



PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL CON APLICACIÓN TECNOLÓGICA PARA RESERVAS EN LA CIUDAD DE ASUNCIÓN, AÑO 2023.

BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A TECHNOLOGY-ENABLED SYNTHETIC SOCCER FIELD WITH RESERVATION SYSTEM IN THE CITY OF ASUNCIÓN, YEAR 2023.

Carlos Rodrigo Rojas Salina

rodriiro108@gmail.com

Universidad de la Integración de las Américas, Facultad de Gestión, carrera de Administración de Empresas. Asunción, Paraguay

Resumen

El plan de inversión propone la apertura de una empresa de alquiler de canchas de fútbol sintéticas con aplicación tecnológica en el Barrio Puerto Botánico de la ciudad de Asunción. La empresa ofrece canchas de alta calidad y servicios como vestuarios, iluminación y estacionamiento, con el objetivo de brindar a los clientes una experiencia excepcional en sus encuentros deportivos y recreativos con amigos y familiares. La empresa de alquiler de canchas de fútbol sintéticas con aplicación tecnológica RoRo S.R.L. se enfoca en satisfacer la creciente demanda de deportes y actividades recreativas en la zona. La inversión para el proyecto es de Gs. 595.750.000, de los cuales el 51% es el aporte de los socios y el 49% de recursos externos. El análisis financiero indica que el proyecto es viable y rentable, con un VAN positivo de ¢ 161.067.651, una TIR del 27% y un PayBack de 2 años. La empresa se posiciona como proveedora de servicios de alquiler de canchas de fútbol sintéticas y eventos deportivos de alta calidad en la zona, con una creciente demanda de actividades recreativas. Con calidad en el servicio y la satisfacción del cliente, la empresa tiene el potencial de convertirse en un destino popular para los aficionados al fútbol y otros deportes en el Barrio Puerto Botánico de Asunción. RoRo S.R.L., la empresa de alquiler de canchas de fútbol sintéticas con aplicación tecnológica, a través de su plataforma digital, representa una oportunidad de negocio viable y prometedora en un mercado en crecimiento. Con un servicio al cliente excepcional y una estrategia de marketing efectiva en el Barrio Puerto Botánico de la ciudad de Asunción.

Palabras claves: cancha sintética, aplicación tecnológica, promociones, empresa

ABSTRACT

The investment plan proposes the opening of a company that offers the rental of synthetic soccer fields with technological applications in the Puerto Botánico neighborhood of Asunción. The company will provide high-quality fields and additional services such as changing rooms, lighting, and parking, aiming to offer customers an exceptional experience during their sports and recreational activities with friends and family. The synthetic soccer field rental company, RoRo S.R.L., focuses on meeting the growing demand for sports and recreational activities in the area. The total investment required for the project is Gs. 595,750,000, with 51% coming from contributions by the partners and 49% from external resources. Financial analysis indicates that the project is viable and profitable, with a positive Net Present Value (NPV) of ¢ 161,067,651, a 27% Internal Rate of Return (IRR), and a reasonable payback period of 2 years. The company aims to position itself as a provider of high-quality synthetic soccer field rentals and sports events in the area, capitalizing on the increasing demand for recreational activities. With a focus on service quality and customer satisfaction, the company has the potential to become a popular destination for soccer fans and other sports enthusiasts in the Puerto Botánico neighborhood of Asunción. RoRo S.R.L., the company offering synthetic soccer field rentals with technological applications through its digital platform, represents a viable and promising business opportunity in a growing market. With exceptional customer service and an effective marketing strategy, the company can establish itself as a leading destination in the Puerto Botánico neighborhood of Asunción.

Keywords: synthetic field, technological application, promotions, company.

Introducción

La práctica del fútbol en canchas sintéticas se ha vuelto cada vez más popular entre amigos, conocidos y familias. Esta creciente cultura deportiva ha llevado a una saturación en los horarios de estas canchas, lo que indica la necesidad de crear nuevos espacios deportivos que satisfagan las expectativas de la población.

En este contexto, se identifica una oportunidad en el Barrio Puerto Botánico de Asunción para ofrecer canchas sintéticas de fútbol de alta calidad, acompañadas de una aplicación propia que permita a los clientes reservar fácilmente desde cualquier lugar. Además, se pretende crear un espacio exclusivo para eventos y actividades, con instalaciones excelentes.

