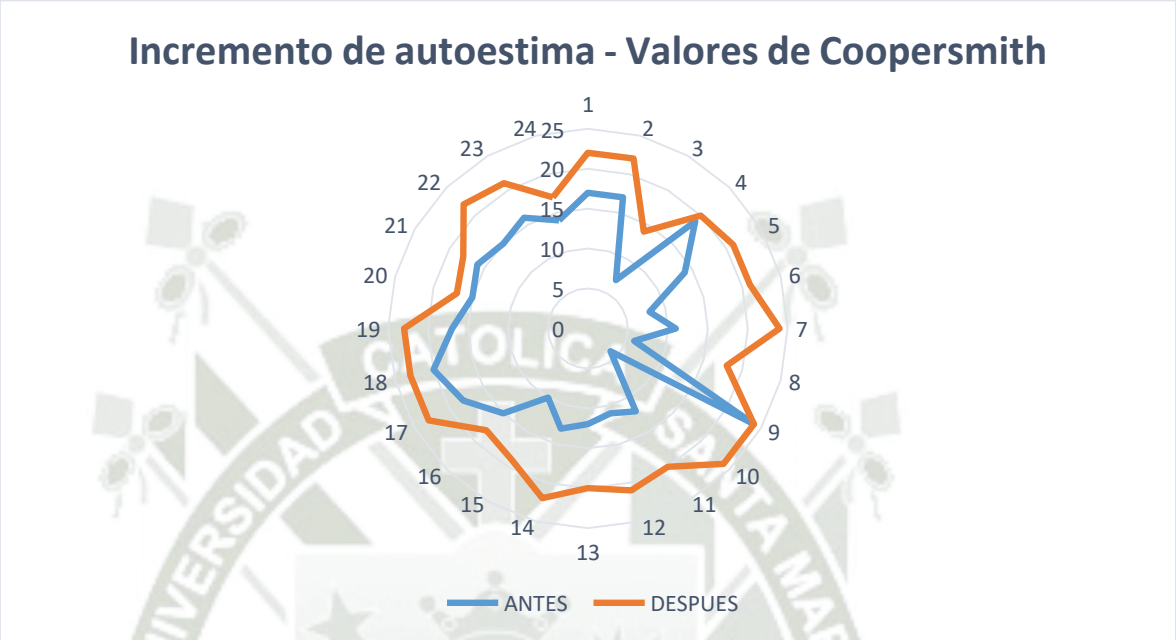
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Figura 8

Incremento de autoestima – Valores de Coopersmith



Nota: Figura radial del incremento de autoestima de las alumnas desde el ingreso al programa hasta culminar el proceso de prueba de 4 meses, 2019

Interpretación: En la Figura 8 se puede apreciar el incremento de autoestima de las alunas, de las 24 panelistas mostrando un incremento en sus niveles de autoestima al culminar el Programa Bellydance For Fitness, pasando desde autoestimas bajas a medias, y medias a altas.

No se reportó ningún caso de disminución de autoestima entre las panelistas.

Hubo el caso de 2 panelistas que ingresaron con niveles altos de autoestima según el inventario de Coopersmith y al culminar el programa estos valores se mantuvieron, presentando autoestima alta durante todo el periodo de prueba.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

3.2 **Discusión de resultados**

Tras realizar estudios sobre los beneficios que brinda la danza terapia y practicarla de manera regular, junto con la combinación de incluir en la dieta alimentos ricos en triptófano. Se creó el programa Bellydance for Fitness cuyo objetivo es mejorar el autoconcepto y autoestima de cada persona que decide tomarlo.

Cada persona es distinta, con diferente educación, cada una con sus experiencias buenas y malas de vida que son las que forman la personalidad de cada una y es lo que las hace bellas y diferentes. Lo que se busca a través de este programa es que no importa la edad, educación, condición socioeconómica, cultural o aspecto físico. La danza árabe mejora el concepto que tiene cada mujer de sí misma, las ayuda a aceptarse y amarse tal y como son.

De acuerdo a la investigación de Ccaccasaca Laura, Cynthia Pamela (2016) firma que tener autoestima alta es sentirse confiadamente apto para la vida, es decir, competente y merecedor; tener una baja autoestima es sentirse inapropiado para la vida, incluyendo la autocomprensión y el autocontrol.

El efecto que brinda el bailar ayuda a liberar endorfinas, las hormonas de la felicidad que combaten el estrés. Es una actividad social y creativa que da la oportunidad de entablar relaciones. A través de estas herramientas cada persona tiene la oportunidad de mejorar su confianza en sí mismo y sentirse seguro en la vida. Despierta un sentido profundo de bienestar. Tomando en cuenta al ser humano en su totalidad: cuerpo, mente, emociones, espíritu y alma. Así sentirse más conectados y armonizados a su yo y a su mundo.

La tesista Pérez Lima, Victoria Elizabeth (2014) discute la relación que existe entre el estado nutricional, la autoestima y las conductas alimentarias encontrándose que el estado nutricional de los adolescentes evaluados no influye en la autoestima ya que no se encontrórelación alguna entre las distintas variables, mientras que entre la autoestima y las conductasalimentarias existe una correlación inversa ya que mientras la autoestima sea alta el riesgo de sufrir algún trastorno de conductas alimentarias es menor. Este estudio

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

contribuye en la investigación brindado un conocimiento más amplio sobre cómo repercute el estado nutricional en el ser humano y en su conducta y autoestima.

En el programa Bellydance for Fitness se brinda a los alumnos recomendaciones nutricionales mediante un plan nutricional para complementar una dieta rica en triptófano y omega 3, los cuales ayudan en la producción de serotonina, el neurotransmisor encargado de generar un estado de felicidad y armonía.

El estado nutricional no tiene un efecto sobre la autoestima, pero si sobre la conducta alimentaria. Por ello es necesaria la ingesta de alimentos ricos en triptófano y omega 3 que si bien no influyen en el estado nutricional tiene un papel muy importante en la conducta, la cual si repercute de manera inversamente proporcional a la autoestima.

El análisis de resultados nos indica que antes del programa la mayoría de las alumnas tenía una autoestima media (50%), baja (37.5%) y alta (12.5%). Y después del programa la mayoría de las alumnas obtuvieron una valoración de autoestima alta (75%), media (25%) y baja 0%

Con los que podemos afirmar que el programa Bellydance For Fitness si tiene una influencia positiva en la autoestima de las alumnas.

Tras comprobar la influencia positiva del programa Bellydance For Fitness en la autoestima de las alumnas de la escuela de danzas árabes Bellydance Arequipa, se dará un nuevo enfoque a la escuela. Para lo cual se ha formulado en la presente tesis un capítulo dedicado al modelo de negocio de la escuela donde se enfatizará la propuesta de valor como ventaja competitiva del producto Bellydance For Fitness sobre la competencia de la ciudad.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

IV. CAPÍTULO

4. MODELO DE NEGOCIO BELLYDANCE AREQUIPA

4.1 Formulación del Negocio

4.1.1 Enfoque en el producto

El enfoque en el producto para la empresa Bellydance Arequipa es que mediante el producto *Bellydance for fitness*, se brinde una propuesta de valor que nos diferencia de la competencia, es decir otras escuelas de danza árabe en la ciudad. La propuesta de valor después de la presente investigación es que mediante el enfoque en el producto *Bellydance For Fitness* se incremente la autoestima y bienestar de las alumnas, a través de la rutina brindada en clases de danza; 3 horas semanalmente divididas en dos días, realizando una hora y media cada día y como valor agregado el menú semanal proporcionado a cada alumna al momento de su inscripción al programa.

4.1.2 Misión

Formar bailarines de danza árabe con bases sólidas en técnica, ritmos, cultura y elementos de la danza. Mediante una enseñanza de calidad, cálida, humana; utilizando técnicas que les permita conectarse con su propia esencia, amor propio, amor hacía los demás.

4.1.3 Visión

Bellydance Arequipa busca ser una institución educativa reconocida a nivel nacional por la formación de niños, jóvenes y adultos a través de la danza, lograr el fortalecimiento de los valores humanos-artísticos y se constituyan en personas dotadas de alta autoestima y un espíritu innovador, con capacidad para aportar al desarrollo y mejoramiento de la sociedad.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.1.4 Objetivos del negocio

- Formar bailarinas que dominen técnica, estilos, ritmologia, historia y elementos de la danza árabe.
- Brindar las herramientas necesarias para que las alumnas alcancen una alta autoestima. mejorando el estilo de vida de cada alumna, dando como resultado el bienestar de ellas y el de su entorno.
- Que el público reconozca la propuesta de valor de la escuela y que ello nos diferencie de la competencia, dando como resultado un incremento en la rentabilidad.
- Mantener un crecimiento sostenible mediante la constante recomendación de las alumnas.

4.1.5 Organigrama

Figura 9

Organigrama de la escuela Bellydance Arequipa

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.1.6 Público objetivo

- Geográficas: Personas que vivan en la ciudad de Arequipa.
- Demográficas: Para las clases de danza árabe se prefieren personas de sexo femenino, mientras que para las demás disciplinas se puede contar con clientes de ambos sexos. Edad a partir de los 12 años. La ocupación no es un factor importante, pero si debe contar con disponibilidad de tiempo. Nivel de ingresos el sueldo mínimo.
- Psicográficas: Personas con un alto interés por el bienestar mediante la actividad física.
- Conductuales: Personas que sean lo suficientemente organizadas y disciplinadas con sus tiempos para poder asistir a clases.

4.2 Producto y mercado

4.2.1 Perspectiva del sector

En Perú el sector de actividad física es un mercado dinámico y en crecimiento, por lo que la demanda va en incremento, aunque todavía no al ritmo de otros países de sur américa como Colombia, Argentina y Brasil. El incremento de clientes para el sector fitness en el país es solo del 2%, por lo que hay mercado para desarrollar. Cada vez más la población va tomando en cuenta la importancia de la actividad física para su salud.

4.2.2 Oportunidades del sector

La población Arequipeña a raíz de la pandemia ha desarrollada un alto interés por el bienestar personal y la actividad física.

La danza árabe a través de las redes sociales se ha vuelto más popular con los años, ellos debido a artistas famoso o personas de alta influencia que realizan este tipo de actividad.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.2.3 Mercado potencial

Para incrementar el número de clientes, es necesario evaluar nuestro mercado potencial:

- Mercado Corporativo: Para permitir que nuestra marca se haga más reconocida, sería un gran aliado el llevar talleres a empresas reconocidas por la región, donde la publicidad se realice en sus redes sociales y que los alumnos luego de haber recibidos los talleres nos recomienden. Incrementar la cantidad de talleres al mes, significará un incremento en nuestro mercado y en nuestra rentabilidad.

