

SeHA

del Club Atlético
Newell's Old Boys

un **SUEÑO**
con **PLAN.**

Plan de gobierno **2016**



Contenido

Principios y Filosofía	3
Plan Futbolístico	5
Plan Social e institucional	11
Plan económico-financiero	20
Plan de infraestructura	26



Principios y Filosofía

Los ejes principales de este proyecto son la fortaleza económica y la expansión. En todos sus rubros, en todas sus áreas. La elaboración de este Plan de gobierno se hizo mediante entrevistas a socios, empleados y profesionales de distintos rubros, buscando asesoramiento técnico, futbolístico, administrativo, económico y financiero.

A su vez, este SUEÑO con PLAN se apoyó en los libros de Memoria y Balance del club, y en los presupuestos que utilizó en los últimos dos años, estudiando en detalle las variaciones económicas sufridas en relación a las políticas ejecutadas.

El proyecto es netamente integrador, y no se confeccionó aislando a los espacios y áreas existentes. Este tipo de construcción da creación a Programas y Planes, tanto sociales como de infraestructura, que atraviesan esas áreas de trabajo del club.

Para desarrollar y llegar a un Newell's de excelencia se necesita una fuerte y solida arquitectura económica, capaz de soportar una estructura amplia. Es así que los dos lineamientos esenciales del proyecto (Fortaleza económica y Expansión) se van a bajar y desarrollar en todos los espacios.

Principios irrenunciables

- **Grupalidad:** El espíritu grupal como factor sano, que aporte virtud a la sociedad, por contraposición al sectarismo.
- **Ciencia:** Utilizar el cálculo, la acumulación de experiencia, los conocimientos disponibles y desarrollados, en función de los objetivos. La pelota no entra por azar, ni los números cierran por casualidad.
- **Con pasión:** Procurar desarrollar esta facultad, en cada acto, discusión o decisión.
- **Espíritu Democrático:** En el sentido de difundir poder y en el respeto hacia todos los sectores.
- **Expandir:** Procurar masivisar todas las virtudes que el club posea.

Objetivo: lograr una organización virtuosa y saludable capaz de proyectarse en el tiempo.



Filosofía del club y de la conducción que queremos

Newell's debe tener una línea de masas, que conjugue los intereses de todos con la nobleza de la inclusión y la solidaridad, valores a expandir.

La conducción debe tener una firmeza tal que no tema escuchar a todos y recoger los resultados de las interacciones. Pero por otro lado la convicción para no correr detrás de la coyuntura aplicando medidas oportunistas o haciendo seguidismo.

La existencia de un proyecto integrador no requiere del alineamiento sino de la participación democrática de todos los sectores. Tomando la diversidad de opiniones, voluntades y esfuerzos y entendiéndolas como el motor del crecimiento, es necesario que esas manifestaciones se integren al interior de un plan.



Plan Futbolístico

El fútbol es entrega, compromiso, trabajo, respeto y exigencia.

Conformación del nuevo Departamento de Fútbol

Responsables de la dirección

- Presidente.
- Vicepresidente.
- Dirigente dedicado al fútbol juvenil.
- Dirigente dedicado al fútbol infantil.
- Director deportivo.
- Coordinador de divisiones inferiores.
- Director Técnico Primera División.
- Coordinador de divisiones infantiles.

3 ejes principales

- Articulación de inferiores con Primera.
- Definición del perfil de jugadores que el club quiere incorporar y formar, para definir la captación, la preparación y las incorporaciones.
- Tabulación económica.

Con perfil trabajador y técnico. Es decir:

- Estudiar y monitorear posibles incorporaciones todo el año.
- Seguimiento de juveniles.
- Implementar un perfil de equipo y designación en consecuencia de un técnico.
- Implementación de innovaciones tecnológicas pertinentes.
- Procurar la mantención de Newell's en el plano máximo de la excelencia deportiva, a la altura de las potencias y clubes más grandes de América.