Por lo tanto, se plantea la creación de una empresa que se dedique a ofrecer una cancha sintética de fútbol con una aplicación tecnológica para reservas en Asunción. El objetivo principal de este proyecto es diseñar un plan de negocios sólido para establecer esta empresa.

La implementación de una aplicación propia para la gestión de reservas es un factor clave para el éxito del negocio, ya que facilitará la administración eficiente de las reservas, mejorando la satisfacción de los clientes y la calidad del servicio. Además, es importante considerar la importancia de ofrecer servicios adicionales que complementen la práctica deportiva, como la organización de eventos, torneos o actividades para fomentar la cultura deportiva en la zona.

La creación de esta empresa no solo contribuiría al desarrollo económico del área, sino también al bienestar y salud de la población al proporcionar un espacio de calidad para la práctica deportiva. Es fundamental destacar que la inversión en instalaciones y tecnología de calidad para la gestión de reservas sería esencial para garantizar el éxito a largo plazo del negocio.

La creación de empresas sostenibles y altamente competitivas se ha convertido en la mejor opción para muchos jóvenes emprendedores que desean impulsar el crecimiento económico ofreciendo productos o servicios que satisfagan las demandas de calidad de

los clientes. En este sentido, es importante destacar que la economía mundial está experimentando una transición comercial que obliga a los empresarios a innovar y explorar nuevos mercados.

El deporte, con su objetivo de recrear y proporcionar beneficios para la salud y la condición física, representa una buena oportunidad de negocio, ya que cumple con las características necesarias para el desarrollo corporal y social de las personas. La práctica deportiva requiere de lugares especializados que cuenten con las condiciones necesarias tanto en infraestructura como en la calidad del servicio, como es el caso de las canchas sintéticas de fútbol.

El Barrio Puerto Botánico, ubicado en una zona estratégica de Asunción, al norte del Río Paraguay y al oeste del Barrio Santísima Trinidad, constantemente atrae a numerosas personas debido a su desarrollo económico, cultural, social y comercial. Actualmente, la zona no cuenta con una gran oferta de canchas sintéticas para la práctica de fútbol, lo que representa una oportunidad para establecer una empresa que se dedique a satisfacer esta demanda. Además, la presencia de empresas, oficinas, tiendas, supermercados y bancos en la zona brinda una base potencial de clientes compuesta por funcionarios y empleados que buscan relajarse después del trabajo.

En la sociedad actual, el tiempo se ha vuelto escaso para la práctica deportiva debido a la vida cotidiana agitada y la falta de espacios adecuados. Sin embargo, no debemos subestimar la importancia del ejercicio para la salud humana. La actividad física contribuye al fortalecimiento de la autoestima, la imagen positiva de uno mismo y mejora la calidad de vida. Estas ventajas se deben a una combinación de la actividad física en sí misma y los aspectos socioculturales que la acompañan.

En este contexto, las redes sociales se han convertido en una herramienta útil para dar a conocer productos y servicios y atraer a clientes interesados en la práctica deportiva. Este proyecto busca crear una empresa que ofrezca soluciones prácticas para la práctica deportiva en un ambiente seguro y comfortable.

El valor práctico del proyecto radica en los resultados esperados y en la planificación económica y financiera, que permitirán obtener una visión realista de la situación de la empresa. El aporte teórico se basa en información sólida respaldada por estudios técnicos y el control de resultados.

MATERIALES Y METODOLOGÍA

El marco metodológico utilizado en esta investigación de mercado se basó en un enfoque cuantitativo con el objetivo de medir las condiciones actuales del mercado y obtener información relevante para el desarrollo del plan de negocios. Se optó por un diseño no experimental y se utilizó un tipo de investigación descriptivo. La población objetivo consistió en 7.590 habitantes del Barrio Puerto Botánico de Asunción, y se seleccionó una muestra de 366 participantes con el fin de obtener resultados precisos y confiables que permitieran determinar las relaciones y patrones entre las variables estudiadas.

Para recopilar la información necesaria, se aplicó la técnica de la encuesta a los habitantes del Barrio Puerto Botánico de Asunción. Se utilizó la plataforma de formularios de Google para diseñar y distribuir el cuestionario, el cual se compartió a través de un enlace de WhatsApp. El instrumento utilizado consistió en un cuestionario con preguntas cerradas, lo que permitió obtener respuestas cuantificables y facilitó el análisis de los datos recolectados.