- Mercado Consumidor: Para las consumidoras Arequipeñas son necesarios 2 aspectos importantes al momento de tomar una decisión sobre dónde empezar a recibir clases de danza árabe.

a) El nivel:

Los clientes se pueden dividir en dos grupos: quienes desean aprender a bailar de una forma informal y solo para fechas especiales; y quienes desean aprender con una base de técnica, postura y calidad porque tienen una gran pasión por esta danza o porque desean dedicarse profesionalmente a ello o porque son personas más exigentes y disciplinadas con ellas mismas.

b) El precio:

De acuerdo con el nivel de interés que posean los clientes, la sensibilidad con el precio es menor. Para alcanzar el alto nivel que desean, el profesor debe estar más preparado y cualificado, lo que significa un precio más elevado, pero dentro del rango de precios de la competencia.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.3 Competitividad

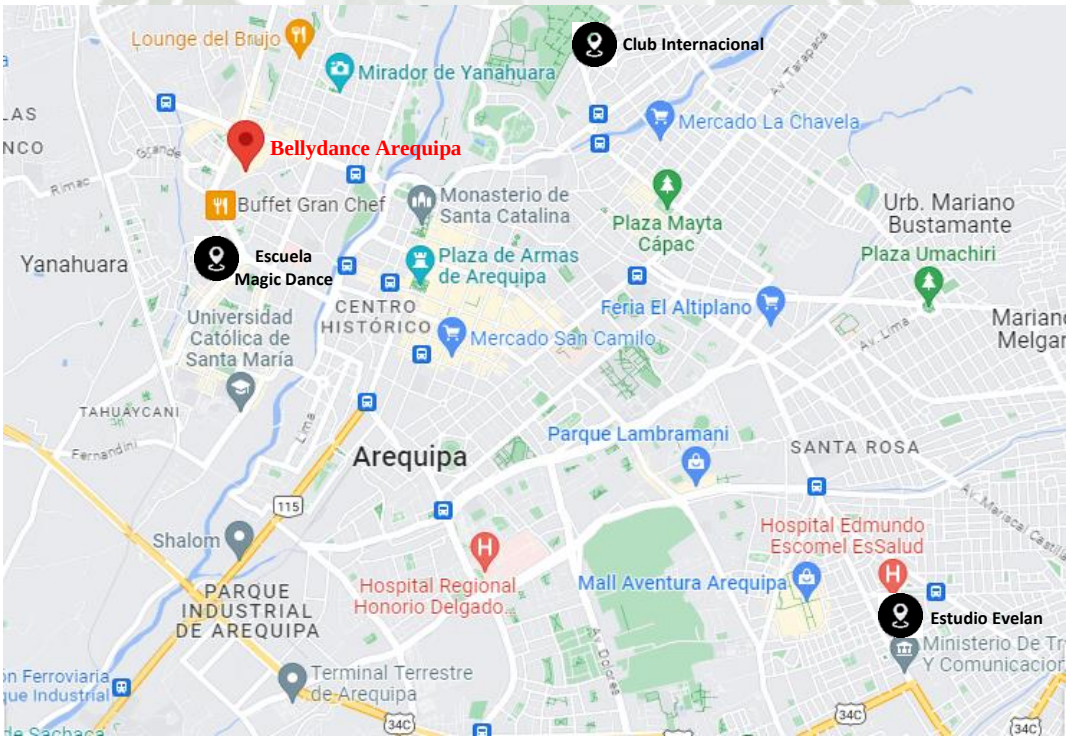
4.3.1 Principales competidores

Los principales competidores de la escuela Bellydance Arequipa son todas las academias, estudios, escuelas y gimnasios que brinden clases de danza árabe.

La figura 10 muestra un mapa en el que se reflejan todos los principales competidores para la escuela de danza, lo que representa una variable para poder realizar un análisis de la competencia. Por la ubicación se podrá determinar los competidores directos (los más cercanos) y los competidores que no significan un peligro debido a su lejana ubicación de la escuela, pero no por ello se les va a restar importancia ya que en el futuro si podrían representar un riesgo.

Figura 10

Mapa de ubicación de la escuela y sus principales competidores



Nota: Google Maps, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.3.2 Análisis de la competencia

El primero criterio para analizar la competencia será la distancia existente entre cada uno de ellos y la escuela de danza Bellydance Arequipa, y el tiempo que toma para llegar a ellos mediante el uso de transporte público.

Tabla 10

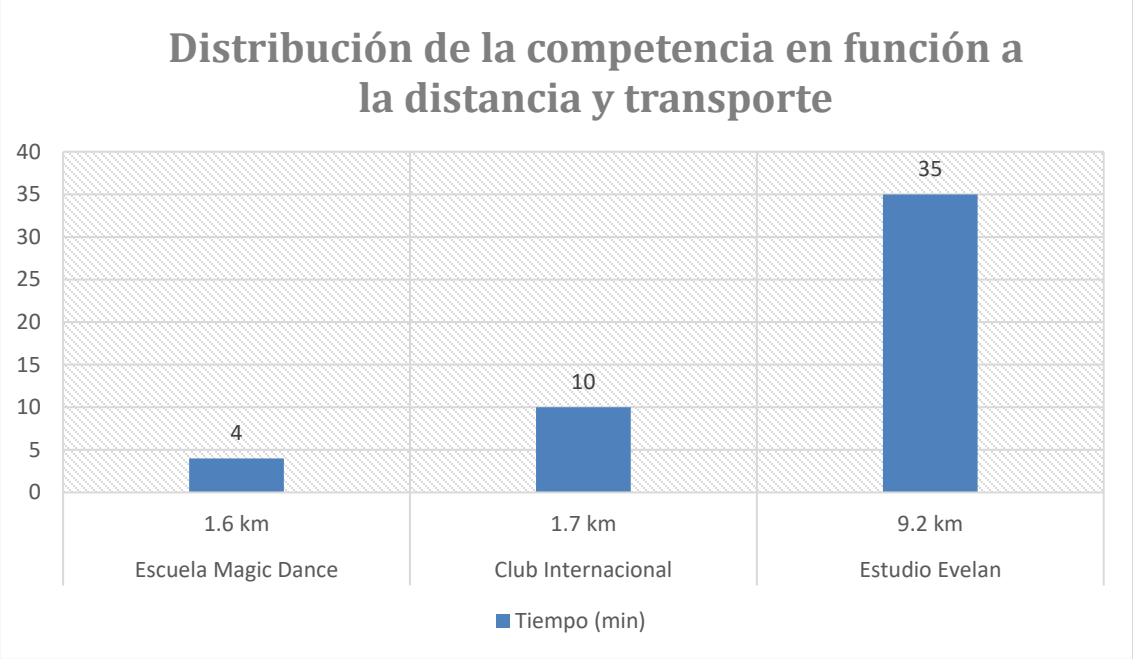
Distancia en espacio (km) y tiempo (min) de la competencia

Competencia	Distancia (km)	Tiempo (min)
Escuela Magic Dance	1.6 km	4 min
Club Internacional	1.7 km	10 min
Estudio Evelan	9.2 km	35 min

Nota: Elaboración propia, 2023

Figura 11

Distribución de la competencia en función a la distancia y transporte



Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Luego de analizar la distribución entre los competidores en distancia y tiempo de la escuela Bellydance, se procederá a analizar su distribución en función a la mensualidad que cada uno de ellos cobra.

Tabla 11

Mensualidades de la competencia

Competencia	**Mensualidad (soles)**
Escuela Magic Dance	140.00
Club Internacional	100.00
Estudio Evelan	150.00

Nota: Elaboración propia, 2023

De acuerdo con el análisis de los ingresos de los clientes (alumnas), la escuela Bellydance Arequipa tiene una mensualidad de 130 soles. Nuestra mensualidad es menor que la escuela Magic Dance y estudio Evelan pero superior al club internacional. Lo cual no significa una ventaja sobre nosotros ya que en el club las socias pagan una cuota mensual por pertenecer al club.

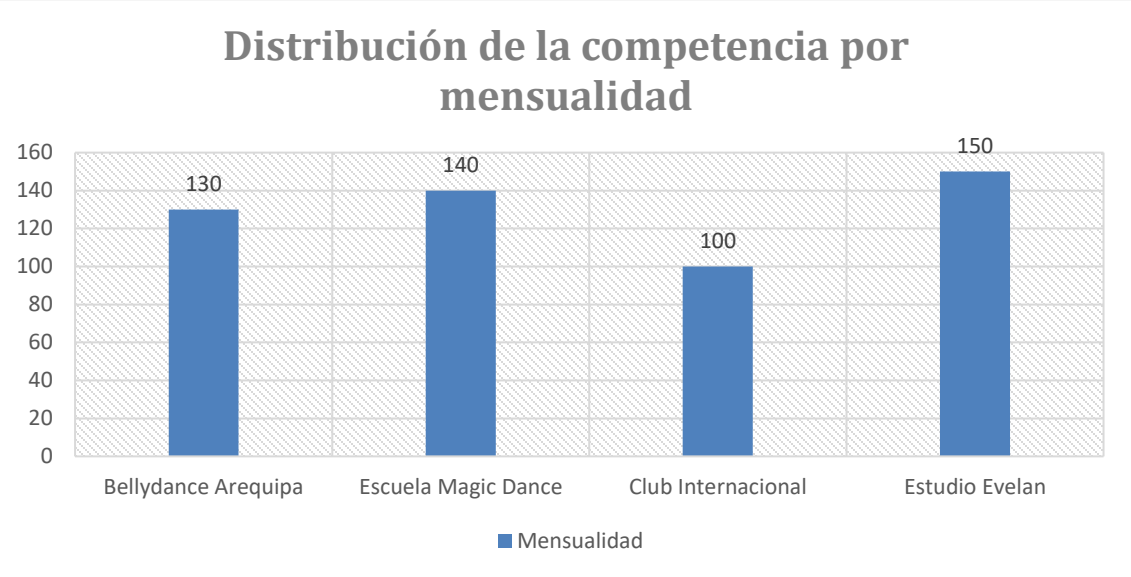
Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Figura 12

Distribución de la competencia por mensualidad



Nota: Elaboración propia, 2023

Luego de revisar la información obtenida en el análisis de la competencia, tomando como base la distribución de la competencia en función de la distancia y la mensualidad que cada una de ellas cobra:

- La competencia más cercana es la escuela Magic Dance con tan solo 1.6 km y a 4 minutos en transporte público, pero cuya mensualidad es 10 soles más cara que la nuestra.

- La competencia que ofrece una menor mensualidad por las clases de danza es el Club Internacional, pero cuya cuota para socios mensual, significa un incremento de 65 soles sobre el valor de solo las clases, siendo su valor final de 165 soles.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.3.3 Análisis FODA

Para poder analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa Bellydance Arequipa utilizaremos el análisis FODA la cual es una herramienta que nos ayudará a estudiar la situación actual de la empresa y a partir de estos puntos poder crear estrategias para aprovechar y potenciar las fortalezas y oportunidades, al mismo tiempo que se evalúan y se crean estrategias para atacar las amenazas y debilidades.

Tabla 12

Análisis FODA con pares de ajustes

		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		• 15 años de experiencia • Programa Bellydance for Fitness • Incremento comprobado de autoestima • Organización de shows anuales • Ubicación • Capacitación constante	• Poco uso de tecnología • Falta de estrategias de marketing. • Poca inversión en remodelación.
AMENAZAS	• Duración del programa (4meses) lo que genera alta rotación. • Inestabilidad por parte del gobierno.	• Diferenciación en la calidad y variedad de las clases • Captar nuevos clientes por recomendación de alumnas.	• Altos costes para remodelación de instalaciones. • Dificultad para captar nuevas alumnas.
OPORTUNIDADES	• Competencia con mala atención al cliente • Gran demanda por el fitness • Uso de redes sociales. • Bazar de ropa y elementos.	• Aprovechar la mala atención en la competencia para captar nuevas alumnas. • Creación de un ballet, realizar castings.	• Diseñar una estrategia de marketing para las clases y el bazar. • Crear contenido en redes más frecuente y dinámico. • Establecer metas a mediano plazo para invertir en remodelación.

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Las estrategias que se implementarán luego del análisis de FODA cruzado son:

- Implementar una política de atención al cliente.
- Diseñar y aplicar una estrategia de marketing para las clases y para la venta de artículos del bazar.
- Incrementar la publicidad sobre la variedad de cursos que tenemos y la calidad de enseñanzas.
- Realizar castings anuales para el ingreso de nuevas bailarinas al ballet de la escuela, para que participen en los shows y eventos.
- Destinar un porcentaje de las ganancias para remodelación en el salón de danza.

4.3.4 Política de atención al cliente

Para fortalecer nuestra atención al cliente es necesaria la creación de una política donde se establezcan los pilares para la atención y servicio que se brinda a cada alumna, lo que nos brindará una fortaleza sólida para el mercado y sobre la competencia.

