

# Resumen General de la Encuesta Global de Instructores y Escuelas de Taekwon-Do ITF

*Mayo 2021*

*Preparado para el ITF Business & Marketing Committee por la Dra. Olga Shurchkov, V Dan, con el invaluable apoyo en investigación por parte de los miembros del Staff Bo Sabum Shamar Morgan y Bo Sabum Ana María Paz Silva y el trabajo de traducción de Sabum Bolun Dai y Sabum Florencia Manifesto.*



# Equipo del Proyecto

## Apoyo investigativo



**The Staff** 

Help all instructors with better and more accessible tools for the development of Taekwon-Do as an economically sustainable way of life.

DO SABUM ANA MARÍA PAZ SILVA  
(LEGAL SUPPORT)  
CHILE



   
U.S.A.

Using survey methods and data analytics, we aim to provide targeted business strategies to school owners, with the goal of growing ITF Taekwon-Do worldwide.

Dr. Olga Shurchkov  
Member of Committee

## Investigador principal

## Apoyo investigativo



**The Staff** 

Our instructors are the foundation of the ITF and as such we want to help reinforce these foundations with all the best and latest tools, techniques, knowledge and expertise. As a team, we hope to motivate and help you move toward business success.

DO SABUM SHAMAR MORGAN  
(DATA ANALYTICS AND STATS)  
JAMAICA

## Traducción



   
Argentina

Our aim is to support spreading the wellness of Taekwondo around the world by developing fundraising and sponsorship programs oriented to companies focused on health and welfare.

Shm. Florencia Manifesto  
Member of Committee



   
China

Business and marketing is not only an essential part of our federation development but also involved in the daily operation of associations and local clubs. Business and marketing committee is here to support all in the operation and profitability.

Shm. Bolun Dai  
Member of Committee

  
**Business  
& Marketing  
Committee**

# Tabla de Contenidos

1. Resumen y cronograma de la encuesta..... Diapositiva 4
2. Composición de la muestra ..... Diapositiva 8
3. Cómo dirigen sus negocios los propietarios de escuelas de Taekwon-Do de la ITF (Pre-COVID)..... Diapositiva 15
4. El impacto de COVID-19 y las respuestas de las escuelas ..... Diapositiva 22
5. Medición del interés en los productos y servicios de la tienda electrónica de la ITF (seminarios y talleres)..... Diapositiva 26
6. Retroalimentación y comentarios ..... Diapositiva 28
7. Resumen ..... Diapositiva 31

Material complementario (disponible a pedido)

Apéndice con el instrumento de encuesta completo.

Apéndice sobre la metodología.

Apéndice con la descripción detallada de los datos de respuestas libres de la encuesta.

# 1. Resumen y cronograma de la encuesta

## Recent Surveys



Q Search recent surveys

<b>CLOSED</b>	<b>Survey about new ITF initiatives</b> Created: 08/25/2020   Modified: 03/19/2021	488 Responses	44% Completion rate	7 mins Typical time spent	⋮ Options
<b>CLOSED</b>	<b>关于ITF最新活动的调查问卷</b> Created: 01/10/2021   Modified: 03/14/2021	80 Responses	46% Completion rate	5 mins Typical time spent	⋮ Options
<b>CLOSED</b>	<b>Encuesta sobre nuevas iniciativas de la ITF</b> Created: 01/13/2021   Modified: 02/16/2021	81 Responses	48% Completion rate	13 mins Typical time spent	⋮ Options
<b>CLOSED</b>	<b>Обзор новых инициатив МФТ (ITF)</b> Created: 01/07/2021   Modified: 02/10/2021	60 Responses	48% Completion rate	11 mins Typical time spent	⋮ Options

- ✓ Encuesta original en inglés creada y revisada en base a los comentarios de los miembros de la Junta de la ITF (septiembre-octubre de 2020).
- ✓ Encuesta programada en Survey Monkey y probada (octubre-diciembre de 2020).
- ✓ Encuesta traducida a tres idiomas: chino, ruso y español (enero de 2021).
- ✓ Encuesta lanzada a través de campañas de correo electrónico y redes sociales (enero-febrero de 2021).
- ✓ Encuesta cerrada y análisis iniciado (marzo de 2021).

## Encuesta sobre nuevas iniciativas de la ITF

### Bienvenido a la encuesta del Comité de Negocios y Marketing para instructores y escuelas

Muchas gracias por participar en la encuesta del Comité de Negocios y Marketing de la ITF. Su objetivo es recopilar información de instructores y de sus escuelas acerca de sus operaciones comerciales: qué les está funcionando en la actualidad y dónde podría ayudar la ITF en esta nueva realidad desde la aparición de la COVID-19. También queremos conocer sus opiniones sobre una serie de nuevas iniciativas y proyectos del Comité de Negocios y Marketing que están destinados a brindar apoyo a los miembros existentes y hacer crecer el Taekwon-Do en todo el mundo.

Su opinión es muy valiosa para nosotros. Considere dedicarle un tiempo para completar la encuesta que no debería tomar más de 20 minutos.

¡Valoramos tu privacidad! Las respuestas serán estrictamente confidenciales y serán anónimas y desvinculadas del emisor antes de cualquier análisis. Los resultados se presentarán al directorio de la ITF o se pondrán a disposición del público solo en forma agregada. Nunca usaremos indebidamente su información privada de ninguna manera.

Si completa esta encuesta, ingresará en un sorteo para ganar una tarjeta de regalo de Amazon de USD 100, o una alternativa de igual valor que se acordará con el ganador.

La participación es completamente voluntaria. Si en algún momento desea retirarse de la encuesta, puede hacerlo. Si tiene alguna pregunta, no dude en ponerse en contacto con la Dra. Olga Shurchkov, miembro del Comité de Negocios y Marketing de la ITF enviando un correo electrónico a [oshurchkov@itfamerica.org](mailto:oshurchkov@itfamerica.org)

OK

0 of 35 answered



# La encuesta consta de 5 partes principales

## *Información Básica*

- Información sobre la ubicación y el país (opcional)
- Estatus y rango de Taekwon-Do
- Nombre de escuela

## *Información de la escuela (solo si se indica el estatus de propietario de la escuela)*

- Si el TKD es o no la principal fuente de sus ingresos.
- ¿En qué tipo de lugar (s) opera la escuela?
- ¿En cuántos lugares opera la escuela?
- Número total de estudiantes pre-COVID
- Número de clases por semana y tipo de clases
- ¿Qué tan comprometida está la escuela con las competencias?
- Información del estudiante
- Enfoque de la escuela en TKD (patrones / sparring / etc.)