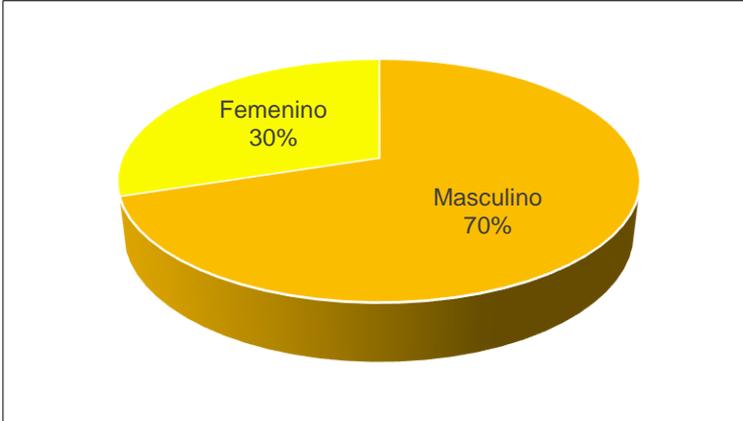
Es importante destacar que esta metodología permitió obtener una muestra representativa de la población objetivo, lo cual garantiza que los resultados obtenidos sean aplicables a un mayor contexto. Además, el uso de una plataforma digital para la recopilación de datos facilitó la obtención de respuestas de manera eficiente y rápida.

RESULTADOS

En el Marco Analítico de la investigación se presenta los resultados obtenidos para establecer las estrategias necesarias que permitan mejorar la oferta de canchas

sintéticas, satisfacer las necesidades de los clientes y competir efectivamente en el mercado.

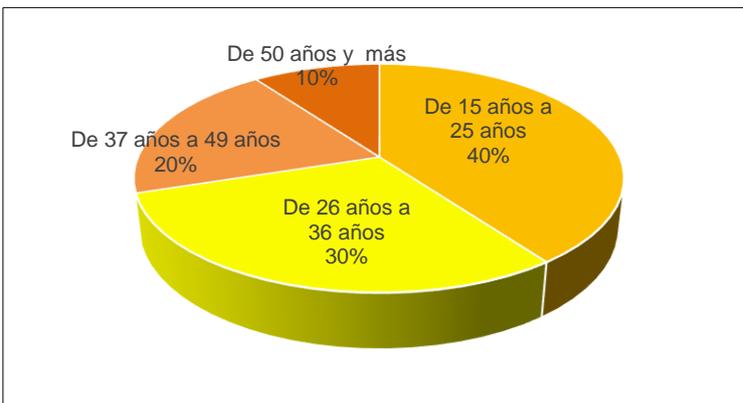
Gráfico 1. Identificar el sexo de los clientes



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 70% de los encuestados son del sexo masculino y el 30% corresponde al sexo femenino, observando una importante ventaja del género masculino para el deporte.

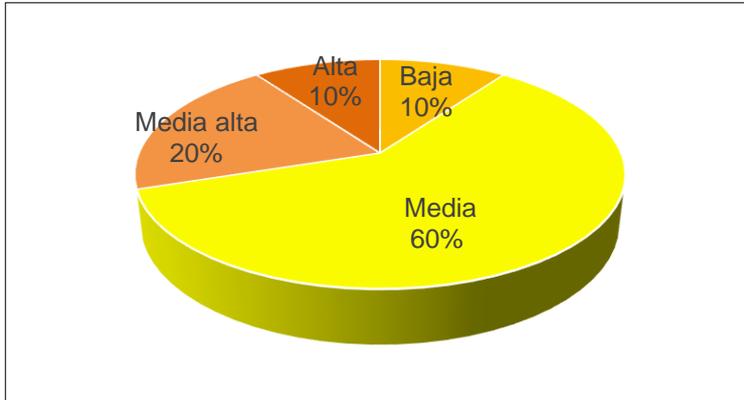
Gráfico 2. Identificar el rango de edad



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 40% de los encuestados tienen de 15 años a 25 años de edad, el 30% 26 años a 36 años de edad, el 20% 37 años a 49 años de edad, y el 10% 50 años y más.