Roles, funciones y competencias

- Un analista que monitoree jugadores todo el tiempo (plantel y extra plantel)
- Coordinador que analice y proponga el tratamiento adecuado para los juveniles con proyección, utilizando herramientas como un selectivo de jugadores, clínicas, capacitaciones futbolísticas y extra futbolísticas.
- Arquitecto económico, que no sea un negociador de pases sino un profesional con conocimientos técnicos-financieros, que proporcione un marco para conocer los márgenes para el armado del plantel y en consecuencia ubicar las pretensiones de resultados. Inversiones eficientes y salarios adecuados para potenciar el plantel y hacer valer las inversiones tanto en lo futbolístico como en lo económico.

Confección del plantel de Primera División en torno a la proyección de las figuras juveniles

- Calendario con fechas estimadas (constantemente rectificadas) de arribo de juveniles a primera y periodos de adaptación.
- Plantel 2017/18: que el rubro refuerzos sea planificado para no tapar y poder contener a los juveniles con buena proyección.

Tabulación económica del Departamento de Fútbol

La tabulación interna del presupuesto de fútbol permitirá generar una estructura flexible capaz de pagar salarios altos en el mercado sin arriesgar las arcas del club ni hipotecar porcentajes de jugadores futuros. Este plan propone integrar el porcentaje principal del salario del jugador calculado en un monto fijo y un adicional variable. La variabilidad propuesta representa para cualquier jugador que ingrese al plantel una suma que puede alcanzar hasta el 30% del total de dinero percibido. Cifra, por otra parte, muy posible dado que el presupuesto está pensado para pagar varios contratos elevados y por lo tanto es esperable un alto rendimiento a nivel de resultados. Dichos resultados se traducirán en premios o salario variable a percibir por el futbolista en forma particular (por partidos jugados) y/o por el plantel en forma colectiva (partidos ganados, ingresos por copas).

El valor de referencia para la tabulación económica será el sueldo mínimo estipulado por convenio AFA-FAA.

El factor variable acomoda los egresos en relación a los ingresos obtenidos. Los buenos resultados deportivos van acompañados de ingresos extras que se encuentran comprometidos en parte al sostenimiento de un plantel de alto nivel capaz de producirlos. Los malos rendimientos y sus consecuencias económicas se encontrarán atenuados por egresos menores, posibi-



litando sostener la salud de las arcas sin resentir la posibilidad de reforzar nuevamente al plantel ni modificar el esquema de gastos previstos. Sostener la inversión en fútbol profesional y elevarlo, con racionalidad pero en forma creciente y sostenida, será el objetivo de la tabulación.

El Plan Económico-financiero 2016-2020 prevé que las renovaciones e incorporaciones comiencen a funcionar bajo este mecanismo.

Este proyecto de tabulación económica del Departamento de Fútbol posibilita tener elevados contratos, flexibilizando el armado del plantel y viabiliza suplantar un jugador bien pago por otro, ya que la tabla es fija, sin depender de los “caprichos” del mercado en concepto de valores de los pases que fluctúan mucho más que los sueldos y son menos previsibles.

Esquema de porcentajes variables

		Plantel		
		% sobre total de sueldo		
Figuras e incorporaciones		Fijo		Variable
Figuras	52 ←	70,46%	29,54%	
Experiencia	26 ←	70,46%	29,54%	
1 por línea	20 ←	70,46%	29,54%	
Incorporaciones comunes	14 ←	70,46%	29,54%	
De inferiores				
+3 años en primera	7,5 ←	90,91%	9,09%	
-3 años en primera (debutó)	3,5 ←	90,91%	9,09%	
1° contrato (mínimo)	1 ←	90,91%	9,09%	
Los 10 principales	3.622.152			
Sobre el total	78%			
		72,52%	27,48%	



Tabulación + acumulación de objetivos

											TOTALES	
											0	0
											DÓLARES	
											0	0
PESOS		DÓLARES										
Nombre	Mensual	Anual	+PJ	+PG (equipo)	+Copa	Mensual	Anual	+PJ	+PG (equipo)	+Copa	Anual \$	Anual US\$
1	Figuras											
2	Figuras											
3	Figuras											
4	Experiencia											
5	Experiencia											
6	Experiencia											
7	1 por línea											
8	1 por línea											
9	1 por línea											
10	1 por línea											
11	incorporaciones comunes											
12	incorporaciones comunes											
13	incorporaciones comunes											
14	+3 años en primera											
15	+3 años en primera											
16	+3 años en primera											
17	+3 años en primera											

Continua...



