

## **Objetivo**

Montar una cancha de futbol siete

## **Estudio de mercado**

Una cancha de futbol siete se presta para dar clases, hacer torneos, albergar eventos corporativos, realizar activaciones de marca, hacer fiestas infantiles y mucho más. Es una modalidad novedosa y con gran aceptación. Las dimensiones son ideales para el desempeño de los niños y a los adultos no les demanda una máxima condición física, como sucede en el futbol 11. El mercado objetivo son niños y jóvenes de entre 5 y 17 años que gustan de la actividad física, se interesan por el futbol y desean recibir instrucción. La mayoría pertenece a familias de nivel socioeconómico B, C y C+. El INEGI indica que en el país residen 39.2 millones de niñas, niños y adolescentes menores de 18 años (32.8% de la población total). Ciertamente, no todos son sujetos del servicio; algunos porque sus padres no pueden costear mensualidades que van de 400 a 1,200 pesos y, otros, porque sencillamente no tienen al deporte y la actividad física en su lista de prioridades. Tres de cada 10 jóvenes de entre 12 y 19 años tiene sobrepeso u obesidad y que sólo uno de cada 10 niños de 10 a 14 años realiza al menos 60 minutos de ejercicio al día, pero también supone un abanico de oportunidades para impulsar clases de futbol y, con ello, el desarrollo del negocio.

## **Estudio técnico**

Se juega en canchas de pasto sintético cuyas medidas pueden ser de 53 por 33 metros, o de 63 por 43". En una escuela de futbol, además de instalaciones adecuadas y técnicos capacitados, es importante construir una buena relación con los alumnos y, por supuesto, con los padres de familia. De ello depende, en gran medida, la reputación de la escuela, la lealtad hacia el servicio y, por ende, la compra de repetición. Para emprender en una escuela de futbol siete es indispensable tener un terreno (puede ser en renta) de al menos 2,400 metros cuadrados, ubicado en zona con alto flujo vehicular y peatonal, de alta densidad poblacional y con facilidades de acceso en transporte público (lo ideal es que quede a no más de cinco cuadras de una estación de autobús, metro o tren ligero),

Una vez que tengas el lugar ideal, hay que acondicionarlo. Para ello hay dos caminos: obra definitiva, la cual puede tardar 30, 45 o más días en arrancar dependiendo de la agilidad para obtener los permisos de construcción en la delegación o municipio; o instalaciones portátiles, donde solo 'tiendes' pasto, levantas estructuras prefabricadas y pones un par de baños móviles (en este caso el proceso completo puede durar entre 15 y 20 días).

El tema inmobiliario es muy complejo porque a) no hay terrenos suficientes y b) los que existen son muy caros o no son de las dimensiones adecuadas. Para subsanar este problema, las empresas desarrolladoras de proyectos deportivos aconsejan buscar terrenos en comodato.

Respecto al tipo de cancha a elegir, Olga recomienda un concepto mini estadio con medidas reglamentarias. Puedes añadir vestidores, habilitar una zona de snack y montar una tiendita con venta de bebidas y botanas. Por lo que toca al capital humano se recomienda contratar a entrenadores egresados de alguna carrera deportiva. Los sueldos varían de acuerdo con la plaza, pero de manera general al administrador se le pagan 13,000 pesos, los entrenadores perciben entre 90 y 120 pesos por hora, mientras que el personal de limpieza y vigilancia percibe una media de hasta dos salarios mínimos mensuales.

### **Evaluación económica o financiera**

Los ingresos dependen de las líneas de negocio, las cuales abarcan escuela de futbol, torneos, fiestas y eventos corporativos; renta de espacios publicitarios, renta de canchas, venta de artículos deportivos y alquiler de locales. Lo más importante en este negocio es no tener tiempos ociosos y diversificar la oferta de servicios para aprovechar al máximo la base instalada

Una medida es hacer dos turnos de entrenamiento: matutino y vespertino, tal como hace el club Fluminense, que cobra una inscripción de 600 pesos y una mensualidad de 695 y 840 pesos, dependiendo de si se toman dos o tres días de entrenamiento a la semana.

En la escuela de Goal Fit Center además de clases de 1.15 horas dos veces por semana para las categorías de 5-6, 7-8, 9-10 y 11-12 años, hay sesiones de coaching personalizado.

