

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

Plan de Negocios: “Complejo de fútbol”

Autor: Rodrigo Pastoriza

Dni : 40.918.800

Tutora: Virginia Abbás

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

ÍNDICE

1 Datos Generales.....	2
2 Informe final de su trabajo de práctica profesional.....	2
3 Cumplimiento del plan de trabajo.....	3
4 Divulgación.....	4
5 Charlas de la PP, cursos y/o estadías de capacitación.....	4
6. Plan de trabajo.....	7
• Resumen	
• Introducción	
• Objeto de Estudio	
• Problema	
• Objetivos	
• Marco Teórico	
• Marco Metodológico	
• Cronograma	
• Bibliografía	
7. Actividades desarrolladas.....	16
8. Balance de la Práctica Profesional.....	23
9. Documentación probatoria.....	24
10. Plan de Negocios	33
11. Conclusiones.....	48
12. Anexo.....	53
14. Bibliografía.....	57
15. Comentario del director sobre el desempeño del estudiante.....	59

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
--

1.- DATOS GENERALES:

Apellido y Nombres: Pastoriza, Rodrigo.	Apellido y Nombres del Director: Abbás, Virginia.
DNI: 40.9180800	DNI:
Tema: “Plan de Negocios: Complejo de fútbol”	
Opción de Práctica Profesional: Plan de negocio	
Lugar de Trabajo: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Tucumán.	

2.- INFORME FINAL DE SU TRABAJO DE PRÁCTICA PROFESIONAL

Para el desarrollo de la materia Práctica Profesional de la Licenciatura en Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán, se eligió como opción llevar a cabo un plan de negocios para analizar y evaluar la apertura de un complejo deportivo con canchas de fútbol sintético en la localidad de Monteros Tucumán.

En primer lugar se determinaron los objetivos y actividades a realizar para poder desarrollar correctamente el plan de negocios y ajustándose a las distintas exigencias de la asignatura. La idea de realizar un plan de negocios surgió ante la oportunidad de atender un mercado que no cuenta con instalaciones adecuadas para la práctica de este deporte. El motivo por el cual se decidió la Localidad de Monteros, Tucumán se vincula con que el autor de este trabajo cuenta con un negocio familiar en dicha ciudad que cuenta con el terreno y ubicación adecuada para el desarrollo de esta actividad.

Para llevar a cabo el plan de negocios se comenzó por realizar una investigación de mercado, para lograr entender mejor la población estratégica y las características principales del mercado. Otra de las actividades que se realizó desde un principio fue entrevistarse con dueños de complejos deportivos en el Gran San Miguel de Tucumán, entrenadores de fútbol y jugadores, para adquirir el mayor conocimiento posible sobre el desarrollo cotidiano de la actividad y los principales aspectos estratégicos que se deben tener en cuenta. Posteriormente se llevó a cabo una análisis del mercado mediante la utilización de diversas herramientas para lograr detallar con claridad las principales

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

características internas como externas del negocio. Las herramientas utilizadas fueron MATRIZ FODA, 5 FUERZAS DE PORTER Y EL ANÁLISIS VRIO.

3.- CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE TRABAJO ORIGINAL

100%	75%	50%	25%	menos del 25%
X				

El trabajo logró concretarse en su totalidad. Cabe destacar que a medida que se fue realizando el mismo se decidió enfocar gran parte del mismo en la identificación de las características principales del mercado en el que se desarrollara el negocio, por lo que el análisis de viabilidad económico-financiero del negocio se realizó pero no con la profundidad que se planteó inicialmente.

Es importante destacar también que se realizaron diversos cursos que permitieron mejorar el análisis de la información recolectada y también la elaboración del plan de negocios.

4.- DIVULGACIÓN

Reunión de discusión de avances de la Práctica Profesional.

Fecha: 28/06/2021

X Muestra Académica virtual “Jornadas de investigación” Organizada por el Instituto de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT.

Fecha: 29/11/2021 al 03/12/2021

5.- CHARLAS DE LA PP, CURSOS Y/O ESTADÍAS DE CAPACITACIÓN:

REFLEXIONES EN LOS FOROS DE LAS CHARLAS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL:

- ✓ Charla de Ignacio Schuttemberger el 07/04/2021 sobre: “El poder de la información oculta en los datos y su utilidad para la toma de decisiones inteligentes”

Muy productiva y motivadora la charla de Ignacio, especialmente mostrando las posibilidades laborales que podemos lograr a través de los diversos conocimientos adquiridos en la Licenciatura. Lo que me pareció muy importante de la charla fue la recomendación que nos dio Ignacio sobre la necesidad de que constantemente debemos interpelar sobre diversas conductas, decisiones, problemas, etc. De esta manera lograr tener un pensamiento crítico. Otro aspecto que destaco de la charla fue aprender sobre la importancia de lograr administrar los datos en los negocios para lograr obtener beneficios de los mismo e implementarlos en nuestra estrategia de negocio. Por último, me parece importante destacar la importancia que Ignacio le da a la constante capacitación posterior

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

a recibimos para poder especializarnos y estar actualizado a las dinámicas del mercado actual.

- ✓ Charla de Ana D'Arterio el 26/05/2021 sobre: "Mi experiencia profesional"

Una charla muy enriquecedora. Lo que más destaco de la misma es la importancia que le dio Ana a la capacitación constante que se requiere una vez finalizada la licenciatura. Es destacable también las diferentes experiencias laborales por las que pasó hasta lograr encontrar el trabajo que realmente le gusta. Otro aspecto para remarcar de la charla fue la importancia de valorar los diversos conocimientos adquiridos en la licenciatura y cómo esas herramientas pueden servir cotidianamente en la vida laboral. La verdad que una charla muy motivadora.

- ✓ Charla de Bautista Garzón el 16/06/2021 sobre: "Mi experiencia profesional y el impacto ambiental como propuesta de valor"

La charla de Bautista me pareció muy enriquecedora y motivadora. Su experiencia como emprendedor es un claro ejemplo para todos los que buscan emprender y generar su propio negocio. Con respecto al contenido teórico de la charla, es destacable el énfasis que realizó en el uso de la metodología Lean Startup del autor Eric Ries para el desarrollo de los emprendimientos a lo largo de todo su ciclo de vida. Destaco la teoría mencionada sobre economía circular en la cual está basada la startup CIRCCLO, considerando el gran desafío que presentan actualmente las organizaciones con respecto al cuidado del medioambiente.

Otro aspecto importante a remarcar de la charla es la importancia que le dio a los conocimientos adquiridos en su vida como estudiante de la licenciatura, y como dichos conocimientos le brindaron una ventaja competitiva con respecto a otros emprendedores. Por último me parece muy interesante el contenido compartido sobre cómo debe elaborarse una presentación para un emprendimiento y la importancia que tiene el pitch.

- ✓ Charla de Belén Amaya 08/09/2021 sobre: "Mi experiencia profesional en una organización multinacional liderada por jóvenes"

Muchas gracias por compartir tu experiencia Belén. A partir de la experiencia de Belén, es la diversidad de oportunidades que nos brinda nuestra carrera en el ámbito laboral, y la importancia de buscar nuestro "Valor agregado" para poder dedicarnos a lo que uno realmente sabe y le apasiona hacer.

Con respecto a lo expuesto por Belén también quiero destacar las que en su experiencia de administración se encuentra con colaboradores de diversas disciplinas, lo que genera el desafío de saber vincular diversos puntos de vistas y formas de realizar los trabajos. La toma de decisiones a la que se enfrenta Belén es otro de los puntos que se puede vincular sumamente con nuestra carrera, según la experiencia que nos compartió podemos ver cómo a través de la problemática a la que se enfrenta hay que analizar los costos-beneficios de las mismas, pero siempre teniendo en cuenta la misión, visión y

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

resultados organizacionales. Para esto es importante también mencionar que dichas decisiones están totalmente vinculadas con el puesto que una persona va ocupada en la organización y el lugar en el que se encuentra el mismo en el organigrama, dichas decisiones pueden ser estratégicas, tácticas u operacionales.

Por último es importante remarcar que muchas de las tareas que realiza en su puesto de trabajo fueron aprendidas en la licenciatura. Saludos.

- ✓ Charla de Marcelo Medina Galván sobre: “Epistemología de la administración”

Como conclusión de lo visto en clases sobre la epistemología de la administración. Considero una serie de aspectos importantes para destacar.

En primer lugar considerando los diversos conceptos tratados en la charla. El que más me llamó la atención es el menciona sobre lo importante que es en la administración poder identificar las distintas disciplinas que se vinculan en esta y poder lograr una correcta interacción de las mismas. A la hora de realizar la investigación de mercado se vincularon diversas disciplinas como son la estadística, marketing, finanzas, administración, etc. También se utilizaron conceptos de analítica de datos para poder extraer, transformar y visualizar correctamente los datos obtenidos con las diversas herramientas.

Como segundo aspecto a destacar de la charla tenemos la importancia de saber entender bien el problema ante el cual se enfrenta la organización involucrando en el mismo el contexto en el que se encuentra la misma. Determinar el problema de investigación suelen ser las tareas más difíciles que enfrentamos como administradores y si no logramos realizarlo de manera correcta, el objetivo no logrará concretarse de manera correcta. Como se menciona en la clase sobre la importancia de contar con una visión holística para llevar a cabo una correcta administración y de esta manera comprender correctamente la situación real. En cuanto a mi trabajo de investigación, fue determinante lograr identificar la situación problemática a la que me enfrentaba y a partir de esto definir las acciones a implementar para obtener un un resultado óptimo.

En tercer lugar, la importancia de saber distinguir el lugar en el que nos encontramos realizando nuestro trabajo de campo comparado a las teorías aprendidas sobre administración. Cabe remarcar que en diversos aspectos a la hora de llevar a la práctica lo aprendido podemos visualizar las dificultades o diferencias en lo que plantean las teorías desarrolladas globalmente en el “norte” con respecto al contexto en el que nos desarrollamos nosotros. En el caso de la investigación de mercado que lleve a cabo para realizar mi plan de negocios pude experimentar como el target de clientes cambia sus características tanto personales como de consumo simplemente considerando la diferencia si pertenecen al interior geográfico de la provincia o al Gran San Miguel de Tucumán.

6. PLAN DE TRABAJO

Plan de trabajo

Tema: Plan de Negocios Complejo de fútbol.

Autor: Rodrigo Pastoriza

Dni: 40.918.800

Tutor: Virginia Abbás

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Índice

→ RESÚMEN	3
→ INTRODUCCIÓN.....	4
→ PRESENTACIÓN PROBLEMA.....	4
→ OBJETIVOS	5
→ MARCO TEÓRICO	5
→ MARCO METODOLÓGICO	7
→ CRONOGRAMA	9
→ JUSTIFICACIÓN DE HORAS	10
→ BIBLIOGRAFÍA	11

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Resumen

Considerando la popularidad del fútbol en nuestro país, descubrimos las oportunidades de negocios que nos brinda el mismo. Un complejo de canchas de fútbol es un negocio que tiene como finalidad ofrecer un servicio tanto de esparcimiento como de entrenamiento para la población meta. A partir de esto nos encontramos frente a un desafío de satisfacer al cliente con un servicio de calidad superior a nuestros competidores.

El presente trabajo se enfoca en la elaboración de un plan de negocios para “**El complejo**”, un emprendimiento que tiene como finalidad ofrecer un servicio de primera calidad en la Ciudad de Monteros, Tucumán. En la actualidad se pueden encontrar diversos espacios para la práctica del deporte, pero en muy malas condiciones y con una disponibilidad muy acotada. “El complejo” busca poder brindar al cliente un servicio de calidad, en donde los clientes puedan desempeñarse en el deporte en el tiempo y condiciones óptimas. El plan ayudará a realizar el correcto análisis de mercado para poder iniciar y desarrollar el negocio de manera óptima.