Tenemos el compromiso de brindar siempre un servicio de calidad, oportuno y eficaz, que supere siempre las expectativas de nuestros clientes, identificando las oportunidades de mejora, ello para posteriormente implantar planes de acción con un equipo de trabajo idóneo con clara orientación al cliente. Las políticas de atención al usuario son las siguientes:

- Brindar atención justa e igualitaria a cada alumna, en cada momento: cuando piden información, durante su inscripción, cuando asista a clases, cuando desee realizar una compra en el bazar, cuando vaya a presentar una queja, reclamo, sugerencia o felicitación
- Mantener un comportamiento ético y amable
- Interpretar y comprender las necesidades de nuestros clientes.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Escuchar atentamente las necesidades y mantener una comunicación constante.
- Mantener un tiempo de respuesta de máximo 10 minutos en whatsapp, Instagram o Facebook
- Al momento de su inscripción, entregarles la ficha de inscripción (anexo 3) donde podrán especificar si sufren de alguna lesión, dolencia o enfermedad. De ser el caso, brindarles toda la información necesaria y las facilidades durante clase para cuidar la lesión, dolor o enfermedad, y que esta condición no sea un impedimento para que la alumna pueda disfrutar de las clases.
- En la misma ficha ellas podrán indicar cuáles son sus objetivos al practicar danza árabe: bajar de peso, mejorar su autoestima, mejorar su estado de ánimo, desestresarse, conocer nuevas amigas, aprender danza árabe u otro motivo.
- Conocer la opinión de las alumnas sobre la atención, que han recibido a través de encuestas virtuales enviadas por WhatsApp
- Brindar una retroalimentación a cada alumna durante las clases sobre sus progresos y mejoras, es importante que se sientan apoyadas y animadas.
- Otorgar gratuitamente caderines de monedas (elemento obligatorio para la clase) para que las alumnas no se sientan obligadas a gastar en material, las que deseen pueden adquirir su propio caderin en el bazar.
- Brindar las recomendaciones para su nutrición, mediante una dieta formulada especialmente para el Programa Bellydance For Fitness.

4.4 Plan Operaciones

4.4.1 Infraestructura

La escuela Bellydance Arequipa está ubicada en el distrito de Cayma, en la figura 12 se puede observar su ubicación y su cercanía a zonas y lugares muy concurridos de la ciudad de Arequipa:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- A 1 cuadra de la av. Ejército
- A 1 cuadra de la av. Trinidad Morán
- A 2 cuadras del cruce de av. Ejército con av. Cayma
- A 1 cuadra del mall plaza
- A 2 cuadras del mall real plaza

Figura 13

Ubicación de la escuela Bellydance Arequipa

Nota: Google Maps, 2023

En el local donde la escuela Bellydance realiza sus actividades está construido en sillar, con techos abovedados, muy tradicionales en Arequipa. Se dispone de una superficie de aproximadamente 60 metros cuadrados, los cuales se dividen en:

- 01 sala de danza de 24 metros cuadrados
- 01 sala de recepción
- 01 área de casilleros y zapatillas
- 02 servicios higiénicos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.4.2 Equipamiento

Para poder brindar las clases de danza a las alumnas se dispone de:

- 01 Parlante bluetooth
- 12 caderines, para las alumnas que no tengan uno propio
- 07 espejos
- Pisos de porcelanato

Vitrina de exhibición con artículos para la danza:

- Caderines
- Tops
- Pantalones
- Zapatillas de baile
- Trajes
- Alas de isis
- Velos de seda
- Abanicos de seda

Vitrina de artículos de alimentación:

- Galletas integrales
- Barras energéticas
- Agua
- Bebidas rehidratantes
- Energizantes
- Caramelos
- Snacks saludables

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.4.3 Seguridad y Salud Laboral

La seguridad para todas las alumnas es de vital importancia por ello se han adoptado las siguientes medidas de seguridad y salud:

- Al ingreso todas las alumnas deben lavarse y desinfectarse las manos.
- Cada alumna debe llevar su botella de agua y su toalla personal.
- Está prohibido el ingreso al salón de danza sin zapatos especiales o medias, ello con la finalidad de mantener la higiene dentro del salón.
- Está prohibido correr dentro de las instalaciones.
- Está prohibido fumar.
- Es obligatorio asistir a los calentamientos. En caso lleguen tarde deberán realizar los ejercicios de calentamiento antes de integrarse a la clase.
- En el caso de lesiones, la alumna será llevada inmediatamente al centro de salud más cercano.
- En caso de sismo, mantener la calma y salir ordenadamente al área del patio, que es el área destinada como zona de seguridad en caso de sismos.

4.4.4 Responsabilidad Social Ambiental

El cuidado del medio ambiente es parte fundamental de toda organización, empresa y de cada ser humano. El calentamiento global es una realidad, y cada pequeña acción que uno a uno realicemos son pequeños granos de arena de contribuyen con el cuidado de nuestro medio ambiente y el cuidado de nuestro planeta.

Por ello en Bellydance Arequipa se han tomado las siguientes medidas de responsabilidad social ambiental:

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

- Promovemos una cultura de reciclaje, fomentando que cada alumna lleve su botella de agua para su clase, así evitamos el uso de plástico.
- Contamos con un tacho para reciclado en caso se genere el uso de plásticos o papeles.
- Utilizamos empaques biodegradables para la venta de artículos del bazar.

4.5 Plan de Marketing

4.5.1 Objetivos de marketing

La estrategia más importante que requiere implementar la escuela Bellydance Arequipa en este momento es el Plan de Marketing, sobre todos por ser la principal debilidad que se tiene actualmente. El objetivo de este plan será aprovechar al máximo todas las herramientas que ofrece esta disciplina para gestionar la mayor interacción posible con el público objetivo, y mediante ello incrementar el número de clientes.

La escuela Bellydance Arequipa tiene que utilizar esta estrategia de marketing para cubrir todos los aspectos del mercado, que al final será los objetivos que pretende cumplir este plan de marketing:

4.5.2 Estrategias de marketing

4.5.2.1 Segmentación de clientes y del mercado:

La segmentación para los clientes de la escuela es: mujeres a partir de los 12 años. No hay límite superior ya que está danza se puede realizar por todas las mujeres de diversas edades a partir de los 12 años.

Mujeres que posean la disponibilidad de al menos 2 horas por semana para realizar las clases y con ingresos mensuales de al menos el mínimo vital.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.5.2.2 Fidelización:

Es de vital importancia la atención que se brinde a cada alumna, si Bellydance Arequipa es una escuela donde las alumnas pueden incrementar su autoestima, la atención y el servicio al cliente deben ir estrechamente vinculados a ello. No puede darse lugar a que un cliente se sienta menospreciado, subestimado o despreciado, por parte del personal de la escuela, sino todo lo contrario. Es importante que en todo tiempo sientan lo valiosas que son.

Una estrategia de fidelización es al finalizar cada clase, la rutina es grabada por la profesora y enviada al grupo de Whatsapp de alumnos. Un pequeño fragmento de la rutina es subido a las historias de las páginas de la escuela en Instagram, Facebook y Whatsapp, donde se etiqueta a las alumnas que así lo deseen, para que ellas también puedan compartirlo en sus redes. De esta manera no solo se llega a más personas, sino que cada alumna puede ver sus progresos con el pasar del tiempo.

4.5.2.3 Identificación de oportunidades:

El conocer a cada cliente que demanda los servicios de la escuela va a permitir anticipar las necesidades del mercado, así como identificar y definir las oportunidades que se pueden implementar.

Por ello es necesario el llenado de la ficha de nuevos alumnos al inicio, donde cada alumno ingresa todos los datos necesarios, de los objetivos que desea lograr, y los motivos por los cuales desea aprender danza árabe.

Tomar esa información como oportunidades para alcanzar mayor cantidad de clientes.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.5.2.4 Análisis de la competencia:

Como hemos revisado en el punto 4.3, es importante conocer a nuestra competencia, sus mensualidades, promociones, eventos, publicaciones, etc.

Una fortaleza que tiene la escuela Bellydance Arequipa es que fue la primera en brindar clases de danza árabe en la ciudad de Arequipa y que dos escuelas de la competencia (Magic dance y Evelan) son dirigidas por ex alumnas de Bellydance Arequipa. Con las cuales se mantiene una buena comunicación. Mientras que en el caso del Club Internacional el profesor también da clases en la escuela Bellydance de la disciplina Tribal.

Es importante mantener actualizada las mensualidades de la competencia, los nuevos cursos que ofrezcan, talleres, eventos. Todo ello mediante revisión en redes al menos una vez al mes. Y ofrecer siempre mejores ofertas y beneficios para nuestros clientes.

4.5.2.5 Captación de nuevos clientes:

Para mantener una constante captación de nuevos clientes, se debe mantener un programa semanal de publicaciones e historias en redes de la escuela Facebook, Instagram, Whatsapp, el mismo se detalla a continuación:

Tabla 13

Cronograma de publicaciones semanales

Dia	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Publicación	Motivacional	Beneficios	Video de show	--------	----------	----------	Beneficios
Historia	Compartir publicación	Compartir publicación	Compartir publicación	--------	Fragmento de clases	Fragmento de clases	Compartir publicación

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.5.3 Marketing mix

Figura 14

Marketing mix

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.5.4 Plan de acción

Tabla 14

Plan de acción de estrategia de marketing

Proyectos y acciones	Plan de acción 2019 - 2023									
	2019		2020		2021		2022		2023	
Valorar servicio y atención al cliente mediante encuestas										
Colocar más información sobre la responsabilidad ambiental										
Compartir información sobre la segmentación de nuestras alumnas – "No hay límite de edad para aprender"										
Obtener una base de datos de las alumnas en redes, para etiquetas										
Implementar plan de captación de nuevos clientes										
Establecer alianzas con empresas, escuelas, gimnasios o estudios en las ciudades de Tacna, Moquegua y Cusco										
Shows semestrales										

Nota: Elaboración propia, 2023

4.6 Plan Financiero

Luego de establecer un plan de marketing diseñado para la escuela, el último elemento pendiente es el nivel económico, análisis de costos, presupuesto, estimación de ventas. Para de esta manera realizar una estimación de gastos de inversión y operaciones.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.6.1 Análisis de costos

Tabla 15

Análisis de costos

Ingresos y gastos	2018	2019	2020(1)	2021(2)	2022	2023(3)
1. Detalle de Ingresos						
Clases de danza árabe	19800.00	21600.00	18360.00	18720.00	20160.00	5200.00
Clases de ballet	7200.00	8640.00	2340.00	0	0	0
Clases de tango	12960.00	15120.00	3780.00	0	0	0
Clases de salsa y bachata	11520.00	11520.00	2880.00	0	0	0
Alquiler de salón	960.00	1200.00	240.00	540.00	720.00	180.00
Detalle de egresos						
Alquiler	5400.00	5400.00	1350.00	1800.00	3000.00	1000.00
Servicios	240.00	240.00	60.00	180.00	240.00	80.00
Limpieza	1200.00	1200.00	300.00	900.00	1200.00	400.00
Papelería y aseo	180.00	216.00	54.00	180.00	240.00	80.00
Profesora de árabe	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	2000.00
Profesora de ballet	2400.00	2400.00	600.00	0	0	0
Profesores de tango	2400.00	2400.00	600.00	0	0	0
Profesor de salsa y bachata	2400.00	2400.00	600.00	0	0	0
Contabilidad	200.00	200.00	0	200.00	200.00	0
Marketing	360.00	480.00	480.00	480.00	480.00	200.00

Nota: Elaboración propia, 2023

(1) 3 meses presenciales – 9 meses virtuales
(2) 3 meses virtuales – 9 meses presenciales
(3) Enero – abril 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.6.2 Análisis de presupuesto