## *Efectos de COVID-19 en las operaciones escolares (solo si se indica el estado de propietario de la escuela)*

- Cómo respondió la escuela a la pandemia de COVID-19
- Principales razones por las que los estudiantes dejaron de entrenar
- Los mayores obstáculos para realizar clases virtuales de TKD
- ¿Cuánto disminuyeron los ingresos / costos debido a la pandemia?
- Expectativas para las tendencias futuras en ingresos y costos.

## *Interés en los Servicios y productos de la ITF*

- Disposición a pagar por determinados productos.
- Ideas para otros productos que la ITF podría distribuir directamente a través de la eStore
- Interés en participar en el lanzamiento beta de eStore
- Interés y disposición a pagar por talleres y seminarios especiales.
- Ideas para temas de seminarios y talleres.

## *Información demográfica (opcional)*

- nivel de educación
- Etnia
- Género
- Dominio del idioma Inglés
- Conocimiento de otros idiomas
- Sección de comentarios opcional (¿algo más?)

**35 preguntas  
(propietarios de  
escuelas); 17  
preguntas (no  
propietarios)**

## 2. Composición de la muestra

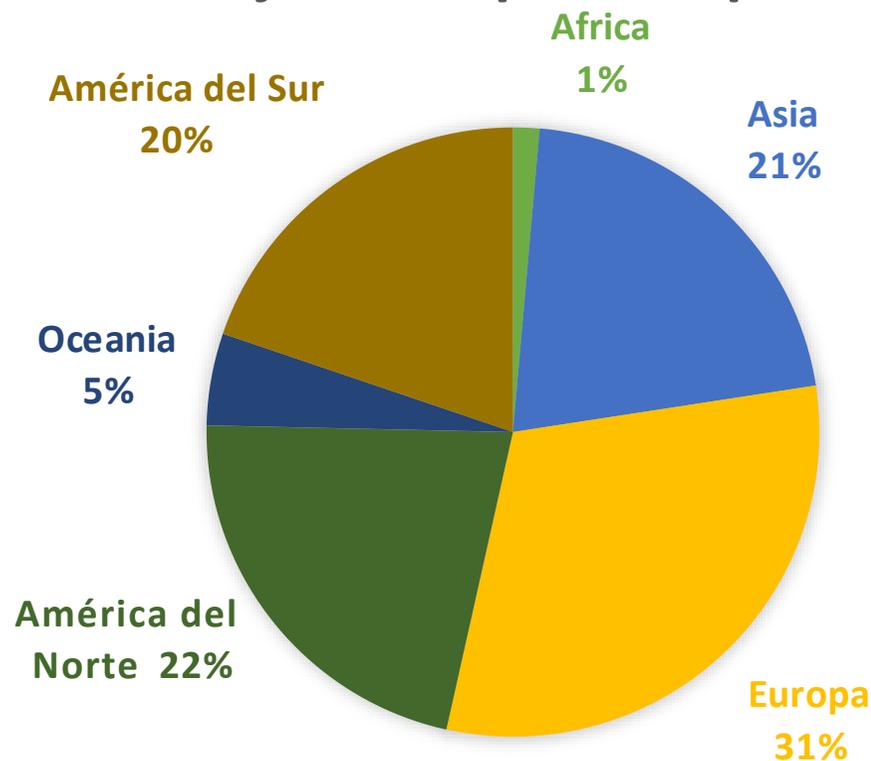
# Numero de respuestas por país

País	Numero de Respuestas	País	Numero de Respuestas	País	Numero de Respuestas
Anguilla	1	Alemania	7	Polonia	10
Argentina	45	Islas Cayman	1	Puerto Rico	10
Australia	2	Grecia	1	Romania	1
Austria	2	Granada	1	Rusia	36
Barbados	1	Guatemala	3	Escosia	3
Bielorusia	3	Honduras	4	Senegal	1
Belgica	8	India	14	Singapur	1
Bolivia	2	Irlanda	9	Saint Maarten	1
Brasil	6	Israel	1	España	2
Bulgaria	1	Italia	3	Suriname	6
Canada	11	Jamaica	7	Suecia	1
Chile	7	Kyrgyzstan	1	Taiwan	2
China	55	Latvia	1	Tanzania	1
Colombia	4	Malasia	5	Trinidad y Tobago	8
Rep. Dem. del Congo	1	Nepal	1	EEUU	31
Dinamarca	1	Paises Bajos	7	Uganda	1
Republica Dominicana	11	Nueva Zelanda	19	Ucrania	2
El Salvador	1	Nicaragua	2	Reino Unido	14
Etiopia	1	Noruega	14	Uruguay	11
Finlandia	13	Paraguay	1	Vietnam	2
Francia	3	Peru	4	Zimbabwe	1
Numero total de paises:	63				
Total de respuestas	430				

# Numero de respuestas por región y continente

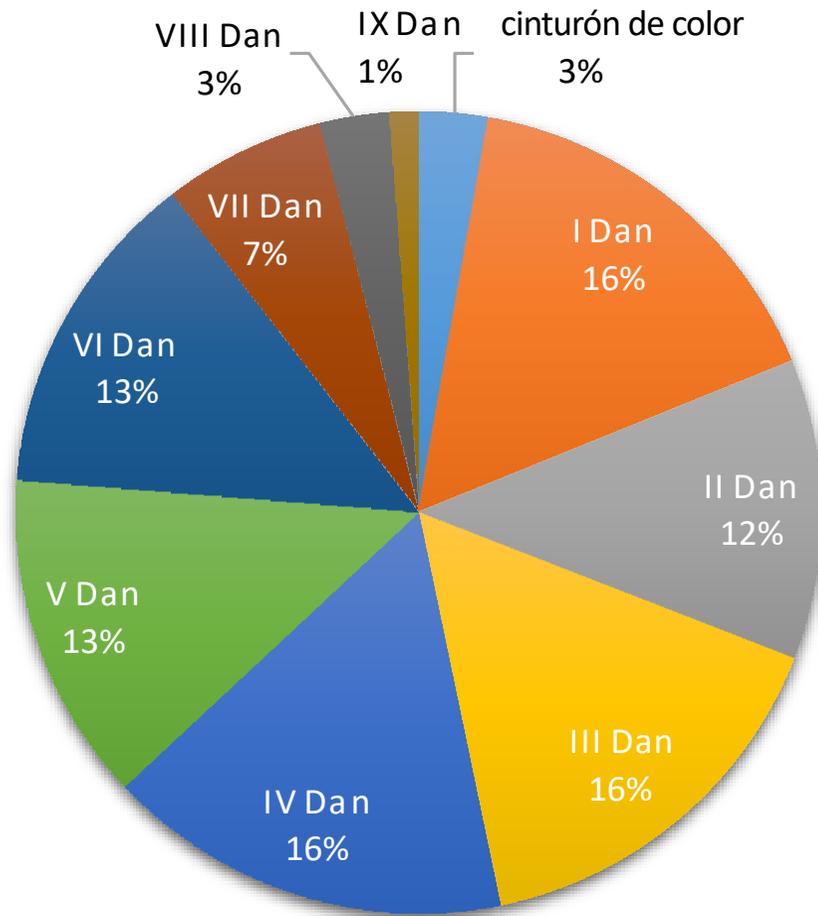
REGION	Number Responses
Rusia Asiatica	9
Australia/Nueva Zelanda	21
Caribe	42
Centro America	11
Asia Central	1
Africa Oriental	3
Asia Oriental	57
Europe Oriental	17
Rusia Europea	27
Media Africa	1
America del Norte	41
Europa del Norte	29
America del Sur	85
Sudeste Asiatico	9
Sur Africa	1
Asia meridional	14
Europa del Sur	6
África Occidental	1
Asia Occidental	1
Europa Occidental	54