Para desarrollar el mismo se llevará a cabo una investigación utilizando métodos mixtos, es decir que nos brinde información tanto de carácter cualitativo como de carácter cuantitativo. A través de la investigación mixta obtener datos relevantes sobre los diversos aspectos del mercado como ser los competidores, proveedores y clientes. Lo que nos permitirá ofrecer un valor significativo para cubrir las necesidades del cliente, para así generar resultados positivos en el negocio.

Palabras claves: plan de negocio, servicio, mercado, complejo.

Introducción

El desarrollo de este plan de negocio se encuentra principalmente enfocado en la investigación de mercado para la instalación de un complejo de canchas de fútbol sintético ubicado en una zona estratégica de la localidad de Monteros, provincia de Tucumán. “El complejo” busca ofrecer un servicio de alquiler de canchas de fútbol sintético tanto para esparcimiento, entrenamiento de equipos amateurs o para el desarrollo de actividades como escuelas de fútbol, cumpleaños o diversos eventos. Dichos alquileres constan de un turno, equivalente a 1 hora, por un monto fijo dependiendo de las características de canchas que reserven. El negocio también contará con una unidad dedicada a la venta de bebidas y productos alimenticios, ofreciendo así a los clientes la posibilidad de compartir y consumir en el lugar posteriormente a la práctica.

La demanda de este tipo de servicios se incrementó considerablemente en los últimos años, debido a una multiplicidad de factores, pero en los cuales podemos encontrar como

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

más destacados la necesidad de canchas en condiciones óptimas para la práctica del deporte y el crecimiento de la población que requiere de estos servicios. Con esto último hacemos referencia a que diversas categorías de fútbol tuvieron una adhesión importante en los últimos años, como es el caso del fútbol femenino.

Considerando las distintas oportunidades, pero por sobre todo el desconocimiento de diversas características principales del mercado es que se pretende llevar a cabo el plan de negocios.

Presentación del problema

El propósito a desarrollar en este plan de negocio es poder identificar las principales características del mercado en el cual se va a desempeñar nuestro negocio. Para dicha investigación es importante centrarnos en las cualidades internas al negocio (recursos claves, propuesta de valor, estructura de costos, etc.) como también en las cualidades externas del mismo (segmento de clientes, competidores, proveedores, socios claves, etc.). Dicho problema nos otorga las siguientes preguntas:

- ✓ ¿De qué manera funciona el mercado de las canchas de fútbol?
- ✓ ¿Cuáles son los recursos claves para el negocio?
- ✓ ¿Cuál es su estructura de costos y los flujos de ingresos?
- ✓ ¿Cuál es la propuesta de valor a ofrecer?

Objetivos

Objetivo General: El objetivo general será elaborar un plan de negocios que permita implementar lo aprendido a lo largo del cursado de la carrera, en el correcto desarrollo del negocio.

Objetivos específicos:

- Identificar las características significativas del mercado
- Poner en práctica los conocimientos adquiridos sobre investigación, comercialización, finanzas, recursos humanos y operaciones en la planificación del emprendimiento.
- Definir un plan comercial

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

- Determinar la viabilidad del negocio a partir de un plan económico-financiero
- Determinar una estrategia de negocio.

Marco Teórico

En cuanto al marco teórico para desarrollar el plan de negocio, se requerirá contar con los siguientes conceptos:

Modelo Canvas: Alexander Osterwalder nos presenta en su libro, denominado *Business Model Generation*, una herramienta que nos permite analizar, evaluar y crear modelos de negocios de forma simplificada. Dicha herramienta es popularmente conocida como *Business Model Canvas*, la cual cuenta con una serie de bloques que representan áreas claves de la empresa (Entrepreneur, 2019):

- 1) Propuesta de valor: Hace referencia a la estrategia competitiva e innovadora que adoptará el negocio para satisfacer las diversas necesidades presentes en el segmento de clientes.
- 2) Segmento de clientes: Se determinará la población meta a la cual se ofrecerá el producto o servicio satisfaciendo así las necesidades de los mismos. Los mismo se clasifican según sus perfiles demográficos, psicográficos, geográficos y de estilo de vida.
- 3) Canal de distribución y ventas: Es la manera en la que se proporciona la propuesta de valor al cliente
- 4) Relación con los clientes: La manera en la cual lograremos la fidelidad de los clientes. Para esto es necesario desarrollar una estrategia mediante la cual nos relacionamos con los mismos en el negocio.
- 5) Socios claves: son todos aquellos proveedores calificados, aliados estratégicos y socios de negocio que formarán parte fundamental del modelo de negocio para potenciar la propuesta de valor.
- 6) Actividades claves: Serie de actividades que debe realizar el negocio para poder ofrecer al cliente el valor que el negocio pretende. Las mismas abarcan diversas áreas internas como ser marketing, finanzas, recursos humanos, procesos, etc.
- 7) Recursos claves: Involucra las herramientas y recursos trascendentales para el desempeño diario de la actividad. Dentro de estos podemos encontrar la maquinaria, software, infraestructura, etc.
- 8) Flujo de ingresos: Hace referencia a la manera mediante la cual el negocio obtendrá los ingresos de su producto o servicio. Podemos encontrar suscripción mensual, comisiones, ventas, membresía, freemium, etc.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

- 9) Estructuras de costos: Estrategia que adoptará la empresa para el tratamiento de sus costos. Los mismos pueden ser costos fijos o costos variables. Es de marcada importancia identificar los mismo en su segmento correspondiente.

Plan de negocio: Es un documento escrito que cuenta con 30 páginas, en las cuales se describe un proyecto empresarial de manera integral. El mismo es considerado una hoja de ruta que indica los objetivos del proyecto, la estrategia que se utilizara para alcanzar los objetivos fijados, los recursos utilizados y los resultados esperados (productivos, comerciales y financieros). En este documento podemos encontrar el cómo, el cuándo y el porqué del negocio. Es decir que él mismo nos permite entender el núcleo del proyecto. (Ministerio de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, 2013).

Modelo de negocios: En cuanto al modelo de negocios, Alexander Osterwalder plantea también en su libro que el modelo de negocios “es la manera en que una persona o empresa crea, entrega y captura valor para el cliente”. Osterwalder consideraba que el proceso de construcción de un modelo de negocios es parte de la estrategia del mismo. Con respecto a este concepto otra de las definiciones que podemos encontrar es la correspondiente al autor Manuel Sbdar que hacía referencia en su libro “*Palancas*” al modelo de negocios como una oferta única y original a un público específico que contribuye a la estructura económica de una empresa.

Para llevar a cabo el plan de negocios es clave realizar una correcta investigación de mercado. Con respecto a este tema los autores Philip Kotler y Gary Amstrong plantean cinco conceptos fundamentales para lograr entender correctamente el mercado. A los mismo los denominan necesidades, deseos, demanda, oferta de marketing (producto, servicios, experiencias) valor y satisfacción, intercambios y relaciones, y por último mercados.

Marco metodológico

El plan de negocios será constituido bajo un enfoque mixto, ya que el mismo contendrá datos de tipo cualitativo como de tipo cuantitativos. Se plantea este tipo de enfoque ya que es necesario obtener datos cuantitativos para la determinación de costos e ingresos estimados. Y en caso de los datos cualitativos son esenciales para lograr identificar adecuadamente las diversas características del mercado.

El estudio se realizará comenzando con la recolección de datos cualitativos utilizando un diseño exploratorio secuencial con finalidad derivativa. De esta manera se recolectarán en un principio información correspondiente a las exigencias y necesidades de los clientes, a la cual también sumaremos información proveniente de emprendedores y gente vinculada al negocio de canchas de fútbol para determinar aspectos importantes que permitan entender correctamente el funcionamiento sobre el mismo.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

A partir de la recolección de datos de carácter cualitativo se procederá a la búsqueda y análisis de datos cuantitativos. Mediante la información numérica obtenida sobre costos e ingresos estimados en esta instancia se realizará un análisis financiero para determinar la factibilidad económica del proyecto.

Para llevar a cabo la dicha investigación utilizaremos una serie de herramientas mencionadas a continuación:

Cuestionarios: Los cuestionarios se realizan con preguntas de características abiertas y cerradas. Los mismos se realizan principalmente a clientes en distintos complejos deportivos de la ciudad y zonas alrededor. De esta manera se obtendrán datos y sobre las exigencias de los mismo e información específica sobre la característica de los mismo, para lograr determinar claramente nuestra población meta.

Entrevistas: En cuanto a las entrevistas se realizarán dos entrevistas distintas. Una se enfocará en proveedores necesarios para edificar las canchas con la calidad requerida. Es decir que los mismo nos brindarán un panorama sobre las necesidades de materiales con los cuales debemos contar y de esta manera poder presupuestar la inversión necesaria del proyecto. Y por otro lado se realizará entrevistas a expertos en la materia, es decir, a dueños o encargados de complejos deportivos con características similares. Y a partir de estas entrevistas poder obtener información más certera sobre el comportamiento y la dinámica del negocio, basándonos en la experiencia de los mismos.

Ambas entrevistas contarán con preguntas abiertas y cerradas. Mediante las cuales pretendemos obtener información precisa sobre determinados temas y también brindar la posibilidad al entrevistado de poder expresarse con información personal determinados temas, y de esta manera poder aprender de sus experiencias.

Cronograma

Actividades	Semanas												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Recopilación de bibliografía													
Lectura y análisis de bibliografía													
Investigación Documental													
Diseño de entrevistas y encuestas													
Entrevistas a expertos													
Realización de encuestas													
Recopilación y análisis de toda la información obtenida													
Redacción de plan de negocios													

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
--

Detalle de la carga Horaria (400 horas)

Elaboración plan de trabajo	20hs
Informes parciales	60hs
Informe final	30hs
Capacitación en cursos de temáticas específicas	50hs
Investigación de mercado	90hs
Modelo Canvas	30hs
Estrategia de Negocio	10hs
Plan comercial	20hs
Análisis económico y financiero	70hs
Discusiones en foros de PP	20hs
Total	400hs

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Bibliografía

- Alexander Osterwalder - Yves Pigneur (2010) *Generación de Modelos de Negocios: un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*.
- Andy Freire (2004). *Pasión por Emprender: De la idea a la cruda realidad* – Edición Aguilar Buenos Aires.
- Consejo Profesional de Ciencias Económicas. (2019) Resolución Técnica N° 49: “Plan de negocios- Marco conceptual e informe de plan de negocios”.
- Philip Kotler- Gary Armstrong (2001). *Marketing - Versión Latino Americana - Décimo primera edición*.
- Ministerio de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. (2013). *Claves para emprendedores: conceptos básicos para planificar y desarrollar tu proyecto*. Buenos Aires: Subsecretaría de Desarrollo Económico.
- Sapag Chain Nassir (2003). *Preparación y evaluación de proyectos*. Cuarta edición.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill 6ta edición.
- Sbdar, M. (2014). *Palancas. Modelo de creación de empresas perdurables*. Materia Biz. Escuela de negocios. La materia de contenidos.
- Thompson Arthur (2015). *Administración estratégica: teoría y casos*. Décimo novena edición.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

7.ACTIVIDADES DESARROLLADAS

PRIMER INFORME PARCIAL DEL AÑO 2021 PARA LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Alumno: Rodrigo Pastoriza - DNI: 40.918.800

Profesor Tutor: Lic. Virginia Abbás

Modalidad: Plan de Negocio de complejo deportivo.

Período informado: Abril y Mayo 2021.