El costo de inscripción es de 1,750 pesos (incluye seguro, credencial y metodología) y la mensualidad es de 990 pesos. El uniforme se paga por separado (1,600 pesos un paquete de dos uniformes, chamarra y mochila). Las sesiones personalizadas de coaching en horario matutino y vespertino contemplan precios que van desde 2,000 pesos por cuatro sesiones, hasta 5,600 pesos por 16 sesiones, explica Silvia.

Femac tiene tres sistemas de entrenamiento. El tradicional es para niños y niñas de tres a 16 años (con inscripción anual de 2.030 pesos y mensualidad de 1,600 pesos por cuatro días de entrenamiento semanal). El sistema de competencia es exclusivo para escuelas en convenio (la inscripción anual es de 2,500 pesos y la colegiatura mensual de 1,820 por dos clases por semana más partidos) y el plan CEFOR, que contempla tres clases por semana más partidos (es exclusivo para nacidos entre 1998 y 2000 y brinda acceso a torneos nacionales e internacionales. La inscripción anual es de 2,450 pesos, la inscripción anual a la liga es de 1,300 y la colegiatura mensual de 1,990 pesos).

En cuanto a las canchas puedes rentarlas por hora a particulares y empresas (800 a 1,000 pesos), con o sin árbitros. Otro camino son los torneos de liga. Puedes arrancar con al menos ocho equipos para jugar partidos nocturnos y de fines de

semana. La inscripción promedio está en 1,000 pesos, más el arbitraje (a un árbitro se le pagan entre 150 y 300 pesos por partido).

### **Evaluación sustentable**

La escuela de futbol de Goal Fit Center es un ejemplo. Su propuesta de valor contempla la formación deportiva de niños y jóvenes de manera divertida y funcional para desarrollar jugadores técnicos, hábiles física y mentalmente; entrenados por técnicos capaces y apasionados por el futbol, con equipo novedoso y prácticas en situaciones reales de juego, explica Silvia Salinas, administradora del lugar ubicado en la zona de Coapa, al Sur de la Ciudad de México. Puedes arrancar por la libre y cotizar por tu cuenta cada uno de los rubros para echar a andar tu cancha con escuela de futbol, o buscar un esquema llave que te entregue el proyecto listo para operar, como el que ofrece Sportmaster por una inversión de 1.3 millones de pesos que incluye postes y red perimetral, malla ciclónica perimetral, porterías, bancas para jugadores y árbitros, instalación eléctrica con reflectores de luz led, tribuna techada para 75 a 100 personas. La inversión es totalmente recuperable; incluso si los ingresos provienen únicamente de la renta de la cancha.

### **Implementación**

La cancha puede ser móvil o fija. El concepto móvil puede ‘tenderse’ en cualquier terreno con la suma de baños portátiles; no requiere permisos de construcción, acota el tiempo de apertura y, en caso de que la plaza no funcione, la infraestructura puede trasladarse a otro terreno; en tanto el modelo fijo exige permisos de edificación e implica bardear (al menos parcialmente), instalar sanitarios, y construir y equipar un área de vestidores con lockers, una oficina, una pequeña bodega, una tienda/cafetería, y una zona de snack. Alrededor de 220,000 pesos en obra y de 140,000 en equipamiento de oficina, cafetería y campo de juego. Al margen del modelo que elijas deberás darte de alta ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT), el IMSS y el Padrón de Contribuyentes sobre Nóminas; también necesitarás licencia de uso de suelo, aviso de declaración de apertura, Programa Interno de Protección Civil y licencia de anuncio.

Adicionalmente, contempla la posibilidad de registrarte en alguna asociación de la especialidad deportiva en tu localidad. Esto te dará el aval para participar en torneos y campeonatos nacionales.

### **Control o seguimiento**

En una escuela de futbol hay tres actividades que no debes perder de vista: a) la calidad de la enseñanza, b) el mantenimiento de las instalaciones, c) la administración y d) ventas.

La calidad está determinada por el método de trabajo y por la experiencia/formación de cada profesor, por lo que debes ser estricto con la selección y evaluación del personal. El mantenimiento de las instalaciones debe ser óptimo. Nada de dejar reparaciones menores para después. Lo mejor es hacer acciones preventivas y apegarse a lo que dicta cada proveedor. Respecto a la administración, no hay más camino que ser impecables. el tema de la seguridad: cumple con el programa de protección civil, compra un seguro de daños a terceros e instala un circuito cerrado de televisión. Recuerda que muchos de tus clientes son niños y, por tanto, requieren mayor supervisión y cuidados.