## Porcentaje de respuestas por continente



# Distribución de los encuestados por estatus y rango

- Busabum (I-III): 44%
  - Sabum (IV-VI): 43%
  - Sahyun (VII-VIII): 9%
  - Sasun (IX): 1%
- 
- Porcentaje de propietarios de escuelas a tiempo completo o parcial: 58% (250 respuestas)



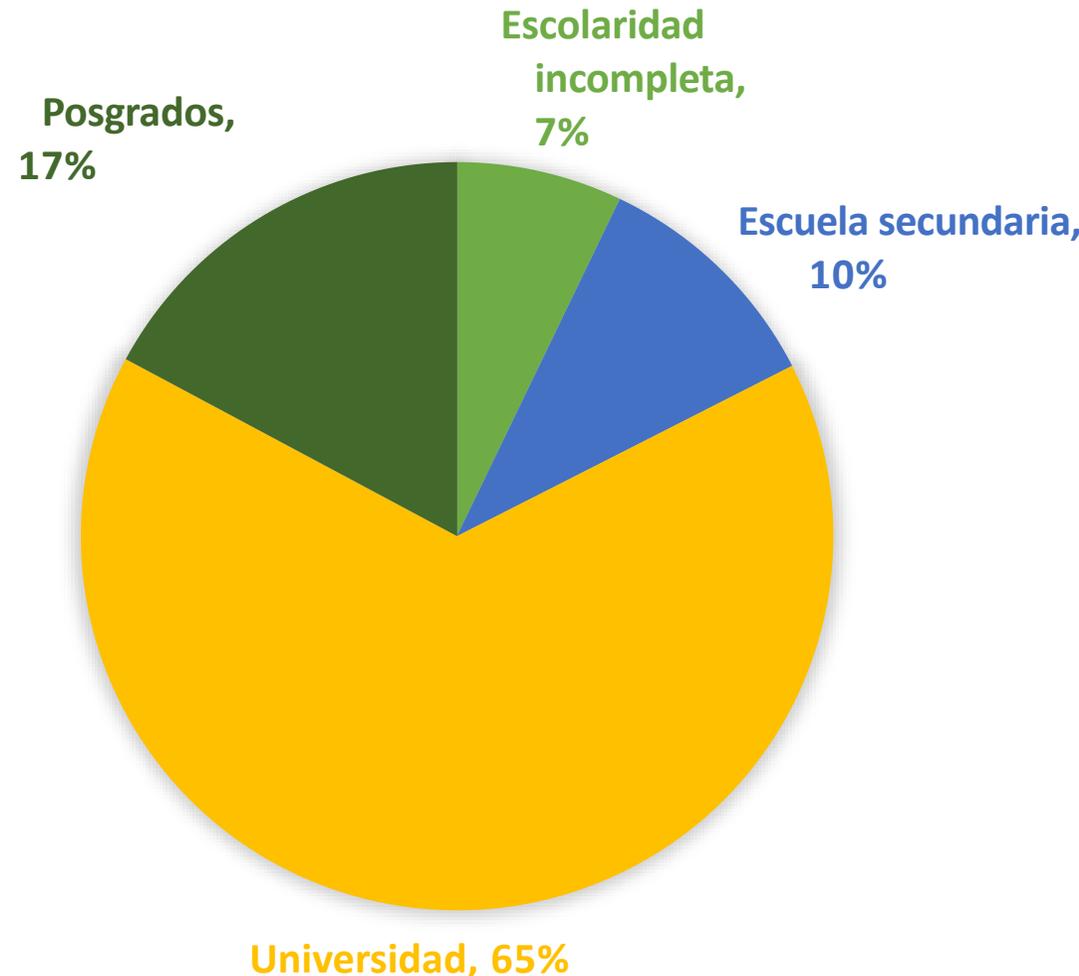
# Participación de las mujeres en el ITF Taekwon-Do

	Total	Dueño de Escuela	Total Instructores	Total Maestros	Todos 8 & 9 Dan
Mujer	80	34	33	6	1
Hombre	307	192	174	35	15
Total	387	226	207	41	16
% Mujer	21%	15%	16%	15%	6%

- Las mujeres representan el 21% de la muestra total de encuestados que indicaron su género
- Las mujeres tienen una sobrerrepresentación entre nuestros encuestados que mantuvieron el grado de Master, sin embargo en comparación con nuestras representantes mujeres con grado 7 Dan y superior en la ITF, el porcentaje corresponde a un 6%

# Análisis de la muestra por nivel educativo

- Los Cinturones Negros de Taekwon-Do ITF están altamente educados\*:
  - 82% de los encuestados indicaron tener educación a nivel universitario
  - El promedio de años de escolaridad en la muestra es de 15,1 años.