Actividades Realizadas durante este periodo:

- Participación en reuniones virtuales semanales de práctica profesional mediante la plataforma zoom.
- Participación en la charla del licenciado en administración de empresas, egresado de la facultad, Ignacio Schuttemberger sobre “El poder la de información oculta en los datos y su utilidad para la toma de decisiones inteligentes”
- Intervención en el foro de discusión del aula virtual Práctica Profesional LA correspondiente a la charla presentada por Ignacio Schuttemberger.
- Presentación y exposición de plan de negocios en reunión virtual en clases de práctica profesional mediante la plataforma zoom.
- Reformulación de plan de trabajo a partir de las observaciones realizadas en la charla de discusión con profesores y alumnos de la materia. Posteriormente se adjuntó el plan reformulado en el aula virtual.
- Búsqueda de bibliografía mediante la cual se respaldan los trabajos realizados en la práctica.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

- Lectura de la bibliografía.
- Se realizó relectura del material bibliográfico enfocada en las herramientas a utilizar en la investigación.
- Asistencia a complejos deportivos y se realizó observación de manera directa, con la finalidad de obtener datos relevantes sobre el funcionamiento de negocio.
- Entrevista informal con gente involucrada en el ambiente de fútbol, tanto jugadores como entrenadores. Se identificó el target de clientes y las necesidades de los mismos a partir de las cuales se elaborará nuestra propuesta de valor.
- Transcripción a material escrito de los datos y conclusiones obtenidas en la observación y entrevistas.
- Se comenzó con la confección del Modelo Canvas a partir de los datos obtenidos. En el mismo se detalló las necesidades claves y segmento de clientes.
- Capacitación en curso de power BI con la finalidad de aprender a interpretar los datos obtenidos en la investigación y poder realizar un reporte adecuado.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

SEGUNDO INFORME PARCIAL DEL AÑO 2021 PARA LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Alumno: Rodrigo Pastoriza - DNI: 40.918.800

Profesor Tutor: Lic. Virginia Abbás

Modalidad: Plan de Negocio de complejo deportivo.

Período informado: Mayo y Junio 2021.

Actividades Realizadas durante este periodo:

- Participación en reuniones virtuales semanales de práctica profesional mediante la plataforma zoom.
- Participación en la charla del licenciado en administración de empresas, egresado de la facultad, Ana D'arterio sobre "Mi experiencia profesional"
- Intervención en el foro de discusión del aula virtual Práctica Profesional LA correspondiente a la charla presentada por Ana D'arterio.
- Participación de la charla presentada por la profesora Silvia Usandivaras "¿Cómo lograr una comunicación efectiva?" y sobre "consejos para elaborar un trabajo de investigación". En la misma se determinó la importancia de las formalidades a la hora del armado de un trabajo de investigación y se hizo hincapié en las normas APA al momento de citar bibliografía.
- Participación de la clase del profesor Jorge Rospide correspondiente al correcto armado de un proyecto de inversión.
- Confección del cuestionario a utilizar en la investigación de mercado. Con posterior aprobación del tutor.
- Se determinó en conjunto con el tutor las herramientas estratégicas más adecuadas para utilizar en la investigación de mercado.
- Se llevó a cabo una nueva observación de manera directa en complejos deportivos de la provincia para obtener datos relevantes sobre el desempeño cotidiano de la actividad.
- Se realizó el cuestionario de manera aleatoria al público en general, a través de la herramienta Google Forms. Con la finalidad de obtener datos relevantes sobre la necesidad de los clientes y características significativas del mercado.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

- Posterior a la recolección de los datos, se realizó una transformación de los mismos remarcando de esta manera los que presentan mayor significancia para el análisis de nuestra investigación.
- Se continuó con el armado del modelo canvas considerando los nuevos resultados obtenidos posteriormente a la recolección y limpieza de los nuevos datos.
- Se comenzó el armado de tres herramientas estratégicas para nuestra investigación de mercado. Estas son la matriz FODA, el análisis VRIO y el análisis de las fuerzas de Porter.
- Se confeccionó el resumen sobre el trabajo de investigación correspondiente a la primera reunión de discusión de la Práctica Profesional. La misma tendrá lugar en el mes de junio de 2021.
- Se realizó la confección del segundo informe de avances correspondiente al periodo mayo/junio de 2021.
- Se dió comienzo al curso en la plataforma CoderHouse de “Data Analytics” que tendrá lugar entre los meses de junio, julio y agosto. El mismo permitirá realizar un correcto análisis de los datos obtenidos en la investigación para elaborar el plan de negocio.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

TERCER INFORME PARCIAL DEL AÑO 2021 PARA LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Alumno: Rodrigo Pastoriza - DNI: 40.918.800

Profesor Tutor: Lic. Virginia Abbás

Modalidad: Plan de Negocio de complejo deportivo.

Período informado: Junio y octubre de 2021.

Actividades Realizadas durante este periodo:

- Participación en reuniones virtuales semanales de práctica profesional mediante la plataforma zoom.
- Participación en la charla “Mi experiencia profesional y el impacto ambiental como propuesta de valor” a cargo del licenciado en administración y ex estudiante de la facultad Bautista Garzón.
- Intervención en el foro de discusión perteneciente al aula virtual de la Práctica Profesional sobre la charla brindada por el Licenciado Bautista Garzón.
- Asistencia a la charla brindada por la licenciada en administración y ex estudiante de nuestra facultad Belén Amaya sobre “Mi experiencia profesional en una organización multinacional liderada por jóvenes”.
- Intervención en el foro de discusión del aula virtual de la Práctica Profesional perteneciente a la experiencia expuesta por la licenciada Belén Amaya.
- Asistencia a la charla brindada por el licenciado en Administración y profesor del instituto Marcelo Medina Galván sobre “Epistemología de la administración”. La misma tuvo lugar de manera virtual en el horario de la práctica profesional.
- Intervención en el foro de discusión del aula virtual de la Práctica Profesional sobre la charla de “Epistemología de la administración” expuesta por Marcelo Medina.
- Participación en el conversatorio “Experiencia del Observatorio Iberoamericano de MIPYMES” con los invitados Nicolas Beltramino y Liliana Galán. El mismo tuvo lugar en las jornadas virtuales organizadas por ADENAG.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

- Exposición en la reunión de avances de la Práctica Profesional en el mes de junio, la misma se realizó de manera virtual a través de la aplicación zoom. En la misma se presentaron los avances y resultados obtenidos hasta la fecha y se obtuvo feedback tanto de profesores como compañeros.
- Se realizaron las correcciones y mejoras en la investigación sugeridas en la reunión de discusión.
- Se completaron las herramientas estratégicas utilizadas en la investigación de mercado. Las mismas son el análisis VRIO, la matriz FODA y el análisis de las fuerzas de Porter.
- Se consultó y analizó junto con la tutora la utilización de las herramientas estratégicas de la investigación.
- Se determinó el nuevo modelo Canvas considerando la nueva información recolectada y las sugerencias recibidas en la reunión de discusión.
- Confección del segundo resumen correspondiente al trabajo de investigación, para exponer en la reunión de discusión de la Práctica Profesional 2021. La misma tendrá lugar el mes de octubre de 2021.
- Confección del tercer informe de avances de la Práctica Profesional 2021 correspondiente al periodo de junio a octubre de 2021.
- Se finalizó el curso en “Data Analytics” de la plataforma CoderHouse iniciado en el mes de junio de 2021. El cual tuvo utilidad a la hora de analizar los datos obtenidos en la investigación.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

CUARTO INFORME PARCIAL DEL AÑO 2021 PARA LA PRÁCTICA PROFESIONAL

Alumno: Rodrigo Pastoriza - DNI: 40.918.800

Profesor Tutor: Lic. Virginia Abbás

Modalidad: Plan de Negocio de complejo de fútbol.

Período informado: Octubre y noviembre de 2021.

Actividades Realizadas durante este periodo:

- Participación en reuniones virtuales semanales de práctica profesional mediante la plataforma zoom.
- Asistencia en la “I jornada de investigación en Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales” organizado por las facultades de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales de la Universidad Nacional de Salta durante los días 14 y 15 de octubre de 2021.
- Participación en las jornadas de discusión de la Práctica Profesional 2021. En donde compañeros expusieron su trabajo y se llevó a cabo una discusión sobre diversos tópicos de los mismos. La misma se realizó de manera virtual a través de la plataforma Zoom.
- Se consultó y analizó junto con la tutora los resultados obtenidos a través de las herramientas utilizadas para llevar a cabo la investigación de mercado. Para poder posteriormente dar inicio a la redacción del informe final.
- Se dio comienzo a la confección del Informe final de la Práctica Profesional 2021 de la Licenciatura en Administración.
- Se dio comienzo a la confección del informe para ser presentado en la X Muestra académica de Trabajos de Investigación de la Licenciatura en Administración perteneciente a la facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán.
- Reunión en las instalaciones con posibles proveedores y constructores de las instalaciones para obtener presupuesto y analizar las distintas ventajas y desventajas que los mismos ofrecen a la hora de contratar el servicio.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

- Confección del cuarto informe de avances de la Práctica Profesional 2021 correspondiente al periodo de octubre a noviembre de 2021.
- Se dio comienzo al curso virtual de “Fundamentos de Marketing Digital” perteneciente a la plataforma Google Actívate, con el objetivo de obtener mejores herramientas para llevar a cabo el negocio propuesto.

8.- REALICE UN BALANCE DE SU EXPERIENCIA EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL:

Con respecto a mi experiencia en la práctica profesional, puedo decir que fue una de las más enriquecedoras a través de toda la carrera. Como aspecto más destacable de la misma fue poder implementar diversos conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera.

Considero la misma como una de las asignaturas más importante de la carrera, ya que nos permite sumergirnos en el mundo real y lograr entender las diversas adversidades que el mismo presenta. Esto me permitió entender que muchas veces, casi nunca, se puede aplicar en la totalidad los concepto cien por cientos teóricos aprendidos en las asignaturas, sino que hay que saber adaptarlo al contexto en el cual nos desempeñamos y además enfrentarse a una multiplicidad de obstáculos, lo que nos obliga constantemente a estar tomando decisiones. Con respecto a esto es importante mencionar que gracias a las múltiples herramientas aprendidas en todos los años de estudio, se puede tomar decisiones más adecuadas a cada caso.

En cuanto al trabajo realizado estoy totalmente orgulloso y contento de poder haberlo podido desarrollar sabiendo que es para un emprendimiento propio. Este punto considero que fue un extra motivacional para mi trabajo, ya que me permitió experimentar que todos los años de esfuerzo y aprendizaje me permitieron conseguir esto, y estoy seguro que van a ser una gran ventaja competitiva a la hora de llevar a cabo el negocio.

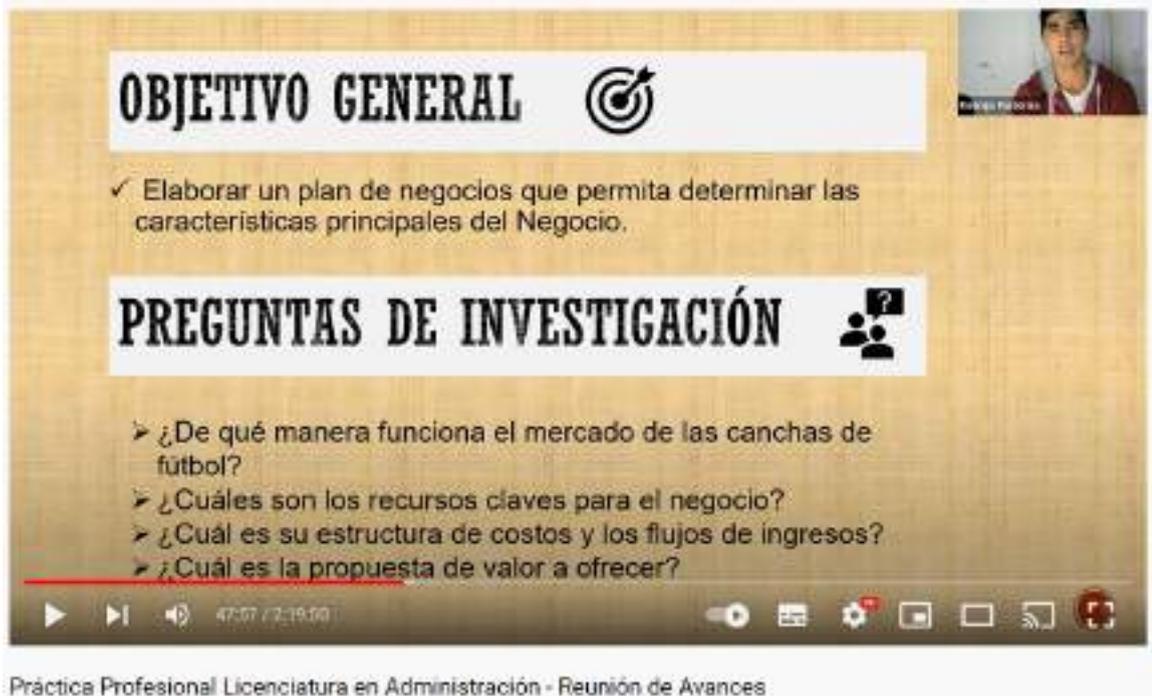
Hoy puedo decir que estoy totalmente satisfecho y sobre todo agradecido de la carrera elegida, se que esto es el final de una etapa pero también el comienzo de otra para la cual siempre se va a requerir estar constantemente capacitándonos en esta apasionante área. No me queda mas que agradecer a los diversos profesores, no docentes y a la facultad por haberme permitido vivir una tan gratificante experiencia estos años.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