										TOTALES		
										0	0	
PESOS					DÓLARES							
Nombre	Mensual	Anual	+PJ	+PG (equipo)	+Copa	Mensual	Anual	+PJ	+PG (equipo)	+Copa	Anual \$	Anual US\$
18	-3 años en primera (debutó)											
19	-3 años en primera (debutó)											
20	-3 años en primera (debutó)											
21	-3 años en primera (debutó)											
22	-3 años en primera (debutó)											
23	1° contrato (mínimo)											
24	1° contrato (mínimo)											
25	1° contrato (mínimo)											
26	1° contrato (mínimo)											
27	1° contrato (mínimo)											
28	1° contrato (mínimo)											
29	1° contrato (mínimo)											
30	1° contrato (mínimo)											
31	1° contrato (mínimo)											
32	1° contrato (mínimo)											



Fondo para contrataciones - Política económica de contratación de jugadores

Fijar un porcentaje de destino del dinero que se invierte en fútbol profesional para la contratación de jugadores, de manera de trabajar el mercado de pases con más planificación y claridad. No es una política de carácter público que dificulte las negociaciones (no se dirá cuánto se piensa invertir) pero es necesario que lo sepa con claridad el Departamento de Fútbol.

Newell's Old Boys tiene que llegar al mercado de pases sabiendo que jugadores planea incorporar, que líneas reforzar y que presupuesto tiene destinado para ese fin.

Esto tiene como objetivo principal darle una herramienta de claridad a los integrantes del Departamento de Fútbol.

Divisiones inferiores

Arquitectura y funcionamiento del área

4 Dimensiones/partes para su desarrollo:

Deportiva: captación, cuerpos técnicos, selección de recursos humanos, asignación de divisiones, participación en torneos, etc.

Área Formativa: contención humana y social para los chicos de la pensión. Escolarización, apoyo escolar y pedagógico.

Administrativa-legal: contratos, convenios, RRII con otros clubes, firmas, fichajes, relaciones con las ligas, administración general, etc.

Parte logística: contratación de micros, estadías, seguros, organización de pretemporada, documentación de los jugadores, reprogramaciones, etc.

En la actualidad no existe esta división de áreas y todas estas actividades recaen en pocos empleados, debido a la falta de claridad en la diagramación y división de tareas.

Aplicar estas 4 dimensiones en Malvinas.

A su vez, las 3 partes serán el nexo con el dirigente a cargo del fútbol juvenil e infantil.



Plan Social e institucional

Newell's solidario e inclusivo, de carácter popular.

Campaña de socios

Una campaña de socios representa hoy una oportunidad histórica para rectificar la estructura del club tanto en lo social, cobijando a más leprosos que quieren crecer dentro de Newell's, como en lo económico, dándole vigor a las arcas del club posibilitando tomar decisiones de expansión que a su vez nos vuelvan a hacer crecer social y económicamente.

Habiendo verificado la posibilidad de incrementar los ingresos por causa del aumento de la masa societaria, la campaña representa una oportunidad de tornar más manejables las finanzas, posibilitando genuinamente concretar nuevos ingresos que permiten proyectar más sustentabilidad edilicia.

La eficientización en este aspecto posibilitaría disponer de una previsión de los resultados mucho más ajustada ya que las erogaciones comenzarían a estar atadas a las fluctuaciones, las cuales dejarían de ser motivo de desequilibrios financieros y factores que alteren la liquidez. La liquidez es un punto importante en lo que a ingresos por conceptos de cuotas sociales se refiere ya que se percibe mes a mes, sin mediar imprevistos.