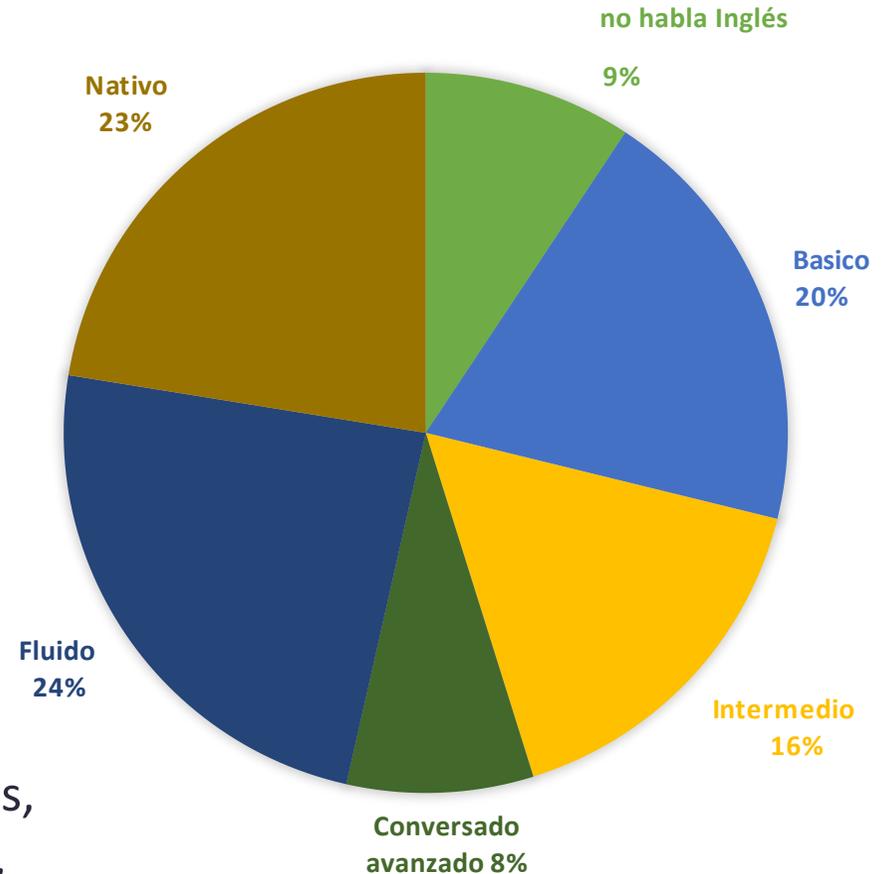
\* Comparado con el promedio mundial de 8.5 años y el promedio más alto del país de 14.1 años (Alemania) en 2017. Fuente <https://ourworldindata.org/global-rise-of-education>

## Aparte del inglés, los idiomas más comunes son :

Español	23%
Chino Mandarin	9%
Ruso	8%
Frances	5%
Aleman	5%
Holandés	4%
Noruego	3%
Finlandés	3%
Hindi	2%

- **Otros idiomas incluyen:** Árabe, bengalí, danés, griego, húngaro, indonesio, irlandés, italiano, japonés, coreano, polaco, portugués, rumano, swahili, sueco, ucraniano, vietnamita, galés

## Dominio del idioma Inglés



### **3. Cómo dirigen sus negocios los propietarios de escuelas de Taekwon-Do de la ITF(Pre-COVID)**

## Operaciones de negocios

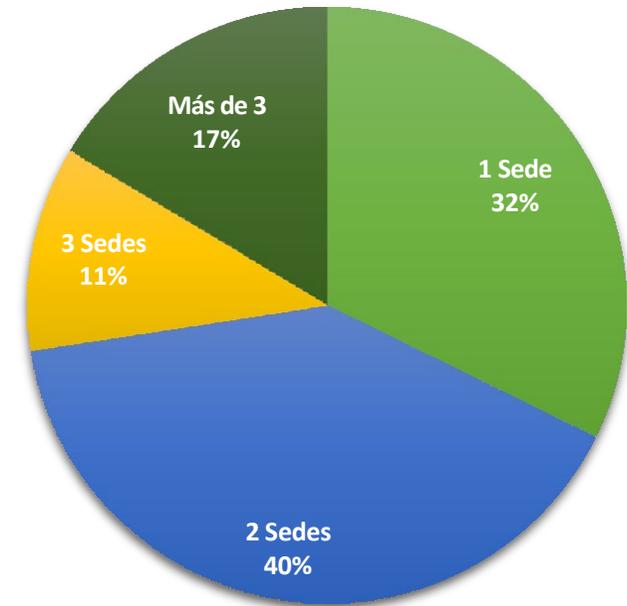
- De los 196 propietarios de escuelas que respondieron, El 51% informa que el TKD es su principal fuente de ingresos.
- Otros ingresos incluyen empleo asalariado, propiedad de otras pequeñas empresas e inversión de cartera.