Tabla 16

Análisis de presupuesto para el año 2019

REAL frente a PRESUPUESTO 2019			AÑO	2019
Gastos	**Real**	**Presupuesto**	**RESTANTES EN S/.**	**RESTANTES EN %**
Alquiler	S/ 5,400.00	S/ 5,500.00	S/ 100.00	2%
Servicios	S/ 240.00	S/ 300.00	S/ 60.00	20%
Limpieza	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 0.00	0%
Papelería y aseo	S/ 216.00	S/ 220.00	S/ 4.00	2%
Profesora de árabe	S/ 6,000.00	S/ 6,500.00	S/ 500.00	8%
Profesora de ballet	S/ 2,400.00	S/ 2,600.00	S/ 200.00	8%
Profesores de tango	S/ 2,400.00	S/ 2,600.00	S/ 200.00	8%
Profesor de salsa y bachata	S/ 2,400.00	S/ 2,600.00	S/ 200.00	8%
Contabilidad	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 0.00	0%
Marketing	S/ 480.00	S/ 500.00	S/ 20.00	4%
Total	**S/ 20,936.00**	**S/ 22,220.00**	**S/ 1,284.00**	**5.78%**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 17

Análisis de presupuesto para el año 2020

REAL frente a PRESUPUESTO 2020			AÑO	2020
Gastos	**Real**	**Presupuesto**	**RESTANTES EN S/.**	**RESTANTES EN %**
Alquiler	S/ 1,350.00	S/ 5,500.00	S/ 4,150.00	75%
Servicios	S/ 60.00	S/ 300.00	S/ 240.00	80%
Limpieza	S/ 300.00	S/ 1,200.00	S/ 900.00	75%
Papelería y aseo	S/ 54.00	S/ 220.00	S/ 166.00	75%
Profesora de árabe	S/ 6,000.00	S/ 6,500.00	S/ 500.00	8%
Profesora de ballet	S/ 600.00	S/ 2,600.00	S/ 2,000.00	77%
Profesores de tango	S/ 600.00	S/ 2,600.00	S/ 2,000.00	77%
Profesor de salsa y bachata	S/ 600.00	S/ 2,600.00	S/ 2,000.00	77%
Contabilidad	S/ 0.00	S/ 200.00	S/ 200.00	100%
Marketing	S/ 480.00	S/ 500.00	S/ 20.00	4%
Total	**S/ 10,044.00**	**S/ 22,220.00**	**S/ 12,176.00**	**54.80%**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 18

Análisis de presupuesto para el año 2021

REAL frente a PRESUPUESTO 2021			AÑO	2021
Gastos	**Real**	**Presupuesto**	**RESTANTES EN S/.**	**RESTANTES EN %**
Alquiler	S/ 1,800.00	S/ 2,000.00	S/ 200.00	10%
Servicios	S/ 180.00	S/ 200.00	S/ 20.00	10%
Limpieza	S/ 900.00	S/ 1,200.00	S/ 300.00	25%
Papelería y aseo	S/ 180.00	S/ 220.00	S/ 40.00	18%
Profesora de árabe	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 0.00	0%
Profesora de ballet	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	----
Profesores de tango	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	----
Profesor de salsa y bachata	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	----
Contabilidad	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 0.00	0%
Marketing	S/ 480.00	S/ 500.00	S/ 20.00	4%
Total	**S/ 9,740.00**	**S/ 10,320.00**	**S/ 580.00**	**5.62%**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 19

Análisis de presupuesto para el año 2022

REAL frente a PRESUPUESTO 2022			AÑO	2022
Gastos	**Real**	**Presupuesto**	**RESTANTES EN S/.**	**RESTANTES EN %**
Alquiler	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 0.00	0%
Servicios	S/ 240.00	S/ 300.00	S/ 60.00	20%
Limpieza	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 0.00	0%
Papelería y aseo	S/ 240.00	S/ 240.00	S/ 0.00	0%
Profesora de árabe	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 0.00	0%
Profesora de ballet	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	----
Profesores de tango	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	----
Profesor de salsa y bachata	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	----
Contabilidad	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 0.00	0%
Marketing	S/ 480.00	S/ 500.00	S/ 20.00	4%
Total	**S/ 11,360.00**	**S/ 11,440.00**	**S/ 80.00**	**0.70%**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 20

Análisis de presupuesto para el año 2023

PRESUPUESTO 2023 (ENERO – ABRIL)			AÑO	2023
Gastos	**Real**	**Presupuesto**	**RESTANTES EN S/.**	**RESTANTES EN %**
Alquiler	S/ 1,000.00	S/ 3,000.00	S/ 2,000.00	67%
Servicios	S/ 80.00	S/ 300.00	S/ 220.00	73%
Limpieza	S/ 400.00	S/ 1,200.00	S/ 800.00	67%
Papelería y aseo	S/ 80.00	S/ 240.00	S/ 160.00	67%
Profesora de árabe	S/ 2,000.00	S/ 6,000.00	S/ 4,000.00	67%
Profesora de ballet	S/ 0.00	S/ 1,680.00	S/ 1,680.00	100%
Profesores de tango	S/ 0.00	S/ 1,680.00	S/ 1,680.00	100%
Profesor de salsa y bachata	S/ 0.00	S/ 1,680.00	S/ 1,680.00	100%
Contabilidad	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 0.00	0%
Marketing	S/ 160.00	S/ 500.00	S/ 340.00	68%
Total	**S/ 3,920.00**	**S/ 16,480.00**	**S/ 12,560.00**	**76.21%**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.6.3 Estimación de ventas

Tabla 21

Estimación de ventas 2019

Proyección de ingresos y ventas 2019													
Ingresos y ventas	**Ene-19**	**Feb-19**	**Mar-19**	**Abr-19**	**May-19**	**Jun-19**	**Jul-19**	**Ago-19**	**Set-19**	**Oct-19**	**Nov-19**	**Dic-19**	**Total ingresos**
Clases de danza árabe	S/ 1,800.00	S/ 1,680.00	S/ 1,920.00	S/ 1,680.00	S/ 1,800.00	S/ 1,920.00	S/ 2,040.00	S/ 1,560.00	S/ 1,800.00	S/ 1,680.00	S/ 1,920.00	S/ 1,800.00	S/ 21,600.00
Clases de ballet	S/ 600.00	S/ 720.00	S/ 600.00	S/ 720.00	S/ 720.00	S/ 840.00	S/ 720.00	S/ 840.00	S/ 840.00	S/ 480.00	S/ 720.00	S/ 840.00	S/ 8,640.00
Clases de tango	S/ 1,260.00	S/ 900.00	S/ 1,260.00	S/ 1,080.00	S/ 1,440.00	S/ 1,440.00	S/ 1,260.00	S/ 1,260.00	S/ 1,440.00	S/ 1,080.00	S/ 1,440.00	S/ 1,260.00	S/ 15,120.00
Clases de salsa y bachata	S/ 1,280.00	S/ 1,120.00	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 1,120.00	S/ 960.00	S/ 960.00	S/ 800.00	S/ 960.00	S/ 800.00	S/ 960.00	S/ 960.00	S/ 11,520.00
Alquiler de salón	S/ 100.00	S/ 80.00	S/ 120.00	S/ 100.00	S/ 120.00	S/ 100.00	S/ 120.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 80.00	S/ 100.00	S/ 80.00	S/ 1,200.00
Total ingresos mensuales	**S/ 5,040.00**	**S/ 4,500.00**	**S/ 4,700.00**	**S/ 4,380.00**	**S/ 5,200.00**	**S/ 5,260.00**	**S/ 5,100.00**	**S/ 4,560.00**	**S/ 5,140.00**	**S/ 4,120.00**	**S/ 5,140.00**	**S/ 4,940.00**	**S/ 58,080.00**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 22

Estimación de ventas 2020

Proyección de ingresos y ventas 2020													
Ingresos y ventas	**Ene-20**	**Feb-20**	**Mar-20**	**Abr-20**	**May-20**	**Jun-20**	**Jul-20**	**Ago-20**	**Set-20**	**Oct-20**	**Nov-20**	**Dic-20**	**Total ingresos**
Clases de danza árabe	S/ 2,040.00	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00	S/ 1,320.00	S/ 1,560.00	S/ 1,440.00	S/ 1,320.00	S/ 1,440.00	S/ 1,440.00	S/ 1,320.00	S/ 1,440.00	S/ 1,440.00	S/ 18,360.00
Clases de ballet	S/ 780.00	S/ 780.00	S/ 780.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,340.00
Clases de tango	S/ 1,260.00	S/ 1,440.00	S/ 1,080.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 3,780.00
Clases de salsa y bachata	S/ 1,120.00	S/ 960.00	S/ 800.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,880.00
Alquiler de salón	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 240.00
Total ingresos mensuales	**S/ 5,280.00**	**S/ 5,060.00**	**S/ 4,540.00**	**S/ 1,320.00**	**S/ 1,560.00**	**S/ 1,440.00**	**S/ 1,320.00**	**S/ 1,440.00**	**S/ 1,440.00**	**S/ 1,320.00**	**S/ 1,440.00**	**S/ 1,440.00**	**S/ 27,600.00**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 23

Estimación de ventas 2021

Proyección de ingresos y ventas 2021													
Ingresos y ventas	**Ene-21**	**Feb-21**	**Mar-21**	**Abr-21**	**May-21**	**Jun-21**	**Jul-21**	**Ago-21**	**Set-21**	**Oct-21**	**Nov-21**	**Dic-21**	**Total ingresos**
Clases de danza árabe	S/ 1,690.00	S/ 1,430.00	S/ 1,170.00	S/ 1,560.00	S/ 1,690.00	S/ 1,430.00	S/ 1,820.00	S/ 1,690.00	S/ 1,690.00	S/ 1,430.00	S/ 1,690.00	S/ 1,430.00	S/ 18,720.00
Clases de ballet	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Clases de tango	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Clases de salsa y bachata	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Alquiler de salón	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 540.00
Total ingresos mensuales	**S/ 1,690.00**	**S/ 1,430.00**	**S/ 1,170.00**	**S/ 1,600.00**	**S/ 1,730.00**	**S/ 1,470.00**	**S/ 1,880.00**	**S/ 1,750.00**	**S/ 1,750.00**	**S/ 1,510.00**	**S/ 1,770.00**	**S/ 1,510.00**	**S/ 19,260.00**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 24

Estimación de ventas 2022

Proyección de ingresos y ventas 2022													
Ingresos y ventas	**Ene-22**	**Feb-22**	**Mar-22**	**Abr-22**	**May-22**	**Jun-22**	**Jul-22**	**Ago-22**	**Set-22**	**Oct-22**	**Nov-22**	**Dic-22**	**Total ingresos**
Clases de danza árabe	S/ 1,820.00	S/ 1,170.00	S/ 1,950.00	S/ 1,300.00	S/ 1,300.00	S/ 1,560.00	S/ 1,820.00	S/ 2,080.00	S/ 1,560.00	S/ 1,950.00	S/ 1,690.00	S/ 1,950.00	S/ 20,150.00
Clases de ballet	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Clases de tango	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Clases de salsa y bachata	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Alquiler de salón	S/ 100.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 40.00	S/ 60.00	S/ 40.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 720.00
Total ingresos mensuales	**S/ 1,920.00**	**S/ 1,230.00**	**S/ 2,030.00**	**S/ 1,340.00**	**S/ 1,360.00**	**S/ 1,600.00**	**S/ 1,880.00**	**S/ 2,140.00**	**S/ 1,600.00**	**S/ 1,990.00**	**S/ 1,750.00**	**S/ 2,030.00**	**S/ 20,870.00**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 25

Estimación de ventas 2023

Proyección de ingresos y ventas 2023													
Ingresos y ventas	**Ene-23**	**Feb-23**	**Mar-23**	**Abr-23**	**May-23**	**Jun-23**	**Jul-23**	**Ago-23**	**Set-23**	**Oct-23**	**Nov-23**	**Dic-23**	**Total ingresos**
Clases de danza árabe	S/ 1,560.00	S/ 1,690.00	S/ 1,690.00	S/ 1,560.00	S/ 1,820.00	S/ 1,820.00	S/ 1,950.00	S/ 1,300.00	S/ 2,600.00	S/ 2,340.00	S/ 1,950.00	S/ 2,340.00	S/ 22,620.00
Clases de ballet	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 960.00	S/ 960.00	S/ 720.00	S/ 720.00	S/ 3,360.00
Clases de tango	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 1,440.00	S/ 1,080.00	S/ 1,080.00	S/ 1,080.00	S/ 4,680.00
Clases de salsa y bachata	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 1,280.00	S/ 1,280.00	S/ 1,120.00	S/ 1,120.00	S/ 4,800.00
Alquiler de salón	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 840.00
Total ingresos mensuales	**S/ 1,620.00**	**S/ 1,770.00**	**S/ 1,750.00**	**S/ 1,640.00**	**S/ 1,880.00**	**S/ 1,900.00**	**S/ 2,010.00**	**S/ 1,380.00**	**S/ 6,340.00**	**S/ 5,740.00**	**S/ 4,930.00**	**S/ 5,340.00**	**S/ 30,960.00**

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.6.4 Tipo de inversión

Para poder determinar qué tipo de inversión se podría realizar para incrementar la rentabilidad en la escuela. Será necesario revisar algunos métodos para determinar el grado de riesgo que representa una inversión.