9.- DOCUMENTACIÓN PROBATORIA

Reunión de discusión - Práctica Profesional 2021

Fecha: 28/06/2021



The screenshot shows a video player interface. The main content is a presentation slide with a light wood-grain background. At the top right, there is a small video thumbnail of a man in a red shirt. The slide has two main sections: 'OBJETIVO GENERAL' with a target icon and a bullet point: '✓ Elaborar un plan de negocios que permita determinar las características principales del Negocio.' Below that is 'PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN' with a group of people icon and four bullet points: '➤ ¿De qué manera funciona el mercado de las canchas de fútbol?', '➤ ¿Cuáles son los recursos claves para el negocio?', '➤ ¿Cuál es su estructura de costos y los flujos de ingresos?', and '➤ ¿Cuál es la propuesta de valor a ofrecer?'. The video player controls at the bottom show a progress bar at 47:07 / 3:19:00 and various icons for play, volume, and settings.

Práctica Profesional Licenciatura en Administración - Reunión de Avances

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=XJFLdzUNqLI&t=3832s>

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

MATILA

Fecha : 29/11/2021 al 03/12/2021

MESA 5:

P21	PLAN DE NEGOCIOS: "VEG FUD" • CORTEZ MACARENA SOLANGE
P22	PLAN DE NEGOCIOS: LÚCETE YA • LICHTMAJER TOMAS
P23	PLAN DE NEGOCIO: COMPLEJO DE FUTBOL • PASTORIZA RODRIGO
P24	PLAN DE NEGOCIOS - VALENTIN AROMAS • SANCHEZ MAURO YRINIS, LUCIANA
P25	ANÁLISIS PARA POSIBLE PROYECTO DE EXTENSIÓN DE TUCUMÁN CALZADOS • LEON GONZALO
P26	REFORMULACION DE ESTRUCTURA PARA AGENCIA DE MARKETING DIGITAL • MARTINEZ DAVID AUGUSTO
P27	PLAN DE NEGOCIOS TANGO ALMACEN • HASTUN HORTAS FRANCISCO



The screenshot shows a video player interface. In the top right corner, there is a small video thumbnail of a man. The main content is a presentation slide with the following text:

**PLAN DE NEGOCIOS:
COMPLEJO DE FUTBOL**
UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMÁN – FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

A red circular seal is visible on the right side of the slide. Below the slide, the text reads:

Autor: Rodrigo Pastoriza
Tutor: Virginia Abbas

At the bottom of the video player, there is a control bar with play, pause, volume, and other icons. The video title at the bottom left is "Rodrigo Pastoriza MATILA".

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=y4SlipXUsZo>

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**



**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SALTA
Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

Certifico que **Rodrigo Pastoriza** D.N.I. 40.918.800 participó como **ASISTENTE** en las

**“ I Jornadas de Investigación en Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales ”**

Llevadas a cabo durante los días 14 y 15 de Octubre de 2021 y aprobadas por
Resolución CDECO N° 108 /21.

Esp. Rosalinda Inés Zavira
Secretaría de Investigación
y Extensión

Dra. María Rosa Pardo de Miller
Secretaría de Asesoría Académica

Mg. Miguel Martín Wira
Decano

Certificado N° 288



Certificado de finalización

*Este documento certifica que **Rodrigo Pastoriza**
ha completado con éxito 4 horas en total del
curso en línea **Liderazgo y Gestión de equipos** |
Certificación 2021 el 28 de Mayo de 2021*

Cecilia Manella
Cecilia Manella, Instruções

Udemy

#BeAble

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

 Práctica Profesional Supervisada I Facultad de Ciencias Económicas - UNT	CARTA ACUERDO PRÁCTICAS PROFESIONALES NO RENTADAS
---	--

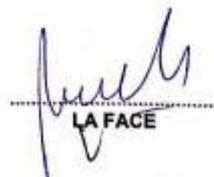
Entre (*El complejo*), con domicilio en (*Independencia , N°200, Monteros, Tucumán*), representada en este acto por (*Rafael Pastoriza, DNI: 17.892.717*), en su carácter de Dueño con domicilio en (*Martin Rodríguez 457, San miguel de Tucumán, Tucumán*), por una parte, en adelante "**LA EMPRESA**", la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán (U.N.T.), representada en este acto por la Sra. Vicedecana Mg. María Liliána Pacheco DNI: 14.353.035, con domicilio en Avda. Independencia 1800 de la Ciudad de San Miguel de Tucumán, en adelante "**LA FACE**" y el Sr./a (*Rodrigo Pastoriza, DNI: 40.918.800*), con domicilio en (*Martin Rodríguez 457, San Miguel de Tucumán, Tucumán*) en adelante "**EL PRACTICANTE**" se conviene en celebrar la presente **CARTA ACUERDO DE PRACTICAS PROFESIONALES SUPERVISADAS NO RENTADAS**, en adelante PPS, la que queda sujeta a las siguientes cláusulas y condiciones.-----

PRIMERA: La presente Carta Acuerdo de PPS se celebra en el marco del Plan de Estudio 2014 para la carrera de Licenciado en Administración, de la Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad Nacional de Tucumán, dentro del cual se establece el materia de Práctica Profesional Supervisada. El acuerdo que se celebra tiene como objetivo brindar a los alumnos de **LA FACE** que actuarán como **PRACTICANTES** la oportunidad de:

- Desarrollar capacidades, habilidades y destrezas necesarias para su desempeño en el ámbito laboral (competencias laborales).-----
- Fomentar su espíritu emprendedor.-----
- Vincularse con el medio y fomentar su proyección social.-----
- Obtener experiencia práctica complementaria de la formación teórica elegida que lo habilite para el ejercicio de la profesión u oficio.-----
- Formarse en aspectos que le serán de utilidad en su posterior búsqueda laboral.-----
- Ofrecer la posibilidad de conocer y manejar tecnologías actualizadas.-----
- Contribuir a la tarea de orientación vocacional dirigida a efectuar una correcta elección profesional futura.-----


LA EMPRESA


EL PRACTICANTE


LA FACE

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

 Práctica Profesional Supervisada I Facultad de Ciencias Económicas - UNT	CARTA ACUERDO PRÁCTICAS PROFESIONALES NO RENTADAS
--	--

SEGUNDA: El **PRACTICANTE** desarrollará sus actividades en Instalaciones designadas por **LA EMPRESA**, con una carga horaria no mayor a 20 (veinte) horas semanales. Las PPS se extenderán durante un período comprendido entre el (desde *abril de 2021 hasta diciembre de 2021*). En ningún caso el presente acuerdo puede ser prorrogado o extendido o tendrá una vigencia mayor a la comprendida en el período señalado. Cualquier modificación, cambio, extensión o la que fuere del presente acuerdo en ningún caso será válido y menos aun que de ello puede resultar alguna obligación a la **FACE**, siendo la presente condición esencial del presente acuerdo. _____

TERCERA: Las actividades realizadas por el **PRACTICANTE** son consideradas de carácter estrictamente académico, complementarias a su formación universitaria y asimilables a las realizadas en las instalaciones de **LA FACE**, razón por la cual se establece que las prácticas son **NO RENTADAS**. _____

CUARTA: En ningún caso las prácticas o tareas a desarrollar en el marco del presente acuerdo creará ó importará ningún tipo de vínculo jurídico o relación laboral o pasantía entre **LA EMPRESA** y **EL PRACTICANTE** y/o entre **LA EMPRESA** y **LA FACE**. _____

QUINTA: **EL PRACTICANTE** tendrá la cobertura contra accidentes personales conforme seguro contratado para tal fin, para todo accidente que pudiera sufrir como consecuencia de la actividad que desarrolle por esta práctica, cobertura que estará a cargo de **LA U.N.T.** exclusivamente, quien se obliga a acreditar la contratación del seguro en forma previa a la iniciación de la PPS. _____

SEXTA: El seguimiento y la evaluación de la práctica estarán, por parte de **LA FACE** a cargo del Docente Tutor (Virginia Abbás), quién tendrá a su cargo:—

- a).- Verificar el cumplimiento del presente convenio. _____
- b).- Verificar el cumplimiento de la reglamentación pertinente. _____
- c).- Evaluar al Practicante en el desempeño en sus tareas. _____



LA EMPRESA



EL PRACTICANTE



LA FACE

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

 <p>Práctica Profesional Supervisada I</p> <p>Facultad de Ciencias Económicas - UNT</p>	<p>CARTA ACUERDO PRÁCTICAS PROFESIONALES NO RENTADAS</p>
--	--

Asimismo por su parte **LA EMPRESA** designa como Tutor Externo (Rafael Pastoriza, dueño), quien tendrá a su cargo:_____

- a).- La coordinación, evaluación y el seguimiento de la práctica, debiendo orientar las consultas del **PRACTICANTE** y mantener la comunicación con el docente tutor._____
- b).- Cuando por razones excepcionales la practica iniciada se vea interrumpida, ya sea por decisión **EL PRACTICANTE**, por decisión de **LA EMPRESA** o por razones de fuerza mayor, deberá comunicar tal situación al Docente Tutor por medio del formulario habilitado a tal fin. (Informe del Tutor Externo)._____
- c).- Al finalizar la práctica elevar la evaluación final del practicante por medio del formulario habilitado a tal fin (Informe de Evaluación Final)._____

SÉPTIMA: Son obligaciones de **EL PRACTICANTE:**_____

- a).- Cumplir con las directivas técnicas y de seguridad, así como las instrucciones que le sean impartidas por **LA EMPRESA**._____
- b).- Cumplir cuidadosa y responsablemente con las tareas asignadas, respetar los reglamentos y disposiciones de **LA EMPRESA**. _____
- c).- Mantener confidencialidad sobre toda la información interna de **LA EMPRESA**, ya fuere durante o después de la práctica. _____
- d).- Acatar las disposiciones reglamentarias vigentes en **LA EMPRESA** y cumplir con responsabilidad las tareas, actividades y horarios asignados. _____
- e).- Procurar mantener una correcta presentación personal, consecuente con su calidad de estudiante universitario, durante el desarrollo de su Práctica. _____
- f).- Elevar mensualmente un Informe de avance de su práctica en formulario habilitado a tal fin._____

OCTAVA: **LA EMPRESA** se reserva el derecho de resolver el presente acuerdo, sin necesidad de Interpelación judicial ó extrajudicial previa, si las evaluaciones ó rendimientos de **EL PRACTICANTE** fueran insuficientes, si incumpliere con el programa de PPS ó si registrare sanción disciplinaria. Los **PRACTICANTES** no tendrán derecho a reclamar indemnización alguna._____



LA EMPRESA



EL PRACTICANTE



LA FACE

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

 <p>Práctica Profesional Supervisada I</p> <p>Facultad de Ciencias Económicas - UNT</p>	<p>CARTA ACUERDO PRÁCTICAS PROFESIONALES NO RENTADAS</p>
--	--