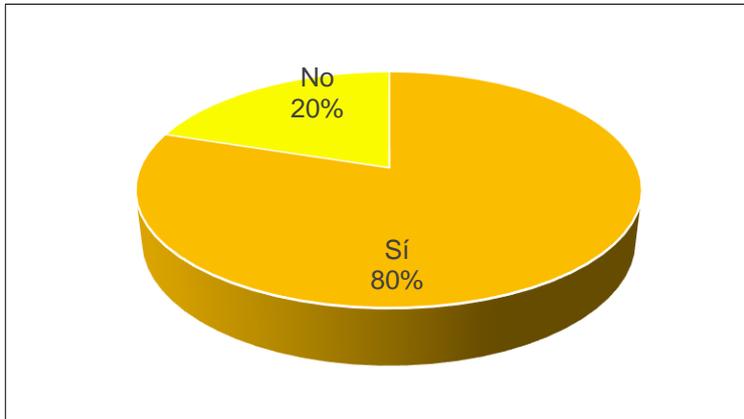
Gráfico 3. Identificar el factor socio económico



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 60% de los encuestados son de la clase media, el 20% de media alta, el 10% de clase baja y alta.

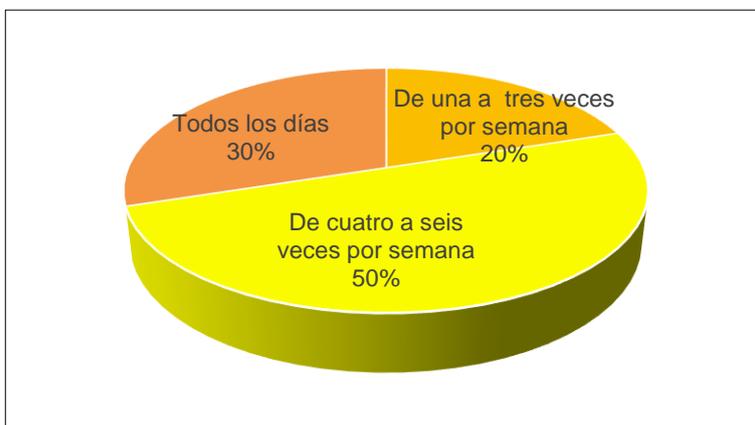
Gráfico 4. Personas que les gusta jugar fútbol



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 80% de los encuestados dicen que sí les gusta el fútbol y el 20% no le gustan.

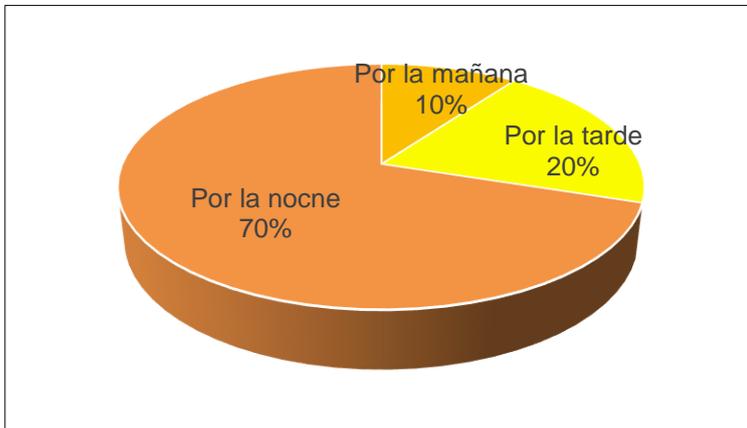
Gráfico 5. Frecuencia que practica el deporte del fútbol



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 50% de los encuestados practican el deporte del fútbol de cuatro a seis veces por semana, el 30% todos los días, y el 20% de una a tres veces por semana.

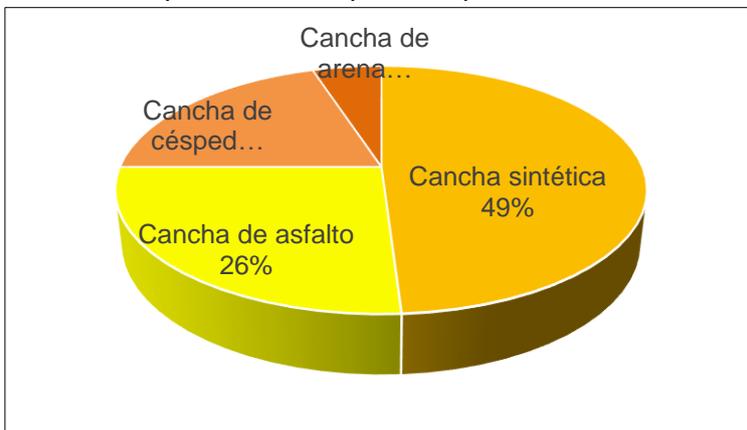
Gráfico 6. Preferencia de horario de las personas



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 70% de los encuestados prefieren el horario de la noche para la práctica del fútbol, el 20% prefieren el horario de la tarde, y el 10% el horario de la mañana.