## Tipo de sede

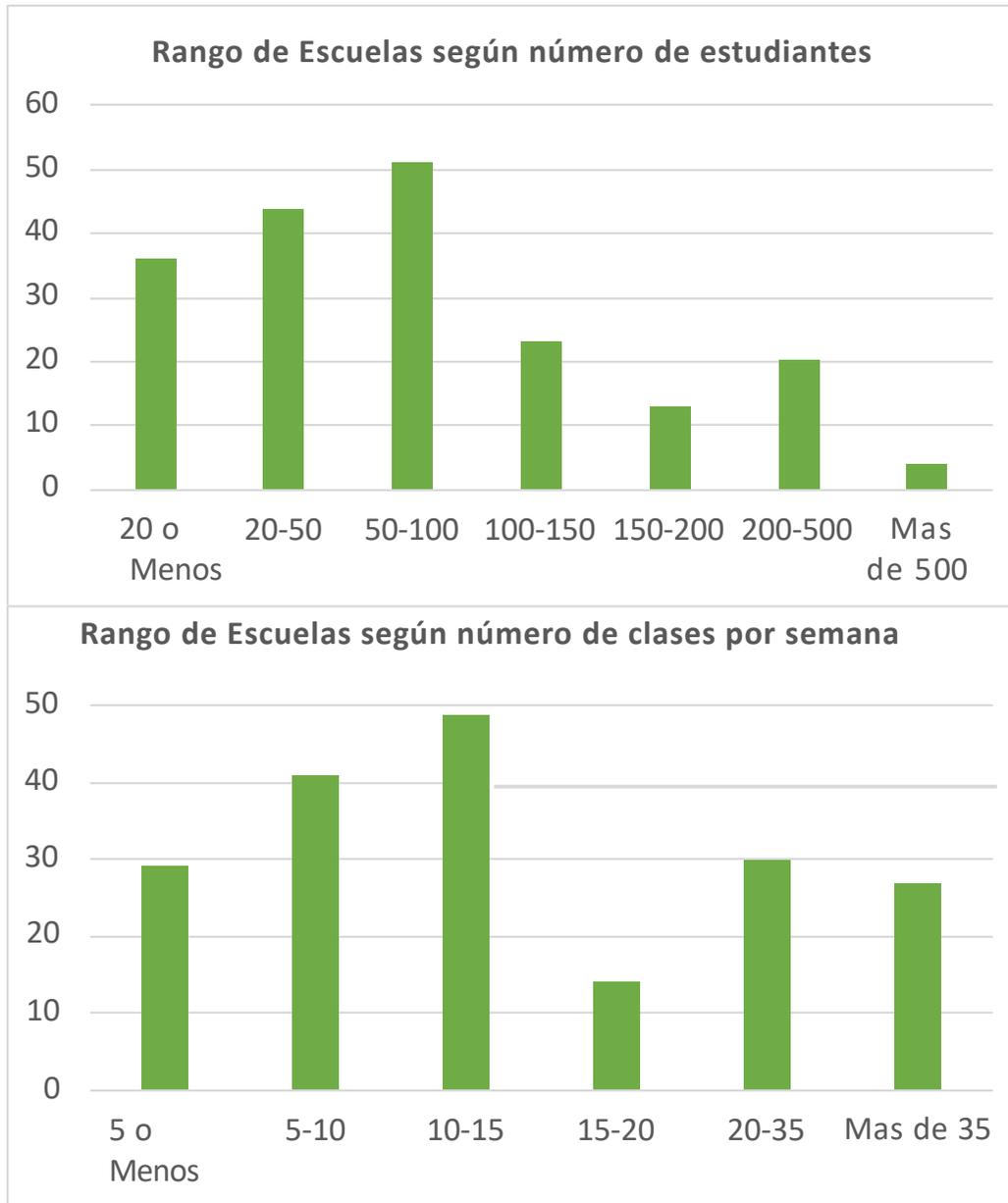


- Los lugares comunitarios incluyen: gimnasios, universidades e instalaciones recreativas (como el YMCA)
- Los propietarios que utilizan lugares comunitarios suelen alquilar el espacio al propietario que lo subarrienda

## Número de sedes por club / escuela

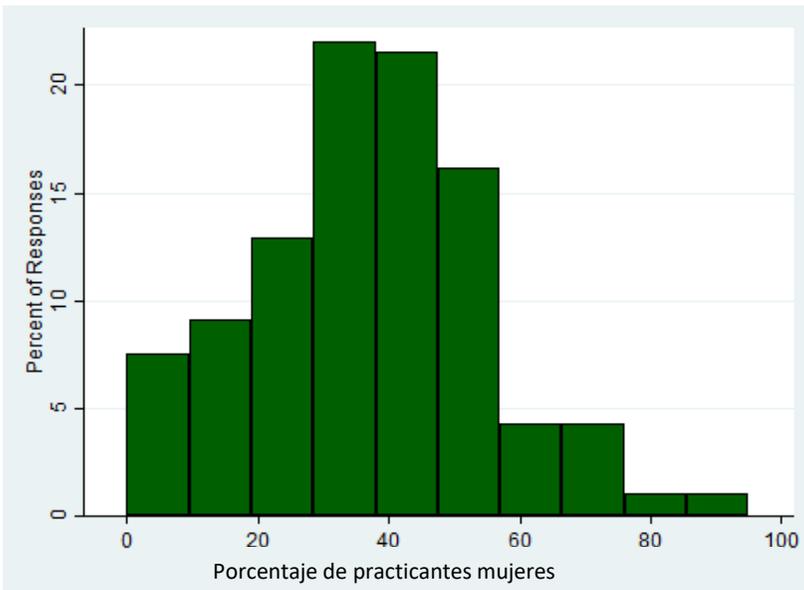
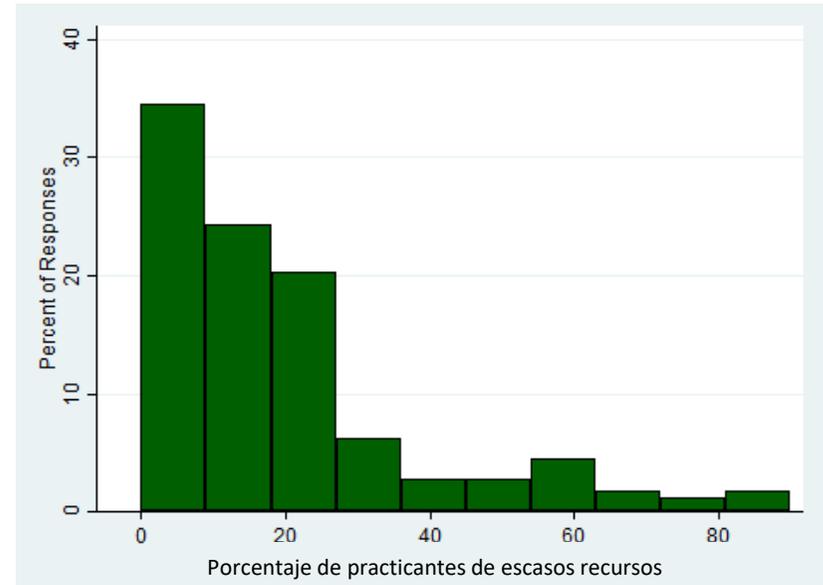
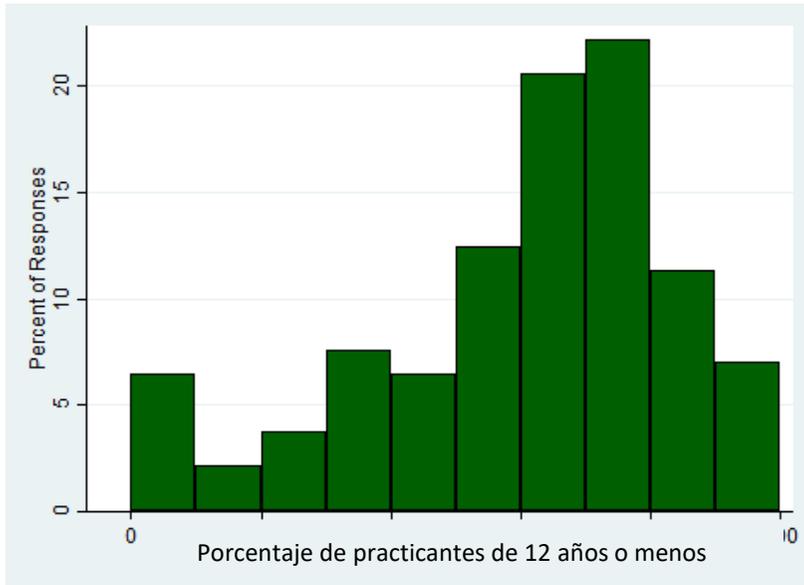


# Alumnos y clases



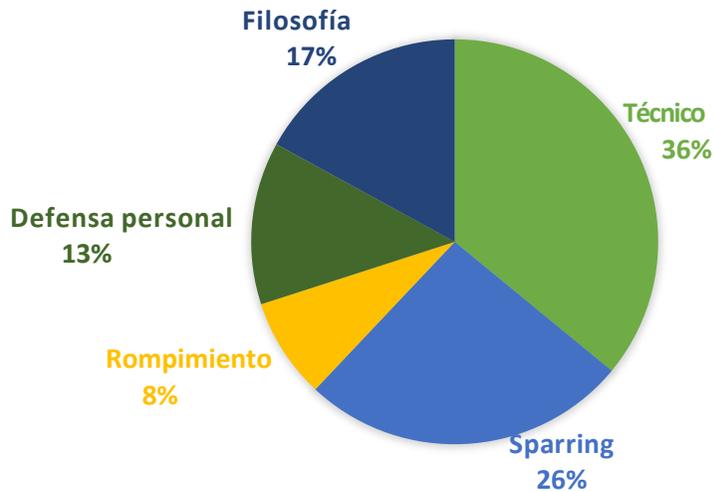
- El número promedio de estudiantes entrenando antes de la COVID fue de 126, pero existe una variación significativa.
- La escuela con el menor número de estudiantes tiene 2 estudiantes; y hay 4 escuelas con más de 1000 estudiantes en la muestra (2 de ellos están en Rusia, 1 en Argentina y 1 en Bielorrusia)
- El número medio de clases por semana es 22, pero aquí también hay una variación significativa entre las escuelas.