NOVENA: En función del proceso educativo y la intención de respetar la libre decisión de las partes, cualesquiera de ellas podrá rescindir el presente acuerdo, con explicitación de los motivos y sin que las partes tengan derecho a reclamo patrimonial alguno, debiendo informar a la otra parte con antelación no menor a 5 (cinco) días corridos.-----

DÉCIMA: Las partes constituyen domicilios especiales en los arriba enunciados, donde se tendrán por válidas las citaciones, comunicaciones y notificaciones. Las partes se someten para el caso de divergencias a la Jurisdicción y Competencia de los Tribunales Ordinarios de la ciudad de San Miguel de Tucumán, con renuncia expresa de toda otra competencia ó jurisdicción.-----

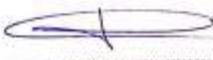
DÉCIMA-PRIMERA: Con carácter de Declaración Jurada, manifestamos que la presente **CARTA ACUERDO DE PRACTICAS PROFESIONALES SUPERVISADAS NO RENTADAS** no incluye importes de dinero-----

Clausula Especial COVID 19:

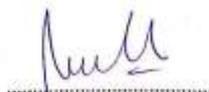
a)-La Empresa se compromete a observar y hacer respetar el cumplimiento de los protocolos y medidas de seguridad necesarias, implementadas para evitar las posibilidades de contagio de la enfermedad, principalmente aquellas que sean de cumplimiento obligatorio emanadas del Comité Operativo de Emergencia de la Provincia de Tucumán (COE).

b)-El Practicante se obliga a cumplir dichos protocolos y medidas instrumentadas por la Empresa y las dispuestas por el Comité Operativo de Emergencia de la Provincia de Tucumán (COE). Asimismo se compromete a realizar los cuidados necesarios para evitar contagios e informar en forma inmediata cualquier situación, sea por sintomatología propia, contactos estrechos con personas infectadas u otras de cualquier naturaleza que pudieran implicar un riesgo de enfermedad. El Practicante declara no estar incluido dentro de los denominados "Grupos de Riesgos" según la tipificación establecida por las normativas vigentes dictadas con motivo de la Pandemia declarada por la Organización Mundial de la Salud en relación con coronavirus COVID 19.

En prueba de conformidad se firman 3 (tres) ejemplares de un mismo tenor y a un solo


.....
LA EMPRESA


.....
EL PRACTICANTE


.....
LA FACE

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

Plan de Negocios: “Complejo de fútbol”

Autor: Rodrigo Pastoriza

Dni : 40.918.800

Tutora: Virginia Abbás

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

RESUMEN

El presente trabajo se enfoca en la elaboración de un plan de negocios para “**El complejo**”, un emprendimiento que tiene como finalidad ofrecer un servicio de primera calidad en la Ciudad de Monteros, Tucumán. Actualmente se pueden encontrar diversos espacios para la práctica del deporte, pero estos se encuentran en muy malas condiciones y con poca disponibilidad. “El complejo” busca poder brindar al cliente un servicio de calidad en donde los clientes puedan desempeñar su práctica deportiva en el tiempo y condiciones óptimas.

Para desarrollar el plan de investigación se llevará a cabo una investigación utilizando métodos mixtos con diseño exploratorio, obteniendo información tanto de carácter cualitativo como de carácter cuantitativo. A través de la investigación mixta obtener datos relevantes sobre los diversos aspectos del mercado como ser los competidores, proveedores y clientes. Lo cual nos permitirá ofrecer un valor significativo al cliente y así generar resultados positivos en el negocio.

El propósito general a desarrollar en este plan de negocio es poder identificar las principales características del mercado en el cual se va a desempeñar nuestro negocio. Para dicha investigación es importante centrarnos en las cualidades internas del negocio como también en las cualidades externas de la actividad.

Palabras clave: Plan de negocio, servicio, investigación, fútbol.

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de este plan de negocio se encuentra principalmente enfocado en la investigación de mercado para la instalación de un complejo de canchas de fútbol sintético ubicado en una zona estratégica de la localidad de Monteros, provincia de Tucumán. Durante los últimos años se puede apreciar una demanda creciente a este tipo de actividades recreativas debido a diversos motivos, pero como factores más importantes podemos encontrar las nuevas exigencias de los clientes a la hora de practicar deporte tanto para esparcimiento como para competencia. Otro de los motivos más resaltante es el crecimiento de la popularidad en el fútbol femenino. Es por esto que aprovechando la oportunidad de satisfacer un mercado en constante crecimiento, se realiza una investigación del mismo para lograr determinar las principales características del mismo.

“El complejo” busca ofrecer un servicio de alquiler de canchas de fútbol sintético tanto para esparcimiento, entrenamiento de equipos amateurs o para el desarrollo de actividades como escuelas de fútbol, cumpleaños o diversos eventos. Dichos alquileres

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

constan de un turno, equivalente a 1 hora, por un monto fijo dependiendo de las características de canchas que reserven. El negocio también contará con una unidad dedicada a la venta de bebidas y productos alimenticios, ofreciendo así a los clientes la posibilidad de compartir y consumir en el lugar posteriormente a la práctica.

2. PROBLEMA

Tendencia creciente a la realización de actividades recreativas por parte de las personas.

El problema nos plantea las siguientes preguntas de investigación:

- ✓ ¿De qué manera funciona el mercado de las canchas de fútbol?
- ✓ ¿Cuáles son los recursos claves para el negocio?
- ✓ ¿Cuál es su estructura de costos y los flujos de ingresos?
- ✓ ¿Cuál es la propuesta de valor a ofrecer?

2.1 Objetivo General

Elaborar un plan de negocios que permita determinar las características principales del Negocio.

2.2 Objetivos Específicos

- Identificar las características significativas del mercado
- Poner en práctica los conocimientos adquiridos sobre investigación, comercialización, finanzas, recursos humanos y operaciones en la planificación del emprendimiento.
- Definir un plan comercial
- Determinar la viabilidad del negocio a partir de un plan económico-financiero
- Determinar una estrategia de negocio.

3. METODOLOGÍA

Para realizar el plan de negocios se optó por utilizar un enfoque mixto, con un diseño exploratorio secuencial (DEXPLOS). El mismo se realiza en dos etapas.

En primer lugar se lleva a cabo una recolección y análisis de datos de carácter cualitativo para explorar la situación.

En la segunda etapa se recolectan y analizan los datos de carácter cuantitativo. Ambos datos se integran y se evalúan en forma conjunta para lograr un análisis más profundo.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

4. PLAN DE NEGOCIOS

4.1 Investigación de mercado

Para llevar a cabo la investigación de mercado se utilizaron diversas herramientas de investigación, las mismas son: Entrevistas con expertos, observación directa y encuestas de mercado.

ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- Ubicación estratégica: Se cuenta con una ubicación privilegiada para la instalación del predio. El terreno está ubicado a escasos metros de la ruta provincial N°38. Esto le brinda al negocio una gran exposición para los clientes y un fácil acceso para los mismos.
- Calidad del servicio: La calidad del servicio brindada a los clientes será de primera. Con esto se buscará atender un sector del mercado que hasta la fecha no cuenta con otras opciones.
- Disponibilidad horaria. Se pretende ofrecer a los clientes una amplia variedad de horarios, considerando las características de las canchas que contarán con una buena iluminación, lo que permite el alquiler de turnos tanto en horario diurno como nocturnos.
- Alianzas: Para llevar a cabo el negocio se realizará alianzas con proveedores y socios estratégicos que brinden la posibilidad de mantener el negocio en funcionamiento el mayor tiempo posible. Como ejemplo de lo mismo, se realizará alianza con profesores para llevar a cabo una escuela de fútbol en los horarios con menor demanda de turnos.
- Alquiler de las instalaciones. Las instalaciones del complejo podrán ser alquiladas para llevar a cabo eventos.
- Kiosko
- Conocimientos adquiridos: los dueños cuentan con conocimientos adquiridos previamente en el ámbito de los negocios. Tanto por experiencia en la vida laboral como por formación profesional. Esto podría generar ventaja competitiva sobre otros competidores.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Debilidades

- Marca nueva: la marca del complejo no cuenta con conocimiento en el mercado actual. Lo que significa un desafío dar conocimiento a la misma.
- Inversión inicial: Se requiere de una gran inversión inicial para la instalación del complejo.
- Distancia de la administración: la administración se dificulta por la distancia de residencia de los dueños del mismo. Esto impide contar con presencia física permanente en el negocio.
- La composición de los costos cuenta con un gran peso de los costos fijos. Lo que produce que sea de vital importancia tener la menor cantidad de capacidad ociosa. Las condiciones climáticas afectan fuertemente al negocio.

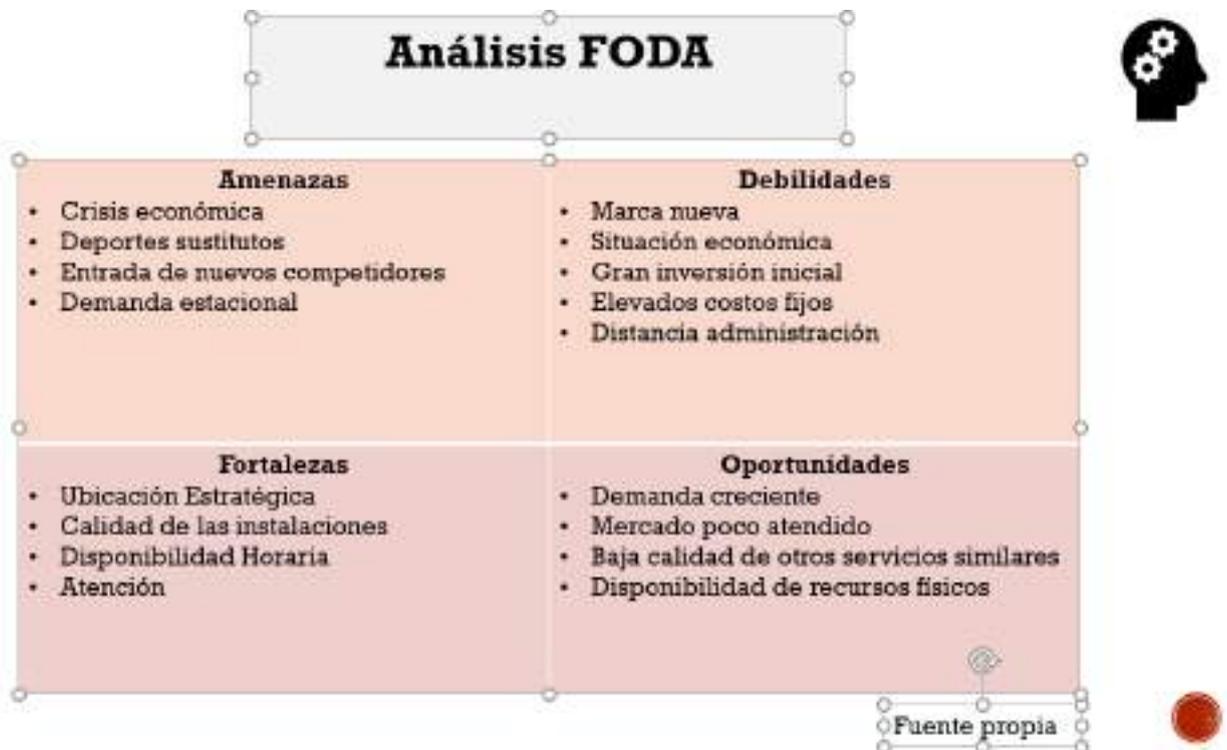
Oportunidades

- Tendencia recreativa creciente: Actualmente el alquiler de canchas de césped sintético para la práctica de deportes se encuentra en una demanda creciente.
- Nuevo segmento de clientes: el fútbol femenino es un segmento de clientes que se encuentra en un crecimiento importante en los últimos años.
- Mercado poco atendido. En la localidad objetivo no se cuenta con complejos de características similares.
- Nueva tendencia de responsabilidad social. Se buscará fomentar y concientizar con respecto al cuidado del medio ambiente implementando distintas acciones. Siendo así un negocio pionero en esta área.