Un análisis de uso frecuente es la sensibilidad, que permite revisar y visualizar las ventajas y desventajas económicas de un proyecto de inversión. La base para emplear este método es identificar todos los escenarios probables del proyecto de inversión, los cuales se clasifican de la siguiente manera:

- Pesimista: El peor panorama probable de inversión, sería el resultado de un proyecto totalmente fallido.
- Probable: El resultado más probable esperado de una inversión, debe ser objetivo y que brinde la mayor información posible
- Optimista: La posibilidad de lograr más de lo proyectado, es un escenario de motivación para los inversionistas.

Para la escuela Bellydance Arequipa vamos a optar por un panorama de inversión probable. De acuerdo con los análisis de costos y presupuestos revisados anteriormente, es necesario realizar inversiones en marketing.

La actual estrategia de marketing incluye la publicación de videos e imágenes referentes a la danza en las redes sociales. Adicionalmente, se paga por publicidad en redes, para lo cual es presupuesto es de S/. 40.00 soles mensuales. Monto que se puede incrementar según el análisis de presupuesto en un 31.43%, hasta aproximadamente S/. 60.00 soles mensuales por los primeros 3 meses. Posterior a este periodo evaluar la situación de la escuela, evaluar la variación en rentabilidad que haya resultado por el incremento en inversión en publicidad, para evaluar si fuera recomendable aumentar el presupuesto o mantenerlo.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

4.6.5 Flujo de caja

Tabla 26

Flujo de caja 2019

FLUJO DE CAJA 2019												
1. DETALLE DE INGRESOS	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19
1.1 Ingresos por ventas	S/ 4,940.00	S/ 4,420.00	S/ 4,580.00	S/ 4,280.00	S/ 5,080.00	S/ 5,160.00	S/ 4,980.00	S/ 4,460.00	S/ 5,040.00	S/ 4,040.00	S/ 5,040.00	S/ 4,860.00
1.2 Cobro de deudas	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
1.3 Otros ingresos	S/ 100.00	S/ 80.00	S/ 120.00	S/ 100.00	S/ 120.00	S/ 100.00	S/ 120.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 80.00	S/ 100.00	S/ 80.00
1.0 Total de Ingresos	S/ 5,040.00	S/ 4,500.00	S/ 4,700.00	S/ 4,380.00	S/ 5,200.00	S/ 5,260.00	S/ 5,100.00	S/ 4,560.00	S/ 5,140.00	S/ 4,120.00	S/ 5,140.00	S/ 4,940.00
2. DETALLE DE EGRESOS												
2.1 Alquiler	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00
2.2 Luz	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00
2.3 Agua	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00
2.4 Salarios	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00
2.5 Marketing	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00
2.6 Compra de mercadería	S/ 0.00	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.7 Limpieza	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00
2.8 Papelería y aseo	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00
2.9 Contabilidad	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 200.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.0 Total de egresos	S/ 1,725.00	S/ 2,325.00	S/ 1,925.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 2,325.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00
3.0 SALDO NETO	S/ 3,315.00	S/ 2,175.00	S/ 2,775.00	S/ 2,655.00	S/ 3,475.00	S/ 3,535.00	S/ 3,375.00	S/ 2,235.00	S/ 3,415.00	S/ 2,395.00	S/ 3,415.00	S/ 3,215.00

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 27

Flujo de caja 2020

FLUJO DE CAJA 2020												
1. DETALLE DE INGRESOS	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20
1.1 Ingresos por ventas	S/ 5,180.00	S/ 4,900.00	S/ 4,420.00	S/ 1,320.00	S/ 1,560.00	S/ 1,440.00	S/ 1,320.00	S/ 1,440.00	S/ 1,440.00	S/ 1,320.00	S/ 1,440.00	S/ 1,440.00
1.2 Cobro de deudas	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
1.3 Otros ingresos	S/ 100.00	S/ 80.00	S/ 120.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
1.0 Total de Ingresos	S/ 5,280.00	S/ 4,980.00	S/ 4,540.00	S/ 1,320.00	S/ 1,560.00	S/ 1,440.00	S/ 1,320.00	S/ 1,440.00	S/ 1,440.00	S/ 1,320.00	S/ 1,440.00	S/ 1,440.00
2. DETALLE DE EGRESOS												
2.1 Alquiler	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.2 Luz	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00
2.3 Agua	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00
2.4 Salarios	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 1,100.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00
2.5 Marketing	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00
2.6 Compra de mercadería	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.7 Limpieza	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.8 Papelería y aseo	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.9 Contabilidad	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.0 Total de egresos	S/ 1,728.00	S/ 1,728.00	S/ 1,728.00	S/ 555.00	S/ 555.00	S/ 555.00	S/ 555.00	S/ 1,155.00	S/ 555.00	S/ 555.00	S/ 555.00	S/ 555.00
3.0 SALDO NETO	S/ 3,552.00	S/ 3,252.00	S/ 2,812.00	S/ 765.00	S/ 1,005.00	S/ 885.00	S/ 765.00	S/ 285.00	S/ 885.00	S/ 765.00	S/ 885.00	S/ 885.00

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 28

Flujo de caja 2021

FLUJO DE CAJA 2021												
1. DETALLE DE INGRESOS	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Set-21	Oct-21	Nov-21	Dic-21
1.1 Ingresos por ventas	S/ 1,690.00	S/ 1,430.00	S/ 1,170.00	S/ 1,560.00	S/ 1,690.00	S/ 1,430.00	S/ 1,820.00	S/ 1,690.00	S/ 1,690.00	S/ 1,430.00	S/ 1,690.00	S/ 1,430.00
1.2 Cobro de deudas	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
1.3 Otros ingresos	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00
1.0 Total de Ingresos	S/ 1,690.00	S/ 1,430.00	S/ 1,170.00	S/ 1,600.00	S/ 1,730.00	S/ 1,470.00	S/ 1,880.00	S/ 1,750.00	S/ 1,750.00	S/ 1,510.00	S/ 1,770.00	S/ 1,510.00
2. DETALLE DE EGRESOS												
2.1 Alquiler	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00
2.2 Luz	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00
2.3 Agua	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00
2.4 Salarios	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00
2.5 Marketing	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00
2.6 Compra de mercadería	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.7 Limpieza	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00
2.8 Papelería y aseo	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00
2.9 Contabilidad	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 200.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.0 Total de egresos	S/ 673.00	S/ 673.00	S/ 873.00	S/ 878.00	S/ 1,478.00	S/ 878.00	S/ 878.00	S/ 878.00	S/ 878.00	S/ 878.00	S/ 878.00	S/ 878.00
3.0 SALDO NETO	S/ 1,017.00	S/ 757.00	S/ 297.00	S/ 722.00	S/ 252.00	S/ 592.00	S/ 1,002.00	S/ 872.00	S/ 872.00	S/ 632.00	S/ 892.00	S/ 632.00

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 29

Flujo de caja 2022

FLUJO DE CAJA 2022												
1. DETALLE DE INGRESOS	Ene-22	Feb-22	Mar-22	Abr-22	May-22	Jun-22	Jul-22	Ago-22	Set-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22
1.1 Ingresos por ventas	S/ 1,820.00	S/ 1,170.00	S/ 1,950.00	S/ 1,300.00	S/ 1,300.00	S/ 1,560.00	S/ 1,820.00	S/ 2,080.00	S/ 1,560.00	S/ 1,950.00	S/ 1,690.00	S/ 1,950.00
1.2 Cobro de deudas	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
1.3 Otros ingresos	S/ 100.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 40.00	S/ 60.00	S/ 40.00	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 60.00	S/ 80.00
1.0 Total de Ingresos	S/ 1,920.00	S/ 1,230.00	S/ 2,030.00	S/ 1,340.00	S/ 1,360.00	S/ 1,600.00	S/ 1,880.00	S/ 2,140.00	S/ 1,600.00	S/ 1,990.00	S/ 1,750.00	S/ 2,030.00
2. DETALLE DE EGRESOS												
2.1 Alquiler	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 250.00
2.2 Luz	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00
2.3 Agua	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00
2.4 Salarios	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00	S/ 500.00
2.5 Marketing	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00
2.6 Compra de mercadería	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.7 Limpieza	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00
2.8 Papelería y aseo	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00
2.9 Contabilidad	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 200.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.0 Total de egresos	S/ 925.00	S/ 925.00	S/ 1,125.00	S/ 930.00	S/ 930.00	S/ 930.00	S/ 930.00	S/ 930.00	S/ 1,530.00	S/ 930.00	S/ 930.00	S/ 930.00
3.0 SALDO NETO	S/ 995.00	S/ 305.00	S/ 905.00	S/ 410.00	S/ 430.00	S/ 670.00	S/ 950.00	S/ 1,210.00	S/ 70.00	S/ 1,060.00	S/ 820.00	S/ 1,100.00

Nota: Elaboración propia, 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Tabla 30

Flujo de caja 2023

FLUJO DE CAJA 2023				
1. DETALLE DE INGRESOS	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Abr-23
1.1 Ingresos por ventas	S/ 2,340.00	S/ 1,950.00	S/ 1,950.00	S/ 2,080.00
1.2 Cobro de deudas	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
1.3 Otros ingresos	S/ 80.00	S/ 60.00	S/ 80.00	S/ 60.00
1.0 Total de Ingresos	**S/ 2,420.00**	**S/ 2,010.00**	**S/ 2,030.00**	**S/ 2,140.00**
2. DETALLE DE EGRESOS				
2.1 Alquiler	S/ 350.00	S/ 350.00	S/ 350.00	S/ 350.00
2.2 Luz	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 15.00
2.3 Agua	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00	S/ 5.00
2.4 Salarios	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 800.00
2.5 Marketing	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00
2.6 Compra de mercadería	S/ 0.00	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00
2.0 Total de egresos	S/ 1,210.00	S/ 1,810.00	S/ 1,210.00	S/ 1,210.00
3.0 SALDO NETO	S/ 1,210.00	S/ 200.00	S/ 820.00	S/ 930.00

Nota: Elaboración propia, 2023

4.6.6 VAN – TIR

El Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) son dos valores de matemática financiera que permiten evaluar la factibilidad de realizar proyectos de inversión. El VAN surge de actualizar los flujos de caja que genera el proyecto de una empresa con el pasar del tiempo y con una tasa de interés K, que es el costo del proyecto.