# Características de los estudiantes



En promedio, el 57% de los estudiantes son niños; El 36% de los estudiantes son mujeres; El 19% proviene de familias de bajos ingresos de entornos económicamente desfavorecidos; y solo el 5% de los estudiantes tiene discapacidades físicas o mentales.

# Enfoque educativo y tipos de clases



- Hay una amplia gama de enfoques y énfasis educativos, pero la mayoría informa una combinación de las 5 categorías.
- El mayor número de clases por semana son **clases para niños principiantes / intermedios**. Varios clubes informaron más de 30 clases de este tipo por semana.!
  - Las clases de especialidad incluyen : sparring rotura; formas/tul; autodefensa. La mayoría de las escuelas ofrecen una clase de este tipo por semana.
  - Otras clases incluyen: yoga, campo de entrenamiento; Zumba; otras artes marciales. Más del 50% de las escuelas no ofrecen ninguna de estas clases. Sin embargo, los que sí lo hacen, ofrecen uno aproximadamente una vez a la semana o más..

Tipo de clases	Número promedio de clases en una semana típica
Clase principiante / intermedio(Kids)	8
Clase avanzada(Kids)	6
Clase principiante/intermedio(Adultos)	4
Clase avanzada (Adultos)	4
Clases de Especialidad	3
Otras Clases	3

# Participación en la competencia

- ¿Con qué frecuencia participan usted y sus alumnos en este tipo de torneos? :

Frecuencia de Participación	ITF			NO-ITF		
	Local	Nacional	Internacional	Local	Nacional	Internacional
Mensual o más	9%	3%	2%	3%	1%	1%
Cada dos meses	13%	15%	0%	3%	0%	0%
Una o dos veces al año	57%	60%	42%	22%	12%	2%
Menos de una al año	15%	15%	30%	17%	16%	14%
Nunca	6%	7%	26%	55%	71%	83%

- ¿Con qué frecuencia ayuda su escuela con la organización de torneos de la ITF? :

Frecuencia de las Ayudas	ITF		
	Local	Nacional	Internacional
Mensual o más	7%	5%	2%
Cada dos meses	7%	6%	1%
Una o dos veces al año	48%	38%	14%
Menos de una al año	19%	22%	25%
Nunca	16%	28%	54%

# Factores asociados con el tamaño de la escuela

- El tamaño de la escuela (medido por la cantidad de estudiantes) es un predictor importante de los resultados comerciales



- Ser propiedad o estar administrado por un instructor que fue a la universidad o escuela de posgrado
- Estar ubicado en determinadas áreas geográficas (factores geopolíticos)
  - Las escuelas más grandes están en Rusia y Europa del Este.
  - Por continente, las escuelas más grandes se encuentran en Asia y Europa
- Tener un mayor porcentaje de niños como estudiantes.
- Sea la única fuente de ingresos del instructor
- Ser propiedad o estar administrado por un instructor de rango superior

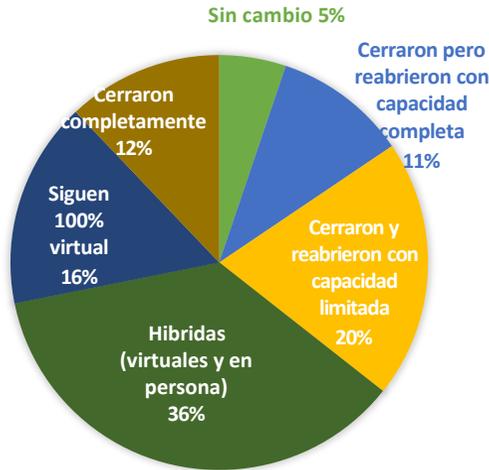


- Centrarse más en la técnica en relación con todos los demás aspectos del TKD
- Menos involucrado en competiciones internacionales
- Estar ubicado en determinadas áreas geográficas (factores geopolíticos)
  - Las escuelas más pequeñas se encuentran en el Caribe, América Central y el sur de Asia.
  - Por continente, las escuelas más pequeñas están en América del Norte

El género del propietario y el dominio del idioma inglés y el compromiso de la escuela en los torneos locales no parecen mostrar una correlación significativa con el tamaño de la escuela

## 4. El impacto de COVID-19 y la respuesta de las escuelas

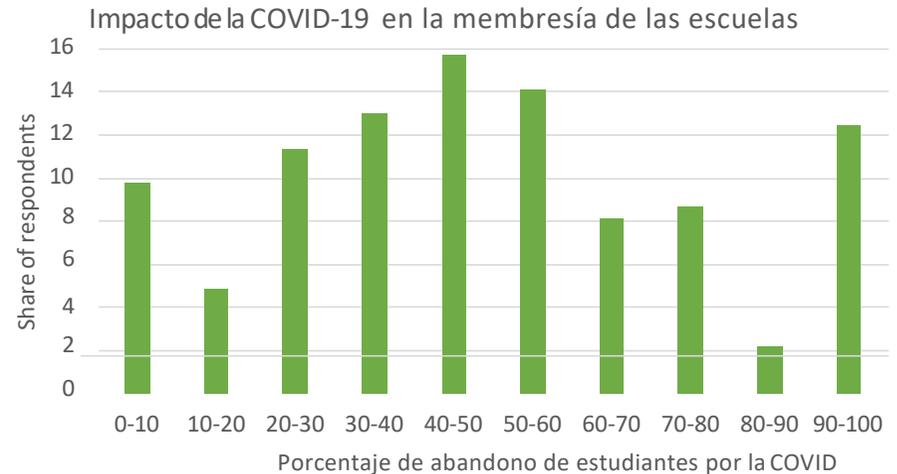
# El impacto de COVID-19 en la operación de las escuelas



- Los efectos de COVID-19 han sido extremadamente variados entre los encuestados.
  - Aproximadamente el 30% de las escuelas cerraron por completo o se volvieron 100% virtuales desde la pandemia
  - Solo alrededor del 5% no tuvo que cambiar la forma en que imparten las clases.