Amenazas

- Crisis económica: la situación económica del país afecta considerablemente la demanda de dicho servicio, ya que el mismo no es necesidad básica para la vida de las personas.
- Ingreso de nuevos competidores. Ante la creciente demanda de dicho servicio, la posibilidad de que ingresen nuevos competidores es elevada.
- Deportes sustitutos: Una de las principales amenazas en el negocio es el ingreso de deportes sustitutos como es el caso del pádel y basquetbol, los cuales están aumentando considerablemente el público de los mismos. Otro de los competidores a los cuales se debe seguir con suma atención son los gimnasios que brindan clases de crossfit o funcional y su creciente presencia en el negocio.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN



ANÁLISIS VRIO

Para la utilización de esta herramienta primeramente se procede a la identificación de los principales recursos con los que cuenta la empresa. Los mismo puede ser de carácter tangible como intangible. Posteriormente se continúa con la clasificación de los mismos según su valor, rareza, inimitabilidad y explotación de la organización.

RECURSOS

1. Ubicación estratégica del negocio.
2. Calidad de las instalaciones, el complejo contará con instalaciones de primera calidad.
3. Disponibilidad horaria, brindar la mayor cantidad posible de turnos durante el día.
4. Se cuenta con terreno propio, en el que se pretende construir el predio.
5. Vestuarios con duchas que brinden mejor servicio para los clientes.
6. Bar con quincho y asadores que permite el alquiler del complejo para eventos privados.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
--

7. El predio cuenta con fácil acceso y lugar para estacionamiento.

RECURSOS	VALOR	RAREZA	FÁCIL DE IMITAR	ORGANIZACIÓN	¿ES UNA VENTAJA COMPETITIVA?	¿CORTO O LARGO PLAZO?
1.	Si	No	Si	Explotado	Si	Largo Plazo
2.	Si	Si	Si	Explotado	Si	Corto Plazo
3.	Si	No	Si	Explotado	Si	Corto Plazo
4.	Si	No	Si	Explotado	Si	Corto Plazo
5.	Si	Si	Si	Explotado	Si	Corto Plazo
6.	Si	Si	Si	Explotado	Si	Corto Plazo
7.	Si	No	Si	Explotado	Si	Corto Plazo

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Para realizar un estudio del mercado en el cual se va a desempeñar el negocio se llevó a cabo el análisis mediante la herramienta conocida como la cruz de Porter. En la misma se analiza el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los clientes y las barreras tanto de entrada como de salida para el negocio.

- Este negocio cuenta con dos posturas totalmente distintas frente **al poder de negociación frente a los proveedores**. Por un lado, podemos encontrar los proveedores más importantes para el negocio que son los vinculados a los materiales e instalación de las canchas, esto incluye césped sintético, redes y caucho. Lo mismo son de vital importancia para poder brindar la calidad buscada del servicio. En el mercado son pocos los proveedores dedicados a este rubro y que satisfagan nuestra necesidad, por lo que el poder de negociación con el que contamos es bajo.
Por otro lado, contamos con proveedores para el desempeño cotidiano del negocio y del bar. La relación con los mismos es de importancia para poder mantener abastecido el negocio y así poder satisfacer las necesidades de los negocios, pero en este caso el poder con el que contará el dueño será superior por lo que podrá elegir el mismo según conveniencia de precios, formas de pagos y plazos de entrega.
- **El poder de negociación de los clientes** es relativamente bajo ya que los mismos no cuentan con instalaciones de calidad similar si quieren practicar este tipo de deporte. Pero por otro lado hay que tener cierto cuidado con esto, ya que los mismos pueden exigir condiciones similares a las que reciben en otras prácticas deportivas.
- En cuanto a las barreras de entrada del negocio podemos identificar que las mismas son medias, se requiere una inversión de cierta importancia y otro aspecto importante es lograr encontrar una ubicación con las características ideales para el negocio.
- El servicio ofrecido por El Complejo encuentra diversos tipos de competencia en el mercado. Para lo cual podemos encontrar gimnasios, canchas de paddle, canchas de tenis, clubes de fútbol con canchas de césped natural. En cuanto a la escuela de fútbol que también genera ingresos tenemos como principales competencias las escuelas de danza y clubes de fútbol.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

MODELO CANVAS

SEGMENTO DE MERCADO

Los clientes para este servicio son claramente identificables, está dirigido a jóvenes y adultos entre 10 y 60 años, apasionados por este deporte.

El área geográfica que se identificó para el desarrollo de la actividad es la localidad de Monteros, donde se situará el complejo. El monumental recibirá demanda también de localidades de los alrededores, como puede ser Santa rosa y Acheral.

El precio del servicio se encuentra determinado por el mercado, el mismo está entre \$1200 y \$1500, el mismo varía horario del servicio según requieran alquiler de luces o no. El precio del alquiler no varía con respecto a la competencia, por lo que nos enfocamos en ofrecerle calidad en la atención del cliente. La situación económica es una de las principales causas que afecta la demanda de este tipo de servicios, ya que no es un servicio esencial.

La demanda del servicio se encuentra en crecimiento, ya que los clientes se están inclinando a este tipo de canchas, donde la calidad de la superficie tiene vital importancia.

PROPUESTA DE VALOR

Ofrecer un servicio de calidad en todo momento. Brindando al cliente instalaciones de primera calidad y disponibilidad horaria. Destacamos la cordialidad en la atención y la solución a todo problema.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN

Como canal de venta principal para nuestro negocio se utilizaran las redes sociales y dispositivos móviles para atender a los clientes, de manera que estos tengan contacto directo con nuestro personal y poder brindar el mejor servicio posible. También implementaremos el uso de aplicaciones móviles para reservar canchas, ya que este es un servicio cada vez mas demandado por los clientes.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con los clientes se realizará a través de las redes sociales y especialmente por whastapp para el pedido de turnos y consultas generales. También llevará a cabo una relación de manera presencial en el negocio físico en donde se implementa como estrategia comercial ser lo más cercano posible al cliente, atendiendo todas las dudas que los mismo puedan presentar y solucionando todos los problemas. Mediante esta atención personalizada con el cliente se buscará generar la confianza y transparencia posible para lograr generar en el cliente lealtad a nuestro negocio y también incentivar a que el mismo promocioe nuestro servicio a potenciales clientes. Un aspecto muy

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

importante al generar esta confianza es lograr que los clientes se vean motivados a realizar reservas de turnos fijos en la semana, lo que nos permitirá tener un flujo de ingreso conocido para determinado periodo y así poder realizar proyecciones más acertadas.

FUENTE DE INGRESOS

Los ingresos son generados principalmente por el alquiler de las canchas a través de una cuota fija por servicio. También podemos encontrar como fuente de ingreso las cuotas mensuales abonadas por los clientes de las escuelas de fútbol, el ingreso obtenido en la venta de mercadería en el bar y a través de los convenios con negocios para colocar cartelera en el predio. Como medio de pago aceptado en el local tenemos el pago en efectivo, transferencia bancaria y las tarjetas tanto de crédito como débito.

RECURSOS CLAVE

Recursos físicos: Entre los recursos físicos podemos encontrar las instalaciones del negocio dentro de las cuales se destacan las canchas de césped sintético con la iluminación, las redes, pelotas y arcos. Para el alquiler de los turnos es muy importante contar con un teléfono móvil a través del cual se recibirá el contacto de los clientes. Adicionalmente tenemos también como recursos claves las instalaciones del bar que cuenta con vestuarios, baños, heladeras, mesas y el mobiliario apto para la correcta exposición y venta de los productos.

Recursos Humanos:

El complejo contará con un personal compuesto por un encargado, un ayudante y el dueño. Las tareas que se le asignan al encargado es la de controlar y administrar el desarrollo cotidiano del negocio esto incluye la atención a los clientes, control del cuidado de las instalaciones, manejo de cajas, relación con proveedores, atención del bar, etc. Para poder realizar todas estas tareas de la mejor manera posible, el encargado contará con un ayudante durante todos los días de la semana. Con respecto a la tarea desarrollada por el dueño será el encargado de verificar que los colaboradores estén realizando correctamente y sobre todo el encargado de tomar decisiones estratégicas en cuanto al negocio.

Recursos financieros:

El negocio cuenta con un gran aporte de los dueños, ya que el terreno en el cual se desempeña el mismo ya es de su propiedad. En cuanto al dinero requerido para las instalaciones será en parte aportado por los dueños y en gran parte se requerirá de un préstamo externo para poder financiar el proyecto.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

ACTIVIDADES CLAVE

- Atención personalizada a los clientes.
- Brindar turnos a los clientes.
- Administración de los turnos de manera correcta tanto en tiempo y forma para evitar retrasos.
- Relación con los proveedores para mantener el mejor servicio posible.
- Mantenimiento adecuado de las instalaciones.
- Compra de insumos para el bar.
- Cuidado y atención especial a los alumnos de la escuela de fútbol, brindando a los padres confianza total.
- Organización de eventos.

ALIADOS CLAVES

Para el desarrollo del negocio se requiere de una alianza clave con el proveedor de las canchas sintéticas. Para el mismo se decidió contratar a una empresa de la provincia de Buenos Aires encargada de la instalación y mantenimiento de las cachas. Se tomó como decisión elegir un proveedor de otra provincia ya que es mismo es líder en el rubro a nivel nacional y cuenta con años de experiencia y respaldo.

Para el desarrollo del bar se busca cerrar como proveedor a una conocida empresa global de bebidas gaseosas, energizantes y cervezas. La misma nos brinda la mercadería necesaria para comercializar a los clientes. En dicha alianza el proveedor nos suministrará de mesas, sillas y heladeras con la marca de su negocio durante la duración del contrato.

ESTRUCTURA DE COSTOS

El complejo cuenta tanto con costos fijos como con costos variables. La composición de los costos está en su gran mayoría explicada por los costos fijos y en menor medida por costos variables.

Dentro de los costos podemos encontrar: el sueldo de los empleados, el monto abonado por monotributo, los servicios de luz y agua, el pago a profesores por las clases que nos brindan en las escuelas, gastos de mantenimiento de las instalaciones, insumos para el servicio, mercadería, tasas y aranceles municipales, computadora y mobiliario, servicio de internet, costo del alquiler.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Encuesta de mercado

Herramienta: Google Forms.

Muestra: Para llevar a cabo la encuesta de mercado se seleccionó de manera aleatoria a la población mayores de 10 años residente de la provincia de Tucumán. La misma consta de una serie de preguntas consecutivas en la herramienta google forms.

Los resultados de dicha encuesta fueron analizados profundamente y los mismos se fueron plasmando en nuestro modelo canvas. De esta manera logramos determinar más claramente las características del mercado. En el anexo se presentan en forma gráfica los resultados obtenidos en la misma.

Estudio Legal

Para poder iniciar la actividad comercial, se debe realizar:

- Inscripción registro de comercio.
- Inscripción de libros exigidos legalmente.
- Habilitación municipal.
- En rentas de la provincia- actividad a desarrollar.
- Inscripción AFIP con base de alta en los registros correspondientes a los efectos de pagar los impuestos de la actividad.

Análisis financiero

Para poder realizar un correcto análisis financiero del negocio bajo estudio se plantean una serie de pasos y cálculos. Los mismo implican:

1. Proyectar la demanda del servicio.
2. Determinar los costos y gastos.
3. Conformar un flujo de fondos para períodos anuales.
4. Cálculo de indicadores (VAN y TIR).

Financiación

El proyecto se financiará en su totalidad con fondos de los propios dueños. Lo que permitirá evitar tomar deuda en un contexto de altísimas tasas de

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

financiación.