El TIR es la tasa a la que debemos actualizar los flujos de caja para que el VAN alcance el valor de 0.

Para la escuela Bellydance Arequipa haremos un análisis de VAN y TIR para

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

los años 2018 – 2022. Con una tasa de interés del 10% y un capital de inversión inicial de S/. 7000.00 nuevos soles.

Tabla 31

Ingresos y egresos 2018 - 2023

Ingresos y gastos	2018	2019	2020(1)	2021(2)	2022	2023(3)
1. Detalle de ingresos						
Clases de danza árabe	S/ 19,800.00	S/ 21,600.00	S/ 18,360.00	S/ 18,720.00	S/ 20,160.00	S/ 22,620.00
Clases de ballet	S/ 7,200.00	S/ 8,640.00	S/ 2,340.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 3,360.00
Clases de tango	S/ 12,960.00	S/ 15,120.00	S/ 3,780.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 4,680.00
Clases de salsa y bachata	S/ 11,520.00	S/ 11,520.00	S/ 2,880.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 4,800.00
Alquiler de salón	S/ 960.00	S/ 1,200.00	S/ 240.00	S/ 540.00	S/ 720.00	S/ 840.00
TOTAL INGRESOS	**S/ 52,440.00**	**S/ 58,080.00**	**S/ 27,600.00**	**S/ 19,260.00**	**S/ 20,880.00**	**S/ 30,960.00**
2. Detalle de egresos						
Alquiler	S/ 5,400.00	S/ 5,400.00	S/ 1,350.00	S/ 1,800.00	S/ 3,000.00	S/ 4,200.00
Servicios	S/ 240.00	S/ 240.00	S/ 60.00	S/ 180.00	S/ 240.00	S/ 270.00
Limpieza	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 300.00	S/ 900.00	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00
Papelería y aseo	S/ 180.00	S/ 216.00	S/ 54.00	S/ 180.00	S/ 240.00	S/ 240.00
Profesora de árabe	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,600.00
Profesora de ballet	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 1,200.00
Profesores de tango	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 1,200.00
Profesor de salsa y bachata	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 600.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 1,200.00
Contabilidad	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 0.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00
Marketing	S/ 360.00	S/ 480.00	S/ 480.00	S/ 480.00	S/ 480.00	S/ 540.00
TOTAL EGRESOS	**S/ 20,780.00**	**S/ 20,936.00**	**S/ 10,044.00**	**S/ 9,740.00**	**S/ 11,360.00**	**S/ 16,850.00**
SALDO NETO	**S/ 31,660.00**	**S/ 37,144.00**	**S/ 17,556.00**	**S/ 9,520.00**	**S/ 9,520.00**	**S/ 28,170.00**

Nota: Elaboración propia, 2023

(1) 3 meses presenciales – 9 meses virtuales
(2) 3 meses virtuales – 9 meses presenciales
(3) Proyectado 2023

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Interés = 16%

Inversión inicial = S/. 7000.00

VAN = S/. 68,934.94

TIR = 45.6 %

El Valor Actual Neto (VAN) para los años 2018 – 2022 fue de S/. 68,934.94, ello nos muestra que a pesar de dos años de pandemia la escuela Bellydance Arequipa se ha mantenido con un valor de rentabilidad positivo con un interés del 16%. Ello debido a la continuidad de las clases de danza árabe de manera virtual y al nuevo contrato de arrendamiento a pagos por hora utilizada.

El valor de Tasa Interna de Retorno (TIR) de 45.6% demuestra que el proyecto es rentable ya que es valor superior al interés o coste de oportunidad de 16%.

La rentabilidad en la escuela es positiva, pero debemos mantener activa la estrategia de marketing, para garantizar que el número de alumnos no disminuya.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

CONCLUSIONES

PRIMERA:

Tras evaluar la influencia del Programa Bellydance for Fitness (4 meses) en la autoestima de alumnas de la escuela Bellydance Arequipa 2019. Mediante los resultados de las evaluaciones del Inventario de Coopersmith antes y después del programa Bellydance for Fitness, se concluye que la combinación de realizar danza árabe de manera regular (3 horas por semana) e incluir en la dieta alimentos ricos en triptófano, si influyen positivamente en la autoestima de las alumnas. Redujo los niveles iniciales de autoestima baja de 37.5% a un 0 %, redujo los niveles de autoestima media de 50 a 25% y aumentó considerablemente los niveles de autoestima alta de 12.5 a 75%.

SEGUNDA:

Como se muestra en la Tabla N ° 03 Plan nutricional, al inicio del programa se entregó y explicó a cada una de las participantes la nueva dieta que debieron consumir durante el periodo que duró el programa. En esta dieta se incluyeron alimentos ricos en triptófano y omega 3 que, si bien favorecen al estado nutricional, tienen otras funciones específicas como incrementar la síntesis de la serotonina, lo cual ha permitido y reforzado la sensación de bienestar y tranquilidad que han aporta al incremento de autoestima.

TERCERA:

Mediante este estudio se ha podido idear y planear un nuevo modelo de negocio para la escuela Bellydance Arequipa, donde la propuesta de valor “aumento de autoestima” comprobado, se convierte en la propuesta de valor de la escuela y en la ventaja competitiva frente a otras escuelas. Como se ha detallado en el capítulo IV, es importante la implementación de un modelo de negocio en la escuela Bellydance Arequipa. Ello permitirá mejorar la rentabilidad del negocio.

Tener una propuesta de valor única, enfocada en un público especifico, analizar la

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

competencia, estructurar los costos (ingresos y egresos), obtener recursos físicos, intelectuales y financieros, así como proyectados de ventas y un análisis FODA. Todo ello ayuda a detectar los desafíos, a minimizar riesgos y tener una base sólida para la planificación estratégica y plantear metas alcanzables.

CUARTA:

El Valor Actual Neto (VAN) para los años 2018 – 2022 fue de S/. 68,934.94, ello nos muestra que a pesar de dos años de pandemia la escuela Bellydance Arequipa se ha mantenido con un valor de rentabilidad positiva con un interés del 16%. Ello debido a la continuidad de las clases de danza árabe de manera virtual y al nuevo contrato de arrendamiento a pagos por hora utilizada.

El valor de Tasa Interna de Retorno (TIR) de 45.6% demuestra que el proyecto es rentable ya que es valor superior al interés o coste de oportunidad de 16%.

La rentabilidad en la escuela es positiva, pero debemos mantener activa la estrategia de marketing, para garantizar que el número de alumnos no disminuya.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

RECOMENDACIONES

PRIMERA:

Se sugiere a las alumnas de la escuela Bellydance Arequipa investigar sobre su entorno social y familiar, entender el origen de su autoestima, aceptarla y trabajar en su proceso de mejora continua.

SEGUNDA:

Se recomienda extender el programa a los demás cursos que se dictan en la escuela como son: tango, salsa y bachata, yoga y ballet. De esta manera cada alumno que ingresa a la escuela tendrá no solo los beneficios de aprender danza, sino también obtendrá la posibilidad de elevar su autoestima. Una sociedad que ama y respeta a su prójimo, es una sociedad que avanza hacia el desarrollo.

TERCERA:

Se sugiere incluir en la misión de la escuela, la búsqueda constante de mejorar la autoestima de cada alumno, para que descubran sus dones y talentos y los usen en bien de la sociedad. Una persona que se ama puede amar a los demás.

CUARTA:

Impulsar la propuesta de valor en la escuela, el cual es un espacio donde no solo aprenderán danza, sino que también podrán incrementar su autoestima, lo que les permitirá desarrollarse de mejor manera en el ámbito profesional y familiar.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Arenas Rodríguez, Martha Beatriz (2014) Correlación entre autoestima y rendimiento académico en los estudiantes del programa profesional de ingeniería de industria alimentaria - UCSM, Arequipa

Asociación Española de Enfermería de Salud Mental (2016) Nutrición Saludable y Prevención de los Trastornos alimentarios – España.

Branden, Nathaniel (1969) La Psicología de la autoestima – Nueva York

Ccaccasaca Laura, Cynthia Pamela (2016) Efecto de la danzaterapia en la autoestima del adulto mayor del establecimiento de salud la revolución – Juliaca

Coopersmith, Stanley (1967) Inventario de autoestima de Coopersmith forma C para adultos - Estados Unidos.

Cristóbal Rodriguez, Esteban (2016) Diseño de plan estratégico para academia de baile en Madrid – Universidad Politécnica de Madrid.

González, Norma Ivonne – Arratia López Fuentes (2001) La autoestima Medición y estrategias de intervención a través de una experiencia en la reconstrucción del ser, Universidad Autónoma del Estado de México – México

Goñi Grandmontagne, Alfredo (2008) El autoconcepto físico: psicología y educación, Ediciones Pirámide – España

Hogg Graha, Michael – Graham M. Vaughan (2010) Psicología social – España

Matud, Maria Pilar (2014) Autoestima en la mujer – Un análisis de su relevancia en la salud –Universidad de la laguna – España.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

Mecca Andrew, Neil J. Smelser, John Vasconcellos (1989) The Social Importance of Self-Esteem, University of California Press Berkeley – California

Mounbourquette, Jean (2004) Estrategias para desarrollar la autoestima / Strategies to develop self-esteem, Université Saint –Paul, Ottawa – Canada

Monbourquette, Jean (2008) Autoestima y cuidado del alma / Self-esteem and soul care: De la estima de sí a la estima del Sí, Université Saint –Paul, Ottawa - Canadá

Pérez Lima, **Victoria Elizabeth** (2014) Relación entre el estado nutricional, la autoestima y las conductas alimentarias de adolescentes comprendidos entre las edades de 15-17 años que asisten a 4 centros educativos públicos y privados de la ciudad de Quetzaltenango, Guatemala.

Postigo Sarmiento, Camila Marcela Lourdes (2017) Autoestima y depresión y las diferencias entre estudiantes de artes escénicas frente a los que no estudian artes escénicas - UCSM, Arequipa

Reca, Maralia (2005) Qué es danza/movimiento terapia – Manhattan, USA.

Rodríguez Estrada, Mauro (1988) Autoestima: Clave del éxito personal, Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana – México

Urrea Tibaduiza María Fernanda, Ramírez Forero Paula Andrea (2018) Diseño de una herramienta financiera de costeo, presupuesto, diagnóstico financiero y análisis de sensibilidad para la Academia de baile NEGO, Universidad Autónoma de Bucaramanga – Colombia

Wilmerding Virginia, Donna H. Krasnow La danza: El entrenamiento total del bailarín, Human Kinestics, Champaign – Illinois, USA

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

W. Ray Crozier (2001) Diferencias individuales en el aprendizaje: Personalidad y rendimiento escolar, University of Wales – UK

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

ANEXOS

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 1: CUESTIONARIO DE COOPERSMITH

ENCUESTA PARA EL PROGRAMA BELLYDANCE FOR FITNESS ANTES/ DESPUÉS

Edad:_____Mes/Año que inició con nosotros: _____

Lea detenidamente las oraciones que a continuación se les presentan y responda SI o NO de acuerdo a lo que usted siente. No hay respuestas buenas o malas.

