

Plan de negocios para un centro deportivo en la Comuna de Machalí

Memoria para optar al título de Ingeniero Civil Industrial

Por:

Gustavo Apablaza Jara

Profesor Guía: Roberto Pino León

Santiago de Chile - Enero 2011

No autorizada por el autor a ser publicada a texto completo en Cybertesis.

Miembros de la Comisión: Juan Díaz González y Mario Medina Gallardo

Resumen . .	4
No disponible a texto completo . .	5

Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo desarrollar un plan de negocios para un centro deportivo ubicado en la Comuna de Machalí que entregue servicios de arriendo de canchas y clases relacionados con las prácticas del tenis, baby fútbol y futbolito.

Este proyecto nace por el interés de los dueños del club Deportivo O'higgins de Rancagua de crear un espacio para los simpatizantes del club y a la vez de aprovechar el sostenido crecimiento que han presentado las ocupaciones de canchas de estas diferentes disciplinas y la escases de centros multidisciplinarios en las cercanías del perímetro conformado por Rancagua y Machalí, ambas comunas colindantes y principales urbes de la zona norte de la sexta región.

Lo anterior, además coincide con la oportunidad de arrendar terrenos en la comuna de Machalí a un bajo costo, en un sector que presenta un amplio crecimiento poblacional en los últimos años.

La metodología utilizada para el desarrollo del trabajo es la del plan de negocios, con especial énfasis en la investigación de mercado y el desarrollo del plan de marketing, herramientas fundamentales para la evaluación y posterior operación del negocio.

De este modo se realizó una estimación cuantitativa de la demanda por este servicio, la que se materializó en una encuesta practicada a residentes de las inmediaciones del centro. Para la determinación de la oferta, se utilizó la observación de la competencia, lo que permitió obtener su cuantificación y caracterización.

Se estimó además una demanda para el club, planteado a partir de contrastar la demanda potencial estimada y la oferta disponible. Como parte del plan de negocios se desarrollaron los elementos de marketing, recursos humanos, operaciones y finanzas.

La evaluación indica que para el desarrollo del negocio se hace necesario invertir cerca de 170 millones de pesos. Con los flujos y proyecciones consideradas, se obtiene un VPN de 351 millones con una tasa de descuento del 20%, La TIR para el proyecto es de 65%. Todo lo anterior indica que el proyecto es atractivo en las condiciones planteadas y estimadas.

No disponible a texto completo

No autorizada por el autor a ser publicada a texto completo en Cybertesis.