Proyección de la demanda

La demanda de “El Complejo” se establecerá en base a los turnos disponibles para la prestación del servicio. En base a dos canchas disponibles proyectamos tener una demanda de turnos por día en promedio, considerando que los fines de semana la disponibilidad de turnos es considerablemente superior. Es decir que proyectamos tener de lunes a viernes 8 turnos ocupados. y sábados y domingo el total de 18 turnos diarios. Dentro de esta demanda buscaremos poder realizar alianzas con escuelas de fútbol para menores, a las que se les otorgará un turno fijo, y de esta manera asegurar un flujo de clientes.

Se prevé tener una demanda constante durante todos los meses y años de análisis. En cuanto a la venta del bar se seleccionó un monto promedio de compra por turno de alquiler de servicio. La demanda fue calculada en base a investigaciones realizadas en negocios de características similares y según los resultados obtenidos en la investigación de mercado.

Ventas y costos de servicio

Para realizar el análisis de rentabilidad del negocio se determinó el promedio de precio de venta y del costo del servicio actual. Se supone un escenario sin inflación para poder realizar el cálculo del mismo.

Se plantean 3 escenarios para el cálculo de los indicadores. Los mismos se clasifican en escenario esperado, pesimista y optimista. Considerando la cantidad de turnos proyectados para cada uno, se pueden estimar los costos vinculados y así obtener un beneficio esperado.

	Pesimista	Esperado	Optimista
Total de turnos por año	3300	3500	3700

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

VAN>0 : \$2.012,41

TIR: 41%

Escenario optimista

DESCRIPCIÓN	0	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	TOTAL
Ingresos por ventas		8.140.000,00	8.140.000,00	8.140.000,00	8.140.000,00	8.140.000,00	8.140.000,00	8.140.000,00	8.140.000,00	8.140.000,00	8.140.000,00	81.400.000,00
Ingresos por venta de		1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	18.000.000,00
Costos Fijos												
Variable (1.500.000)		1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	1.800.000,00	18.000.000,00
Pa de calidad (20000)		280.000,00	280.000,00	280.000,00	280.000,00	280.000,00	280.000,00	280.000,00	280.000,00	280.000,00	280.000,00	2.800.000,00
de calidad (20000)		480.000,00	480.000,00	480.000,00	480.000,00	480.000,00	480.000,00	480.000,00	480.000,00	480.000,00	480.000,00	4.800.000,00
de calidad (20000)												
de calidad (20000)		1.120.000,00	1.120.000,00	1.120.000,00	1.120.000,00	1.120.000,00	1.120.000,00	1.120.000,00	1.120.000,00	1.120.000,00	1.120.000,00	11.200.000,00
de calidad (20000)		407.000,00	407.000,00	407.000,00	407.000,00	407.000,00	407.000,00	407.000,00	407.000,00	407.000,00	407.000,00	4.070.000,00
de calidad (20000)		700.000,00	700.000,00	700.000,00	700.000,00	700.000,00	700.000,00	700.000,00	700.000,00	700.000,00	700.000,00	7.000.000,00
de calidad (20000)		3.655.000,00	3.655.000,00	3.655.000,00	3.655.000,00	3.655.000,00	3.655.000,00	3.655.000,00	3.655.000,00	3.655.000,00	3.655.000,00	36.550.000,00
de calidad (20000)												
de calidad (20000)		5.655.000,00	5.655.000,00	5.655.000,00	5.655.000,00	5.655.000,00	5.655.000,00	5.655.000,00	5.655.000,00	5.655.000,00	5.655.000,00	56.550.000,00
de calidad (20000)		1.071.550,00	1.071.550,00	1.071.550,00	1.071.550,00	1.071.550,00	1.071.550,00	1.071.550,00	1.071.550,00	1.071.550,00	1.071.550,00	10.715.500,00
de calidad (20000)		3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	36.814.500,00
de calidad (20000)												
de calidad (20000)		9.000.000,00										
de calidad (20000)		9.000.000,00										
TOTAL		7.300.000,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	3.681.450,00	36.814.500,00
VAN	\$ 2.012,41											
TIR	41%											

Fuente: Elaboración propia

VAN > 0 : \$810.524,25

TIR: 48%

Para el análisis de los flujos de fondos se plantearon los 3 escenarios posibles según las proyecciones de demanda obtenidas a través de la investigación de mercado en negocios similares.

Se consideró un periodo de 10 años, el mismo se determinó ya que es el equivalente a los años mínimos de vida útil estimada para las canchas de césped sintético.

Como resultado de los tres escenarios obtuvimos resultados del VAN positivos (VAN > 0). Al obtener un resultado positivo en este indicador, podemos inferir que nuestro proyecto es rentable.

La tasa de descuento utilizada para el cálculo del mismo es de 41%, equivalente a una tasa mediante la cual el dueño podría financiarse externamente en el banco en el cual ya es cliente.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

CONCLUSIONES

Porter: Estrategia genérica



Luego de realizar el análisis de las 5 fuerzas de porter se llegó a la conclusión que la estrategia genérica más adecuada para llevar a cabo es negocio es la de diferenciación. De esta manera se buscará diferenciarse de la competencia ofreciendo al cliente un servicio de primera calidad y único en el sector.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Analisis FODA

Una vez realizada la investigación y recopilada la información para realizar el análisis FODA, se procede a la elaboración de una matriz mediante la cual se determinan una serie de estrategias con las cuales el negocio pueda maximizar sus fortalezas y aprovechar sus oportunidades. De igual manera se busca minimizar las debilidades vinculadas al negocio y contrarrestar toda amenaza presente.

Algunas de las acciones que se pueden implementar considerando los resultados obtenidos en mediante la herramienta FODA se presentan a continuación en nuestra matriz desarrollada para tal herramienta.

	Fortalezas	Debilidades
Oportunidad	<ul style="list-style-type: none"> ● Brindar un nuevo servicio de calidad para cubrir las necesidades del mercado. ● Implementar una buena campaña de marketing y cartelería aprovechando la ubicación estratégica del lugar. ● Desarrollo de actividades personalizadas según los diversos segmentos de mercados a atender. Ejemplo escuela de fútbol para menores. ● Instalación de “puntos verdes” donde se fomenta el reciclado a toda la sociedad de la localidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Buena utilización de las redes y medios digitales para dar conocimiento a la marca nueva. ● Organización de eventos propios para generar un flujo de clientes constantes en el complejo y así explotar otros servicios como es el bar. ●

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
--

<p>Amenazas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Disponer de diversos turnos para no perder clientes. ● Realizar la inversión lo antes posible para ser pioneros en el mercado. ● Brindar facilidades de pagos a los clientes habituales. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Implementar un sistema informático que permita el correcto seguimiento de las actividades ● Utilizar las redes sociales para realizar ofertas de turnos ociosos a menor costo.
-----------------	--	---

(tabla de elaboración propia)

Conclusiones de la encuesta:

- Población conformada por personas mayores a 10 años de ambos sexos.
- Características destacables del negocio: la calidad de las instalaciones y la ubicación.
- El principal motivo del alquiler es el esparcimiento.
- Incorporar diversos medios para la reserva del servicio. Pero los más importante son a través de la aplicación Whatsapp y la aplicación para sacar turnos. Es decir se requiere como recurso clave un smartphone.
- Importante ofrecer bebidas y productos tipo snack para consumir posteriormente al turno en el bar.
- Mantener las instalaciones en condiciones óptimas para el cliente.
- Brindarle al cliente la mejor atención posible.
- Es importante respetar los turnos para lograr respetar el tiempo de los clientes.
- El 90% de los encuestados contestó que consumen en el bar posteriormente a realizar actividad.
- Las bebidas hidratantes, gaseosas y snacks son los productos más elegidos por los clientes.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Conclusiones del Análisis de rentabilidad

Indicador	Pesimista	Esperado	Optimista
Inversión	\$7.500.000	\$7.500.000	\$ 7.500.000
VAN	\$ 2.012,41	\$ 349.574,57	\$ 810.524,25
TIR	41%	44%	48%
Tasa de descuento (anual)	41%	41%	41%

- En los tres escenarios proyectados se obtiene un VAN > 0, lo que implica que el proyecto es rentable
- TIR > tasa de descuento en dos de los escenarios planteados. En el caso del escenario pesimista obtenemos una TIR = Tasa de descuento.
- El negocio obtiene el mejor VAN en el escenario optimista.
- Es de vital importancia para el negocio lograr un flujo de clientes similar a lo proyectado.

Conclusiones Generales

- Viabilidad de llevar a cabo el negocio en la localidad de Monteros según el estudio de mercado.
- Hacer énfasis en la calidad del servicio ofrecido.
- Demasida atención en las diferencias tanto etarias como de sexo en el segmento de clientes.
- Diferenciación con la competencia brindando alta calidad y excelente atención.
- Ubicación estratégica como gran ventaja competitiva.

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

COMENTARIOS FINALES.

El objetivo principal que se planteó en este plan de negocio, fue mediante una profunda investigación de mercado determinar las principales características del mercado en el cual se pretende desarrollar el negocio.

Mediante la recolección de datos y el análisis de los mismos, podemos concluir que la tendencia a realizar actividades recreativas se encuentra en una tendencia creciente. Otro aspecto importante a destacar de la investigación de mercado realizada es que en la localidad bajo estudio no encontramos un complejo deportivo de alta calidad para estas exigencias, lo que nos brinda una gran oportunidad de negocio y así satisfacer esta necesidad.

Es por esto que podemos decir que mediante el plan de negocios realizado en el marco de la asignatura Practica Profesional logramos identificar claramente las características principales del mercado objetivo y así determinar las propiedades adecuadas que debe tener el negocio para lograr ingresar adecuadamente al mercado.

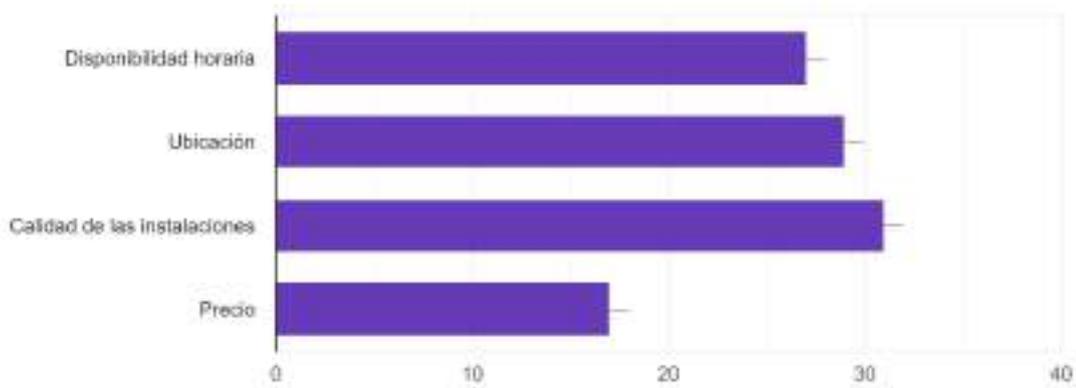
Es importante destacar que como resultados más significativos obtuvimos que el segmento de clientes al cual se enfoca el negocio cuenta con una gran amplitud, considerando que involucra ambos sexos y sobre todo el rango de edad al cual está destinado. Es por esto que es importante saber identificar bien las características de los clientes para así poder brindar el mejor servicio posible. Otro de los puntos destacables es que la composición de los costos está fuertemente afectada por costos fijos, lo que implica que es muy importante lograr mantener un buen flujo de turnos ocupados para poder hacer rentable el negocio.

A pesar de que actualmente la oportunidad de negocio está presente, se recomienda a los dueños estar constantemente pendiente del mercado en el cual se van a desempeñar ya que el mismo está en constante cambios. Es por esto que la innovación y la proactividad son un requisito vital para que el negocio tenga más posibilidad de éxito en el transcurso del tiempo. Sumando a esto un buen control cotidiano de los indicadores del negocio, podemos obtener buenas probabilidades de éxitos en nuestro plan de negocios.