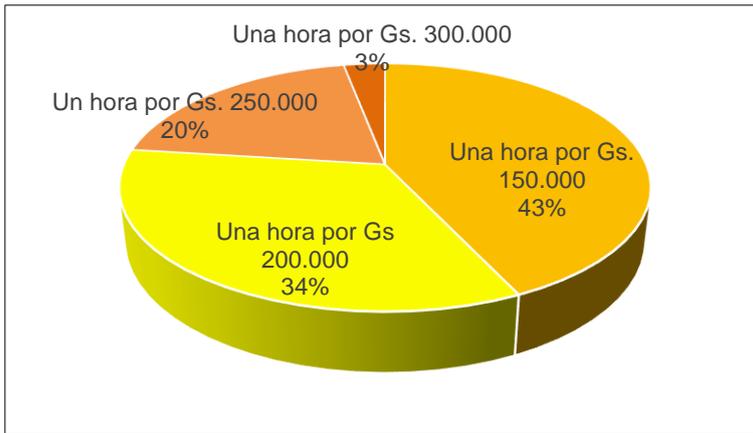
Gráfico 7. Tipo de cancha para las prácticas de fútbol



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 49 % de los encuestados prefieren la cancha sintética para la práctica de fútbol, el 26% prefieren cancha de asfalto, el 20% cancha de césped, y el 5% cancha de arena.

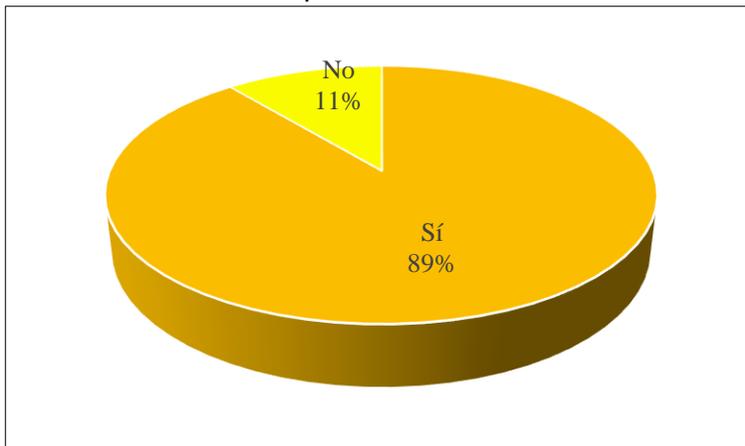
Gráfico 8. Costo del alquiler por hora en la cancha sintética



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 43% de los encuestados pagarían por una hora Gs.150.000, el 34% Gs. 200.000, el 20% Gs. 250.000, y el 3% Gs. 300.000.

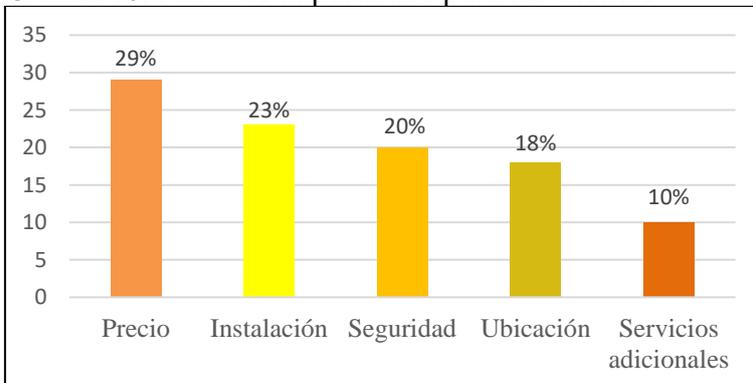
Gráfico 9. Nivel de aceptación de una cancha sintética de fútbol



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 89 % de los encuestados aceptan la construcción de la cancha sintética de fútbol, y el 11% no aceptan.