No	PROPUESTAS	SI	NO
1	Generalmente los problemas me afectan poco		
2	Me cuesta trabajo hablar en publico		
3	Si pudiera cambiaría muchas cosas de mí		
4	Puedo tomar fácilmente una decisión		
5	Soy una persona simpática		
6	En mi casa me enojo fácilmente		
7	Me cuesta trabajo acostumbrarme a algo nuevo		
8	Soy una persona popular entre las personas de mi edad		
9	Mi familia generalmente toma en cuenta mis sentimientos		
10	Me doy por vencida fácilmente		
11	Mi familia espera demasiado de mí		
12	Me cuesta trabajo aceptarme como soy		
13	Mi vida es muy complicada		
14	Mis compañeros casi siempre aceptan mis ideas		
15	Tengo mal opinión de mi misma		
16	Muchas veces me gustaría irme de mi casa		
17	Con frecuencia siento disgusto		

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

18	Soy menos bonita que la mayoría de la gente		
19	Si tengo algo que decir generalmente lo digo		
20	Mi familia me comprende		
21	Los demás son mejor aceptados que yo		
22	Siento que mi familia me presiona		
23	Con frecuencia me desanimo con lo que hago		
24	Muchas veces me gustaría ser otra persona		
25	Se puede confiar poco en mí		

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 2: PLAN NUTRICIONAL BELLYDANCE FOR FITNESS

Belly Dance Arequipa

BELLYDANCE FOR FITNESS:

Es un programa que combina el arte y belleza de la danza árabe junto a ejercicios de cardio y el llevar una dieta balanceada, los cuales juntos hacen una combinación perfecta para bajar de peso y quemar grasa localizada.

TIPS PARA CAMBIAR MI ALIMENTACIÓN Y BAJAR DE PESO BAILANDO:

1. Beber 1 vaso de agua tibia con medio limón en ayunas.
2. Para el desayuno beber jugo de 1 puñado de perejil+ 2 rodajas de piña+ ½ pepino+ q tallo de apio y stevia al gusto (500 ml).
3. Durante la mañana y tarde beber 1 lt de té verde
4. Para el almuerzo adicionar una ensalada antes del plato principal y de postre elegir una fruta.
5. Como merienda tener manzanas, aguaymantos, uvas y si prefieres snacks salados: palta, palitos de zanahoria o galletas integrales.
6. Cena: Bebida licuada de avena: ½ taza de avena + 1 manzana + canela molida al gusto + stevia + 1 taza de agua.
7. Los días que tengas clases, consumir pasas, nueces, almendras, granola antes de la clases ybeber agua con limón luego de clases.

BENEFICIOS:

La danza del vientre es un baile de medio oriente que, además de ser divertido, aporta beneficios para la mujer tanto físicos como psicológicos:

1. Aumenta la **autoestima**, ayuda a conectar contigo misma, aceptar tu cuerpo tal y como es y olvidar los complejos impuestos por la sociedad.
2. Mejora la **flexibilidad** y **tonifica la musculatura** del suelo pélvico (útero, ovarios, vejiga)
3. Corrige la **postura corporal** y mejora la **coordinación**, ya que se trabajan diferentes tipos de movimientos en diferentes partes del cuerpo (brazos, caderas y pecho) en simultáneo.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

4. Favorece la **digestión**, reduce los dolores menstruales y combate el estreñimiento. Los suaves movimientos que se realizan con el vientre mejoran nuestra digestión y evitan dolores menstruales.

5. **Adelgazante**, ayuda a quemar alrededor de 300 calorías por hora y favorece el movimiento de las **articulaciones**, previniendo la artritis.

6. Te da **felicidad**, enseña a liberar una energía especial y poderosa, cargada de sensualidad, naturalidad y femineidad. Y si a esto sumamos que, al hacer ejercicio, **se liberan endorfinas**, es habitual que su práctica genere sensación de bienestar y alegría.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

PLAN NUTRICIONAL BELLYDANCE FOR FITNESS

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
Desayuno	**Desayuno**	**Desayuno**	**Desayuno**	**Desayuno**	**Desayuno**	**Desayuno**
1 Vaso de Agua tibia+ 1 limón						
JUGO: 1/2 taza de piña, 1/4 pepino, 1 puñado de perejil, 2 tallos de apio, stevia al gusto + 1 taza de agua	JUGO: 1 puñado de perejil + 1/4 pepino + 1/2 manzana +2 tallos de apio + 2 hojas de lechuga + 1 taza de agua + stevia al gusto	JUGO: 1 zanahoria + 1 puñado de espinaca+ 2 tallos de apio + 1/2 beterraga+ stevia al gusto	JUGO: 1/2 taza de piña, 1/4 pepino, 1 puñado de perejil, 2 tallos de apio, stevia al gusto + 1 taza de agua	JUGO: 1 puñado de perejil + 1/4 pepino + 1/2 manzana +2 tallos de apio + 2 hojas de lechuga + 1 taza de agua + stevia al gusto	JUGO: 1 zanahoria + 1 puñado de espinaca+ 2 tallos de apio + 1/2 beterraga+ stevia al gusto	JUGO: 1/2 taza de piña, 1/4 pepino, 1 puñado de perejil, 2 tallos de apio, stevia al gusto + 1 taza de agua
1 tostada integral + 1/2 palta + aceitunas, + 1 huevo duro	Omelete de 2 huevos + champiñones	1 tostada integral + tomate+ aceite de oliva+ 1 rebanada de queso fresco	Hervir 1/2 taza de avena, agregar nueces + canela en polvo+ fresas o manzana o pasas	Ensalada de frutas (manzana, mandarina, papaya) +yogurt bajo en grasa	1 tostada integral + 1/2 palta + aceitunas, + 1 huevo duro	Omelete de 2 huevos + champiñones
Infusión	Infusión	Infusión	Infusión	Infusión	Infusión	Infusión
Snack	**Snack**	**Snack**	**Snack**	**Snack**	**Snack**	**Snack**
1 mandarina	Yogurt natural	1 manzana	Puño de nueces	Yogurt natural	Galletas integrales	Puño de nueces
Galletas integrales	1 manzana	Galletas integrales	1 mandarina	1 manzana	1 manzana	1 mandarina
Almuerzo	**Almuerzo**	**Almuerzo**	**Almuerzo**	**Almuerzo**	**Almuerzo**	**Almuerzo**
Pollo a la plancha	Pescado a la plancha	Pechuga de pavo	Pollo al horno	Atún	Pavo al horno	Ceviche
Pure de papa	Camote hervido	Quinua graneada	Puré de coliflor	Crema de zapallo	Frijoles al vapor	Camote
Ensalada de zanahoria y Vainitas al vapor	Ensalada de espinaca, palta, tomate, aguaymanto y perejil	Ensalada delicia de zanahoria: 7 zanahorias ralladas, aceite de oliva, limón, jugo de naranja, sal y pimienta	Ensalada griega: Pepino en cubos, cebolla china y yogurt natural.	Ensalada de atún, alverjitas, tomate, cebolla en cubitos, lechuga, aceite de oliva y limón	Ensalada de beterraga, zanahoria y alverjitas	-
Merienda	**Merienda**	**Merienda**	**Merienda**	**Merienda**	**Merienda**	**Merienda**
Papaya picada	1 tostada integral+ 1/2 palta	1 mandarina	Galletas integrales	1 manzana	Yogurt natural + granola	1 plátano
Cena	**Cena**	**Cena**	**Cena**	**Cena**	**Cena**	**Cena**
MOUSSEE: Licuar 1 taza de mango, 1 taza de acelga+ jugo de 1 naranja + 2 cucharadas de chia	Licuar 1/2 taza de Avena + 1 manzana + canela en polvo+ stevia al gusto	MOUSSEE: Licuar 1 taza de mango+ 1/2 taza de fresa+ 1 taza de espinaca + canela en polvo	Licuar 1/2 taza de Avena + 1 manzana + canela en polvo+ stevia al gusto	MOUSSEE: Licuar 1 plátano + 1 taza de espinaca + 1 cucharada de chia + canela en polvo	Licuar 1/2 taza de Avena + 1 manzana + canela en polvo+ stevia al gusto	MOUSSEE: Licuar 1 taza de mango, 1 taza de acelga+ jugo de 1 naranja + 2 cucharadas de chia

Bella Donne Arequipa

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 3: FICHA DE INSCRIPCIÓN

FICHA DE INSCRIPCIÓN

Bienvenida a la escuela de danzas árabe Bellydance Arequipa· Por favor llena la siguiente ficha con tus datos de manera clara y legible

NOMBRES Y APELLIDOS	
DNI	
DIRECCIÓN	
CELULAR	
E-MAIL	
FECHA DE NACIMIENTO	
OCUPACIÓN	
¿CÓMO TE ENCONTRAMOS EN REDES?	
CUENTANOS TU EXPERIENCIA BAILANDO	☐ Es la primera vez que bailo ☐ Soy bailarin(a): ¿Donde aprendiste?_____ ¿Cuánto tiempo bailas? _____ Estilo de danza: _____
¿CÓMO SE ENTERÓ DE NOSOTROS?	☐ TV ☐ Facebook ☐ Instagram ☐ Amigos ☐ Otro: _____
¿POR QUÉ DESEAS APRENDER DANZA ÁRABE?	☐ Siempre quise aprender esta danza ☐ Necesito relajarme ☐ Para bajar de peso ☐ Cambiar de rutina ☐ Por recomendación del médico ☐ Otro: _____
¿SUFRE DE ALGUNA LESIÓN O ENFERMEDAD?	

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

ANEXO 4: CONFIABILIDAD DEL CUESTIONARIO DE COOPERSMITH

VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INVENTARIO DE AUTOESTIMA DE COOPERSMITH PARA ADULTOS, EN POBLACION MEXICANA

M. ASUNCIÓN LARA-CANTÚ*, MA. ANGÉLICA VERDUZCO, MARI CARMEN ACEVEDO y JOSÉ CORTÉS

Instituto Mexicano de Psiquiatría

The aims of this study were to assess the construct and concurrent validity and reliability of the Coopersmith Self-Esteem Inventory in a Mexican adult sample; and also to study the differences in self-esteem by age, sex, marital status, educational level, and occupation. 411 subjects, 200 men and 211 women , participated in the study, Construct validity obtained by evaluating the item's power to discriminate between subjects with high and low scores, using T tests, showed significate differences in every item (p ~ .05).Concurrent validity measured by Pearson correlation coefficient, using the EPQ, showed, as expect d. negative correlations between self-esteem and Neuroticism and Psychoticism, and positive correlations with Extraversion and Social Desirability. A reliability coefficient of 0.81 was observed by using Cronbach's Alpha. No differences in se\f-esteem were found between the sexes. For the age variable, significant differences were found for the total group: The lowest mean was observed in the group of 51 and more years. Comparisons for marital status showed significant differences in the male group: A lower mean in self-esteem was found in the divorced and widowed male group. Significant differences were found in educational level for the total group, as well as for the separate men and women subgroups. A direct and positive correlation was observed between self-esteem and schooling attainment for the three groups. Finally, a significant difference was found associated with occupation variable for the total group and for men: the highest score was obtained by the professional group and the lowest by the factory worker group.