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

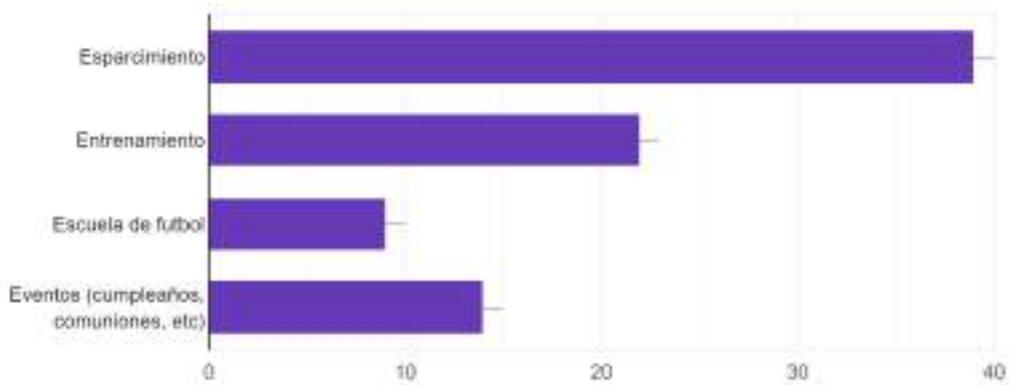
ANEXO

¿Qué buscas al reservar este tipo de servicio?
59 respuestas



Fuente: Elaboración propia

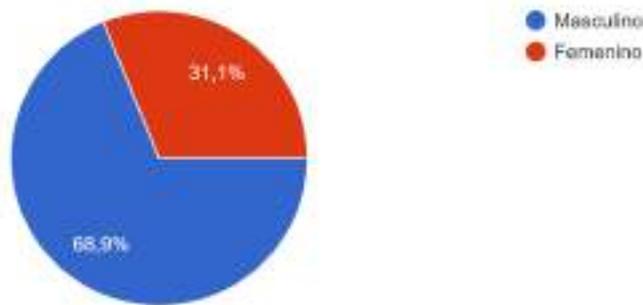
¿Cuáles son tus motivos de asistencia?
59 respuestas



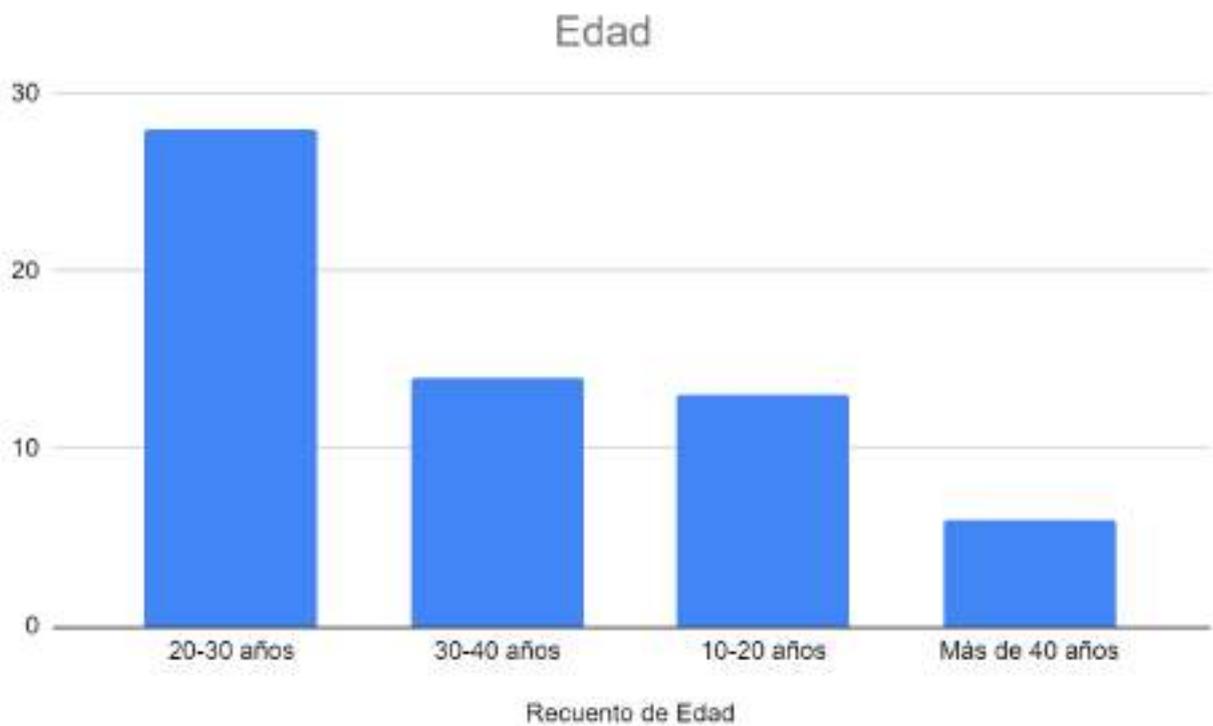
Fuente: Elaboración propia

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

Sexo
61 respuestas:



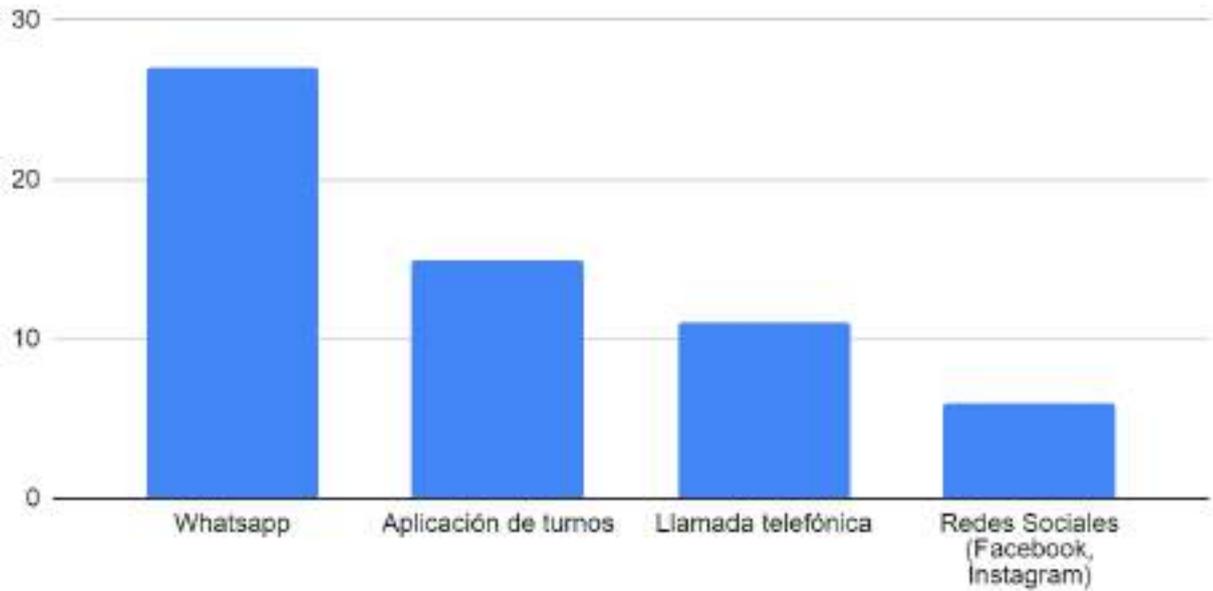
Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
 LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

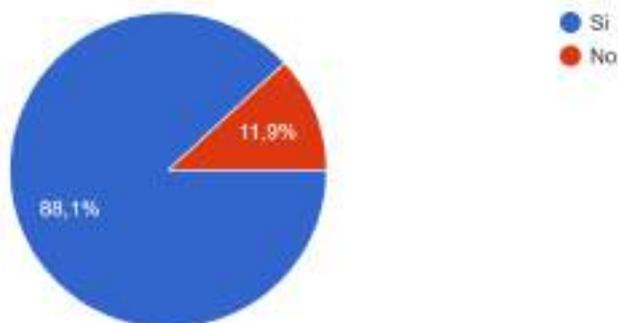
Recuento de ¿Por cual medio preferís realizar el alquiler?



Recuento de ¿Por cual medio preferís realizar el alquiler?

Fuente: Elaboración propia

¿Consumís en el bar?
59 respuestas

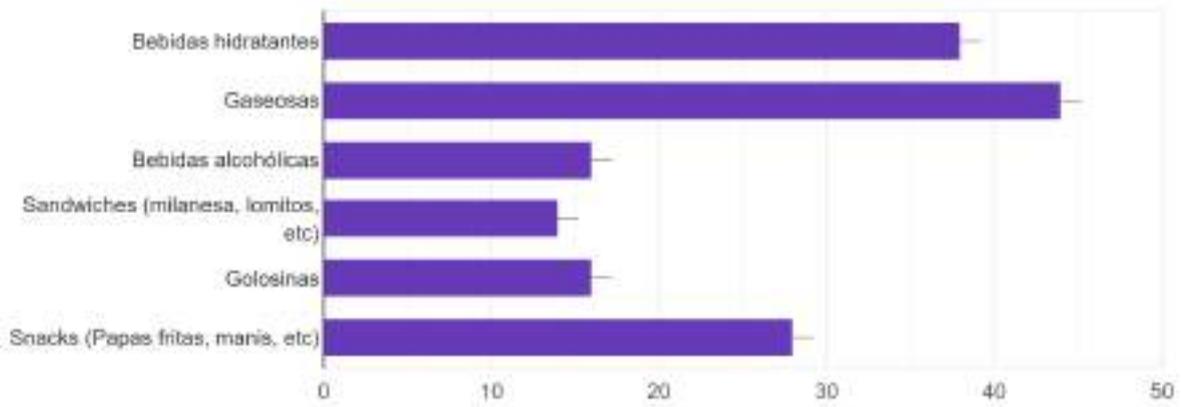


Fuente: Elaboración propia

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

Indique el tipo de productos consumidos

52 respuestas



Fuente: Elaboración propia

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander Osterwalder - Yves Pigneur (2010) *Generación de Modelos de Negocios: un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*.
- Andy Freire (2004). *Pasión por Emprender. De la idea a la cruda realidad* – Edición Aguilar Buenos Aires.
- Consejo Profesional de Ciencias Económicas. (2019) Resolución Técnica N° 49: “Plan de negocios- Marco conceptual e informe de plan de negocios”.
- Philip Kotler- Gary Armstrong (2001). *Marketing - Versión Latino Americana - Décimo primera edición*.
- Ministerio de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. (2013). *Claves para emprendedores: conceptos básicos para planificar y desarrollar tu proyecto*. Buenos Aires: Subsecretaría de Desarrollo Económico.
- Sapag Chain Nassir (2003). *Preparación y evaluación de proyectos*. Cuarta edición.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill 6ta edición.
- Sbdar, M. (2014). *Palancas. Modelo de creación de empresas perdurables*. Materia Biz. Escuela de negocios. La materia de contenidos.
- Thompson Arthur (2015). *Administración estratégica: teoría y casos*. Décimo novena edición.

**INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN**

Firma del Estudiante_____

Fecha: 03/12/2021

Aclaración: Rodrigo Pastoriza

Firma del Director_____

Fecha_____

Aclaración_____

INFORME FINAL PRACTICA PROFESIONAL LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

COMENTARIO DEL DIRECTOR SOBRE EL DESEMPEÑO DEL ESTUDIANTE

Con el alumno Rodrigo Pastoriza mantuvimos numerosas reuniones, en donde realizaba consultas y exponía las herramientas y metodología a utilizar para el desarrollo de su trabajo.

Durante el proceso siempre se mostró predispuesto y enfocado a enriquecer el plan de negocios desarrollado a través del modelo Canvas. Supo seleccionar las herramientas aprendidas en diferentes materias de la carrera, conbinarlas y aplicarlas según la necesidad identificada.

No quiero dejar de destacar la proactividad y compromiso del alumno a lo largo de este proceso, el cual considero se ve reflejado en el resultado final.

Firma del Director _____

Fecha: 03/12/2021

Aclaración: Virginia Abbás