Gráfico 10. Factores importantes para los clientes



Elaboración propia (2023)

Se observa en el gráfico, que el 29 % de los encuestados consideran factores importantes el precio, el 23% la instalación, el 20% la seguridad, el 18% la ubicación y el 10% los servicios adicionales.

Discusión

Del presente estudio del mercado ha arrojado resultados prometedores en cuanto a la aceptación de la construcción de una cancha sintética en el Barrio Puerto Botánico de Asunción, con una mayoría del 89% de los encuestados interesados en el proyecto.

Es importante destacar que la mayoría de los encuestados son varones jóvenes, en el rango de edad de 15 a 25 años, lo cual indicia una demanda potencialmente alta para la práctica del fútbol en una cancha sintética.

Además, los encuestados demostraron una fuerte inclinación por el fútbol, con una preferencia por practicarlo de cuatro a seis veces por semana, y en horarios nocturnos. La mayoría de ellos están dispuestos a pagar un precio de Gs. 150.000 por hora de juego, lo que sugiere que hay una oportunidad de ofrecer un servicio de calidad y novedoso a los clientes a través de una aplicación propia de la empresa.

La implementación de esta aplicación puede cambiar la forma tradicional de alquilar una cancha sintética, brindando exclusividad y diferenciación en el servicio, lo que sería una ventaja competitiva en este mercado.

La aplicación también sería una solución para aquellos que deseen realizar el deporte y no tengan un grupo definido para practicarlo.

Es fundamental tener en cuenta factores como el precio, la instalación, la seguridad, la ubicación y los servicios adicionales al momento de crear la cancha sintética y la aplicación tecnológica para el manejo de reservas y organizaciones de fútbol en este tipo de negocio.

Conclusión

El presente plan de negocios propone la apertura de una empresa de alquiler de canchas sintéticas de fútbol con aplicación tecnológica en el Barrio Puerto Botánico de Asunción. Mediante un análisis estratégico basado en las cinco fuerzas de Porter, se ha

determinado que la industria está en constante crecimiento, lo que brinda una oportunidad atractiva.

El segmento objetivo se encuentra en el Barrio Puerto Botánico, lo que permite ofrecer un servicio eficiente de alquiler de canchas sintéticas accesible para clientes y aficionados al fútbol. El mercado de alquiler de canchas sintéticas de fútbol muestra un crecimiento constante y una demanda en aumento.

El análisis financiero revela resultados prometedores, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 27% y un Valor Actual Neto (VAN) positivo de ₡ 161.067.651. Se estima que la inversión se recuperará en aproximadamente 2 años y el Índice de Rentabilidad del proyecto es de 2,36%, indicando un retorno favorable.

La financiación se obtendrá a través de un 49% de capital externo y un 51% de capital propio. La empresa se establecerá como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) y se implementará un organigrama de funciones.

Se ha desarrollado una misión, visión y valores para el negocio, junto con objetivos específicos. La fidelización de clientes se logrará mediante promociones especiales y programas de referidos. Se utilizarán herramientas tecnológicas como una página web y redes sociales para llegar a un público más amplio y se dará prioridad a la satisfacción del cliente.

La empresa obtendrá los permisos correspondientes de la Municipalidad de Asunción y el Ministerio de Hacienda. El estudio del proyecto se ha basado en un período de cinco (5) años para evaluar su viabilidad en el mercado del Barrio Puerto Botánico.

La empresa RoRo S.R.L. tiene el potencial de ser rentable y exitosa debido a su sólida estrategia de marketing, enfoque en la calidad del servicio y satisfacción del cliente.

Referencias

Benassini, M (2009). Introducción a la investigación de mercados. México. Segunda edición. Pearson Educación.

Blanco, A (2007). Formulación y Evaluación de Proyectos, Colombia, Mc Graw Hill.

Cataño, F. (2018). Contabilidad de Costos. Un enfoque gerencial. Editorial Ecoe. Colombia.

Córdoba, M, (2006). Formulación y evaluación de proyectos, Colombia, Ecoe Ediciones.

Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. México. Mac Graw Hill.

Kothler, P. (2012). Dirección de Marketing. México. Editorial Pearson Educación.

Kotler, P. & Keller, A. (2012). Marketing. Editorial Pearson Educación S.A. Madrid, España.

Kotler, P. & Keller, A. (2014). Marketing Management. Editorial Pearson Education. New Jersey.