

Buenos Aires, Argentina

Tesis sometida a defensa para cumplir con los
requerimientos para el titulo de:

MAESTRÍA DE LA UNIVERSIDAD DE PALERMO EN DIRECCION
DE EMPRESAS

Plan de Negocios:

Lanzamiento de FUTMANIA S.A.,
Empresa de eventos deportivos.

Alumno: Esteban P. Sosa Cruz

Legajo # 34862

Año 2008

Director de Tesis: Esteban Mancuso

RESUMEN DE TESIS

El siguiente plan de negocios trata de la empresa FUTMANIA S.A. Una empresa dedicada a la organización de eventos deportivos que como servicio base tiene una escuela permanente de fútbol. Para brindar este servicio FUTMANIA cuenta con una cancha de césped sintético de dimensiones reglamentarias dentro de las instalaciones del Colegio Sebastián de Benalcázar.

La escuela de fútbol de FUTMANIA estará dirigida a hombres y mujeres entre 5 y 14 años. Se contará con un muy buen capital humano, capacitado para la formación de talentos en el fútbol. Además se tiene una cancha en perfecto estado todo el año. Se pondrá mucho énfasis en la formación integral de todos los niños y jóvenes que formen parte de esta escuela. Es por esto que una parte muy importante de este plan de negocios es sobre los recursos humanos. Se ha hecho una extensa descripción del perfil requerido y de las obligaciones a cumplir en cada uno de los cargos administrativos y operativos de FUTMANIA.

Para dar un buen uso a la cancha también se contara con otros servicios paralelos como son la organización de campeonatos de fútbol. Los campeonatos de fútbol organizados por FUTMANIA, estarán enfocados para categorías infantiles y juveniles tanto en hombres como en mujeres.

También se organizarán torneos nocturnos para un público objetivo adulto. A parte de este servicio, también se contará con el alquiler de la cancha en horarios que la cancha esté disponible.

Se ha hecho un profundo análisis del mercado al cual se piensa ingresar. Se ha tomado en cuenta los tres diferentes servicios a ofrecer y cuál sería la competencia en cada uno de ellos. También hemos incluido un análisis Porter para una mejor comprensión del mercado.

En el área del marketing se hizo un análisis utilizando las 7 p's (producto, plaza, precio, promoción, personas, evidencia física y procesos) de los servicios. Todo este análisis es muy importante para el buen funcionamiento de la empresa a formar. Dentro de este plan de marketing un punto muy importante es la promoción. Se tiene previsto hacer un gran evento de lanzamiento y en los primeros meses de funcionamiento se pautara en revistas especializadas y en radio para así lograr una buena recordación de marca. Luego en el tiempo se tendrán incentivos tangibles para nuestros clientes más fieles en cada uno de los servicios que ofreceremos. En el tema precios se ha considerado estar muy a la par de los precios de la competencia, pero contando con mejores instalaciones y mejores profesionales a cargo.

Este plan de negocios concluye con un profundo análisis financiero, donde se ha tomado en cuenta todas las variables de ingresos y de costos. Se ha previsto que un 41% de nuestros ingresos sean provenientes del alquiler de la cancha, un 27% por campeonatos y un 17% por la escuela de fútbol. Además se tiene previsto un ingreso de un 15% del total por concepto de canje publicitario.

Tomando en cuenta estos ingresos, y analizando todas las posibles variables de costos se ha hecho un detallado flujo proyectado para determinar la viabilidad del negocio. Este flujo, calculado a 10 años, nos da un TIR del 16%, con un VAN de \$353.000. Esto nos hace pensar que si es un proyecto rentable y que si se recomienda su puesta en marcha.