RESUMEN

La auto estima ha sido tema central de diversos estudios y aproximaciones teóricas; autores tales como H. S. Sullivan, K. Horney, E. Fromm y C. Rogers, entre otros, han abordado el tema de la

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

autoestima y sus orígenes. Sin embargo, el término a menudo se da por entendido, aun cuando los autores puedan no estar refiriéndose a lo mismo. Así, W. James indica que la autoestima está determinada por la relación entre las aspiraciones y los logros de una persona; M. Mead menciona que ésta deriva de la evaluación de los otros, y A. Maslow la categoriza Como una necesidad. Coopersmith (1967) define la autoestima como "el juicio personal de valía, que es expresado en las actitudes que el individuo toma hacia sí mismo. Es una experiencia subjetiva que se transmite a los demás por reportes verbales o conducta manifiesta" (pág. 5). La baja autoestima puede llevar a sentimientos de apatía, aislamiento, poca capacidad de amar y pasividad, mientras que la alta autoestima se relaciona con personas que se encuentran involucradas en vidas más activas, con sentimientos de control sobre las circunstancias, menos ansiosas y con mejores capacidades para tolerar el estrés interno o externo, son menos sensibles a las críticas, suelen tener mejor salud física, disfrutan de sus relaciones interpersonales y valoran su independencia (Rosenberg, 1962; Lundgren, 1978). El hablar de alta o baja autoestima se ha convertido en parte cotidiana del vocabulario de los legos así corno de los trabajadores de la salud mental. Debido a la gran influencia que la autoestima puede tener en la vida de las personas, se han desarrollado diferentes instrumentos con el fin de evaluarla. Coopersmith comienza en 1959 un estudio sobre la autoestima, yen 1967 publica una escala de medición de autoestima para niños de 52 y62 grados, que es ampliamente utilizada. Coopersmith utilizó esta prueba de 58 reactivos (items) corno base para el desarrollo de la versión para adultos (Coopersmith, 1967). Al analizar su confiabilidad, Ryden (1978) encontró una confiabilidad test-retest de .80 en mujeres, en períodos de 6 a 58 semanas. Con respecto a la validez del constructo, se refieren diferencias significativas entre los grupos de alta y baja autoestima (Perlow, 1987). Debido a que en lengua hispana existen pocos datos estadísticos sobre instrumentos de medición de la autoestima, los objetivos de este estudio fueron determinar la validez de constructo y concurrente, así como la confiabilidad del Inventario de Autoestima de Coopersmith (Coopersmith, 1967) y estudiar las diferencias en autoestima por sexo, edad, estado civil, escolaridad y ocupación. Se escogió el Cuestionario de Personalidad de Eysenck (Eysencky Eysenck, 1975) para evaluar la validez concurrente, dado que estudios anteriores han reportado correlaciones negativas entre la escala de Neuroticismo y la autoestima, y positivas entre la Extraversión y la autoestima (Bagley y Evan-Wong, 1975).

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

METODO

Sujetos

Participaron en este estudio 411 sujetos, 211 mujeres y 200 hombres de la ciudad de México; fueron seleccionados de una amplia gama de ambientes laborales, escolares y en hogares y, pese a que no fue un muestreo por cuotas, se tuvo cuidado de incluir en ella sujetos de diversas ocupaciones, escolaridad, estado civil y edad. Las características sociodemográficas de la muestra se pueden apreciar en la Tabla 1.

TABLA 1

Características Sociodemográficas de la Muestra

Hombres (N = 200)							
Edad	%	Ed. Civil	%	Escolaridad	%	Ocupación	%
17-25	33	Soltero	47	Posgrado/ Carr. Completa	27	Profesional	16
26-35	29	Casado	46	Carr. Incompleta /Prepa.	46	Empleado /Comerciante	40
36-50	21	Viudo	6	Secundaria	8	Hogar	0
51-	16			Primaria	14	Estudiante	25
				Sin Información	3	Obrero /Campesino	9
						No Trabaja	9

Mujeres (N=211)							
Edad	%	Edo. Civil	%	Escolaridad	%	Ocupación	%
17-25	25	Soltero	46	Posgrado / Carr. Completa	29	Profesional	20
26-35	32	Casado	43	Carr. Incompleta /Prepa.	47	Empleado /Comerciante	41
36-50	25	Viudo	10	Secundaria	13	Hogar	22
51	18			Primaria	8	Estudiante	14
				Sin Información	3	Obrero /Campesino	0
						No Trabaja	2

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

PROCEDIMIENTO

Los cuestionarios fueron auto-aplicados de manera tanto individual como colectiva. La participación de los sujetos fue voluntaria, explicándoseles que se trataba de un estudio de personalidad.

INSTRUMENTOS

Se usó la versión para adultos del Inventario de Autoestima de Coopersmith (1AC) que consta de 25 afirmaciones con respuestas dicotómicas (Apéndice A), fue traducido al español con base en la traducción del mismo inventario en su versión para niños, en el cual se usó el procedimiento de traducción doble (back translation). También se aplicó el Cuestionario de Personalidad de Eysenck (CPE), cuyos datos sobre validez y confiabilidad para población mexicana han sido previamente reportados (Eysenck y Lara-Cantú, 1989); el cuestionario consta de cuatro escalas: Neuroticismo, Psicoticismo, Extraversión y Deseabilidad Social, y consiste en preguntas con respuestas dicotómicas.

RESULTADOS

La media del Inventario de Autoestima fue de 17.55, con una desviación estándar de 4.6; con un rango de 2 a 25 puntos, una kurtosis de 0.171 y simetría de -0.76. La validez de constructo del instrumento se evaluó estimando el poder de discriminación de los reactivos de las calificaciones altas y bajas por medio de pruebas T. Los resultados mostraron que todos los reactivos (items) discriminaron significativamente (p = .05). La validez concurrente, evaluada a través de correlaciones (de Pearson) entre el IAC yel CPE (Tabla 2) muestra, según lo esperado, una correlación muy alta y negativa entre la autoestima y Neuroticismo, y positiva entre autoestima y Extraversión; las correlaciones positivas con Deseabilidad Social y negativa con Psicoticismo también caen dentro de lo esperado.

TABLA 2

Correlación entre el Inventario de Autoestima de Coopersmith y las Escalas del Cuestionario de Personalidad de Eysenck

	Psicoticismo	Extraversión	Neuroticismo	Deseabilidad social
Autoestima	-0.39 p=0.001	0.42 p=0.001	-0.71 p=0.00	0.19 p=0.006

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

La confiabilidad, evaluada con el coeficiente de Alfa de Cronbach mostró un valor de 0.81. No se encontraron diferencias significativas entre la media de los hombres (x = 17.91, D.S. 4.59) Y de las mujeres (x = 17.18, D.S. 4.7) en la prueba T.

Las diferencias entre grupos de edad, estado civil, escolaridad y ocupación se estudiaron por medio de análisis de varianza de una vía y en aquellos en que se encontraron diferencias significativas se llevaron a cabo comparaciones de medias con el método de Duncan (Tabla 3).

TABLA 3

Diferencias de Autoestima entre Grupos

	Hombres		Mujeres		Total	
Edad	n	x	n	x	n	x
1. 17-25	66	18.55	53	16.94	119	17.83
2. 26-35	59	18.35	68	18.35	127	18.35g
3. 36-50	43	17.29	52	16.62	95	16.92f
4. 51- o más	34	16.55	38	16.03	70	16.33
p		0.17		0.08		0.02
Estado Civil						
1. Soltero	94	17.91b	98	17.18	192	17.76
2. Casado	93	18.01f	91	17.23	184	17.63
3. Viudo	13	14.60	22	17.09	35	16.05
p		0.01		0.99		0.12
Escolaridad						
1. Posg. /Carr. Comp.	55	18.88c	59	18.52b,c	114	18.70b,c
2. Carr. Incom. /Prepa.	93	18.38g	100	17.29g	193	17.82
3. Secundaria	17	17.29i	27	15.63	44	16.35
4. Primaria	28	14.55	18	14.06	46	14.38j,k,l
p		0.00		0.00		0.00
Ocupación						
1. Profesional	31	20.10a,d	42	18.73	73	19.30a,b,d,e
2. Empleado /Comer.	81	17.82h	87	16.96	168	17.38h
3. Hogar	0		47	16.24	47	16.24
4. Estudiante	51	18.64m	30	17.36	81	18.16 l,m
5. Obrero/Camp.	18	14.00			18	14.00
6. No Trabaja	19	16.70	5	12.04	24	16.10
p		0.00				0.00

Diferencias entre los Grupos:

a. 1 y 2	d. 1 y 5	g. 2 y 4	j. 4 y 1	m. 4 y 5
b. 1 y 3	e. 1 y 6	h. 2 y 5	k. 4 y 2	
c. 1 y 4	f. 2 y 3	i. 3 y 4	l. 4 y 3	

Las comparaciones por edad sólo mostraron diferencias significativas en cuanto a la muestra total (p= .02), siendo el grupo de 26 a 35 años el que mostró la más alta autoestima, y la menor el grupo de 51 o más años. Comparaciones subsecuentes por sexo para cada grupo de edad mostraron que sólo en el grupo de 17a 25 años hubo diferencia significativa entre hombres y mujeres (T= 1.94, P =.05), a favor de los primeros. En relación con el Estado Civil, sólo se encontraron diferencias significativas en el grupo de hombres (p=.01) entre los cuales el menor

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE TESIS UCSM

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

puntaje correspondió al grupo de divorciados y viudos. En cuanto a la escolaridad, se encontraron diferencias, tanto en el grupo total como entre hombres y mujeres (p=.OO).Con respecto a los hombres se encontraron diferencias del grupo de primaria con todos los otros grupos. En el caso de las mujeres, se encontraron diferencias entre el grupo de carrera incompleta, preparatoria y primaria, así como entre el grupo de posgrado y carrera completa con los grupos de primaria y secundaria. En relación con el grupo total, se encontraron diferencias de todos los grupos con respecto al grupo de primaria, y entre el grupo de carrera completa y secundaria. En todos los casos, se observó una relación directamente proporcional entre la escolaridad y los puntajes en autoestima. Finalmente, se observaron diferencias significativas relacionadas con la variable ocupación, tanto en el grupo total (p= .00) como entre los hombres (p=.00).En el caso de los hombres, las diferencias encontradas fueron entre los grupos de obreros/campesinos y empleados/ comerciantes, con respecto de los profesionales; así como entre los estudiantes y los grupos de obreros/campesinos. También entre los empleados/ comerciantes con los obreros/campesinos se encontraron diferencias. Las puntuaciones mayores correspondieron al grupo de profesionales en contraste con las puntuaciones más bajas asociadas con los obreros y campesinos. En el grupo total se presentaron diferencias del grupo de profesionales con los obreros/campesinos, los que no trabajaban, y los empleados/ comerciantes; así como entre el grupo de estudiantes con el grupo de obreros/campesinos, y finalmente se encontraron diferencias entre el grupo de empleados/comerciantes y el de obreros/campesinos.

RESUMEN

Los objetivos de este trabajo fueron estudiar la confiabilidad y la validez de constructo y concurrente de la versión para adultos del Inventario de Autoestima de Coopersmith (1967) en población mexicana, así como las diferencias en autoestima por edad, sexo, estado civil, escolaridad y ocupación. La muestra estuvo constituida por 411 sujetos, 200 hombres y 211 mujeres, de la ciudad de México. La validez de constructo se estudió evaluando el poder de discriminación de los reactivos entre sujetos con puntuaciones altas y aquellos con puntuaciones bajas, usando pruebas T. Los resultados mostraron diferencias significativas en todos los reactivos (p= .05). La validez concurrente, evaluada por medio del coeficiente de correlación de Pearson con respecto al Inventario de Personalidad de Eysenck (1975) mostró, según lo esperado, correlaciones negativas entre la autoestima y las escalas de Neuroticismo y

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis

REPOSITORIO DE
TESIS UCSM

UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE SANTA MARÍA

Psicoticismo y correlaciones positivas con las escalas de Extraversión y Deseabilidad Social. El coeficiente de confiabilidad encontrado al usar el Alfa de Cronbach fue de 0.81. Con respecto a las diferencias en autoestima de los diferentes grupos, no se encontraron diferencias significativas respecto al sexo; en relación con la edad, se encontraron diferencias significativas para la población total, siendo el grupo de 51 o más años quien obtuvo la media más baja. En relación con el Estado Civil, sólo se encontraron diferencias significativas entre los hombres, en los que el menor puntaje correspondió a los divorciados y a los viudos. En cuanto a la escolaridad, se encontraron diferencias significativas tanto en el grupo total, así como entre hombres y mujeres; en todos los casos se observó una relación directamente proporcional entre la escolaridad y los puntajes en autoestima. Finalmente, se observaron diferencias significativas en relación con la variable ocupación, tanto en el grupo total como entre los hombres. Las puntuaciones mayores correspondieron al grupo de profesionales, en contraste con las puntuaciones más bajas asociadas con los obreros y campesinos.

Publicación autorizada con fines académicos e investigativos
En su investigación no olvide referenciar esta tesis