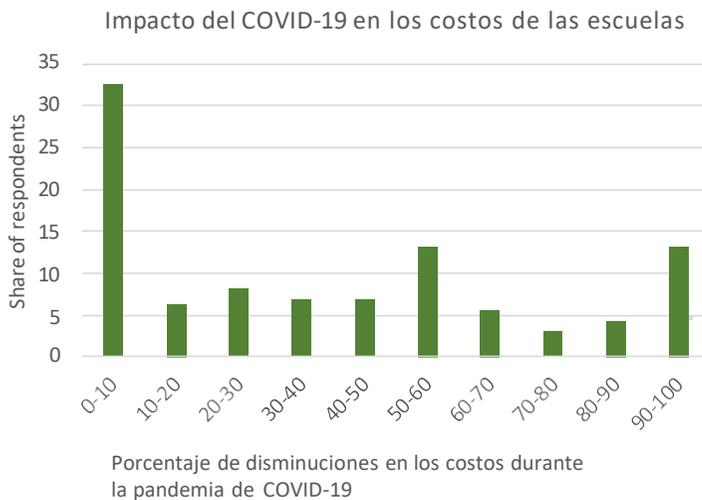
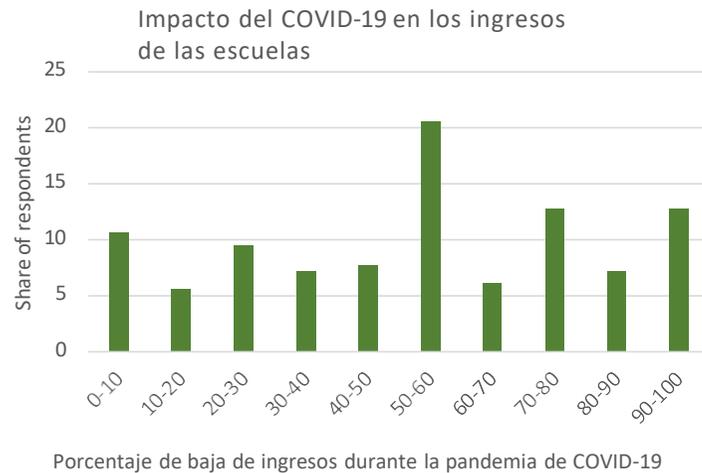
- En promedio, 47% de los estudiantes abandono desde la pandemia
- Obstáculos principales para hacer que las clases virtuales sean efectivas/ estudiantes que abandonan (clasificado como el primero o segundo más importante)

1. A los estudiantes no les gusta Zoom (49%)
2. Baja moral entre los estudiantes (43%)
3. A los miembros de la familia no les gustan las clases virtuales (29%)
4. Falta de recursos (28%)
5. Las opciones para las clases en Zoom son limitadas (27%)



- Falta de habilidades / recursos educativos (16%)
- Limitaciones de espacio (14%)
- Acceso a Internet / ancho de banda (10%)
- Recursos económicos (10%)

# Impacto de COVID-19 en los ingresos de las escuelas



- Los bloqueos debido a la pandemia disminuyeron los ingresos de las escuelas, pero también redujeron potencialmente los costos (por ejemplo, a medida que las escuelas se volvieron virtuales, las facturas de servicios públicos y los pagos de alquiler disminuyeron)
- Sin embargo, la disminución de los ingresos supera la disminución de los costos:
  - En promedio, los propietarios de escuelas informan una disminución del 50% en los ingresos, pero solo una disminución del 37% en los costos.
  - Si bien el 25% de los propietarios no vio ninguna disminución en los costos después de COVID, solo el 5% no vio ninguna disminución en los ingresos.
- El 50% de los encuestados ve que la tendencia a la disminución de ingresos continuará en el futuro, pero solo el 27% espera que sus costos sigan siendo más bajos.

- Como resultado, las escuelas experimentaron una reducción sustancial en las ganancias (Ingresos - Costos)

# ¿Qué tipo de escuelas experimentaron menos impacto por COVID-19? (Análisis de "prueba de estrés")

- **Una menor probabilidad de suspenderse o volverse 100% virtual se correlaciona con:**
- Ubicación / política (las escuelas en Asia, Oceanía y América del Sur tenían menos probabilidades de cerrar / volverse completamente virtuales)
- Mayor porcentaje de niños entre estudiantes
- Propietario / instructor con educación universitaria o superior
- **Para las escuelas que no cerraron por completo, una menor disminución en los ingresos debido a COVID está altamente correlacionada con una menor proporción de estudiantes que abandonan, y ambos están relacionados con:**
- Ubicación / política (las escuelas de Europa y Oceanía experimentaron menores disminuciones en los ingresos que las de Asia, América del Norte y América del Sur)
- Una escuela más grande para empezar (mayor número de estudiantes antes de COVID)
- Propietario / instructor con educación universitaria o superior
- El propietario / instructor es de rango superior
- Escuela que se ejecuta desde un lugar comunitario (o varios tipos de lugar) en lugar de solo desde un lugar de tiempo completo.

# 5. Medición del interés en los productos y servicios de la tienda electrónica de la ITF (seminarios y talleres)

# Demanda de productos y servicios de la ITF

## Interés general en la ITF eStore :

- 84% de 306 encuestados expresaron interés y entusiasmo
- Disposición media alta estimada a pagar por un conjunto selecto d productos

## Productos con mayor demanda :

- Uniformes de la ITF
- Libros y materiales didácticos (impresos y digitales)
- Equipo de entrenamiento y otras prendas
- Accesorios (máscaras, pins, corbatas, etc.)

## Interés general en los talleres, seminarios y cursos de la ITF :

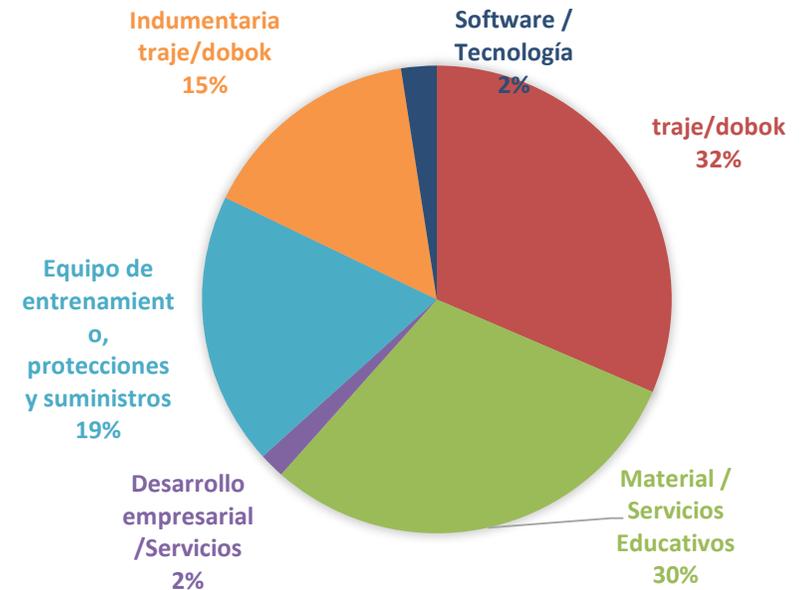
- El 56% de los encuestados indicó que estarían extremadamente interesados.
- 45% estaría dispuesto a pagar matrícula.

## Servicios con mayor demanda:

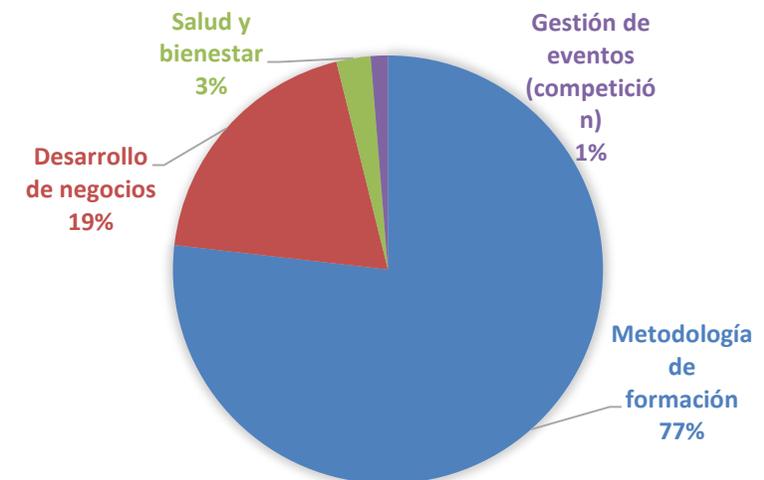
- Seminarios de metodología de formación
- Formación en desarrollo empresarial

## Algunos encuestados mencionaron los siguientes alcances:

- No hay interés en que la ITF ofrezca productos a través de la eStore.
- Escepticismo de que la eStore funcionaría bien.
- Conflicto de intereses con patrocinadores / proveedores de sus equipos /
- El valor de reventa de los artículos.



**Sugerencias vertidas en respuesta libre para productos (160 resp. Arriba) y servicios (233 resp. Abajo)**



# 6. Comentarios y retroalimentación

# Summary of Other Feedback

Category	Percent of Responses
<b>Comentarios positivos</b>	31.6%
<b>Sugerencias</b>	48.7%
<b>Retroalimentación constructiva</b>	14.5%
<b>Otros</b>	5.2%

- **Comentarios positivos:** los encuestados expresaron su agradecimiento por la oportunidad de ser escuchados por la ITF. También indicaron la aprobación de la forma en que la ITF se relaciona con sus miembros.
- **Sugerencias:** Estos encuestados sugirieron aspectos a mejorar o desarrollar que no fueron tomados en consideración en las preguntas anteriores de la encuesta.
- **Retroalimentación constructiva:** Los temas que nacieron de una variedad de sugerencias fueron ...
  - Solicitudes de desarrollo de contenido en chino y otros idiomas, que sea amigables con los usuarios y accesible todos, centrándose en la idiosincrasia de esas culturas.
  - Existe un interés potencial en el acceso al contenido de la ITF por parte de personas ajenas a la organización.
  - Un llamado a una mayor comunicación en ambas direcciones entre la ITF y sus miembros.
  - La preocupación de que la ITF se esté alejando de los principios del Taekwon-Do y se oriente a ser un deporte más o se centre demasiado en las ganancias.
- **Otros:** Algunos encuestados complementaron las respuestas anteriores o comentaron sobre la realidad de sus escuelas.

# Citas de retroalimentación positiva

A continuación se muestran los notables comentarios positivos hechos por los encuestados, representativos de la opinión general de los miembros de la ITF:

- *"Gracias por preocuparse de los comentarios de los afiliados, es muy importante para nosotros".*
- *"Enhorabuena por este nuevo sistema que le dan a cada integrante de la ITF la oportunidad para que se exprese, sigamos creciendo juntos !!!"*
- *"Para mí, la ITF sigue siendo un libro abierto lleno de posibilidades. Todo el potencial aún por cubrir. Es difícil ofrecer un organización mundial para una gama tan amplia de miembros. Atletas, estudiantes, competidores, instructores, maestros, grandes maestros, árbitros, organizadores, etc. En las Convenciones de la ITF he visto algo nuevo y muy necesario para esto. Somos la Casa de las Artes Marciales, y necesitamos cubrir todos los aspectos de ella: construir Guerreros de alta calidad con buen comportamiento y con un buen sentido de la ética ".*
- *"Gracias por estas encuestas. Siento que recientemente los comprometidos con la federación están haciendo un trabajo fantástico y aplican métodos modernos y efectivos para recopilar nuestras opiniones. Esperando los efectos de este trabajo. ¡TAE Kwon!"*
- *"Creo que esto es un gran paso adelante para la gran mayoría de los instructores que reciben poca o ninguna ayuda apta para el propósito. Felicitaciones y gracias "*

# 7. Resumen

# En resumen: ¿Qué aprendimos?

- Los propietarios e instructores de escuelas de la ITF son un grupo de personas diverso, altamente educado y apasionado.
- No existe un modelo o “talla única” para el funcionamiento de las escuelas de la ITF (gran heterogeneidad entre y dentro de los países en términos de: tamaño de escuela, tipos de clases y tipos de estudiantes)
- COVID-19 asestó un golpe devastador a las escuelas de todo el mundo, lo que llevó a una reducción del 50% en la membresía y los ingresos de las escuelas
- Las escuelas que pudieron resistir mejor el “impacto” de COVID-19 lo hicieron principalmente debido a factores geopolíticos más favorables, así como a factores aislantes, como una base de estudiantes original más grande y el alquiler en lugar de ser propietario de espacios.
- La mayoría de los instructores expresaron gran interés en los productos de la ITF eStore y en los seminarios y talleres de la ITF.
- Los encuestados están muy agradecidos por nuestros esfuerzos para mejorar las condiciones económicas de los propietarios e instructores de las escuelas.

*Por favor comuníquese con el Comité de Business and Marketing si tiene alguna pregunta sobre este documento*