Ingresos potenciales

5000 socios x \$210 (valor de cuota actual Socio Pleno) = \$1.050.000
X 12 meses = \$ 12.600.000

10.000 socios x \$210 (valor de cuota actual Socio Pleno) = \$2.100.000
X 12 meses = \$ 25.200.000

Pleno a Newell's

Reducir progresivamente la cantidad de socios Fútbol y Club (Socio de Actividades Sociales y Deportivas), a través de una acción de "concientización" en la campaña de socios.

"El club es tuyo, útilizalo"

Esto tiene como objetivo instar a los socios a que migren a la categoría de Socio Pleno.



Ser Newell's – Identidad y pertenencia

Hablar de identidad requiere ver el movimiento de la identificación. Cuando nos identificamos, nos identificamos con algo. Sentirse identificado implica que aquello con lo que nos identificamos tiene características que se comparten y gracias a las cuales se pueden sentir parte. Esas características son la esencia de Newell's y de este Plan. Lo más impresionante es que Newell's está hecho de su gente. La gente de Newell's somos muchos y estamos en movimiento, sentimos. Esa esencia es tal porque a pesar de que no para de moverse, conserva atributos que no cambian. Atributos tan estables como los colores rojo y negro. Como el nombre. Atributos que pueden ser expandidos gracias a la vida que está también en la esencia de nuestro club. Esa esencia social, colectiva, que viene desde los patios del colegio.

Newell's es un club y un colectivo con una fuerte identificación con valores colectivos que se expresan ya desde antes de su creación, en los patios del colegio. Colegio que legó a nuestro club un espíritu de compañerismo, modernidad y progreso. Marcelo Bielsa, el ídolo reconocido por todos por su pasión por este club, por su honestidad, por su garra, su obsesión, su fanatismo y por ese brindarse a las causas nobles y colectivas. Y un hecho que forjó una nueva característica en el fútbol argentino, que todos los clubes necesitan para no ser destruidos pero que Newell's la trajo a la realidad por ser la condición de posibilidad de su existencia: la lucha por todo lo que es propio del colectivo, el club, la historia, los ídolos, la economía, los valores y la cultura; todos atributos tan propios como el mismísimo futuro.

El proyecto consiste en la creación del lema “Ser-Newell's” como marca distintiva de nuestro club. Habilitando la posibilidad de englobar bajo ese nombre distintas acciones comunicativas, solidarias, culturales, como una herramienta útil para lograr una creciente precisión en la comunicación del club y en su aspecto social. La comunicación de Newell's y su espíritu solidario requiere la creación de esta herramienta para seguir mejorando y delineando aún más el mensaje institucional que exprese con más justeza el momento que el club está viviendo. Conceptos como “pertenencia”, “trabajo”, “esfuerzo”, “solidaridad” son los que se intentará incorporar al mensaje institucional a través de esta herramienta a la que se irá dotando de profundidad con el tiempo.

Hay expandir los valores, la idiosincrasia y lo mejor de nuestra esencia. Esa esencia social y colectiva que viene desde los patios del Colegio Comercial Anglo Argentino. Esa caracterización se verá plasmada con la aplicación de los siguientes proyectos:



Continuidad de las jornadas y políticas solidarias “De todos lados todos los barrios”, “Porque te quiero te vengo a ver”

Estas políticas de carácter social, desarrolladas por el Departamento Social y Solidario en conjunto con el Departamento de Filiales, resumen y reúnen aspectos fundamentales para el crecimiento social de Newell's Old Boys. Hay que tomar lo mejor de esta construcción, aplicando la continuidad de estas políticas sociales y populares que acercan a cientos de miles de leproso al Parque Independencia, expandiendo los mejores valores que queremos inculcar: la solidaridad, la pasión, la cultura leprosa.

Museo Leproso Aplicación total del proyecto “Pautas para la reorganización toponímica del C. A. Newell's Old Boys”

Expresa voluntad política para llevar adelante el proyecto presentado y aprobado por Comisión Directiva, realizado por socios de la institución.

Expresa voluntad política para llevar adelante el proyecto presentado y aprobado por Comisión Directiva, realizado por socios de la institución y que consiste en el estudio del origen de los diferentes espacios del club, haciendo revisionismo de la historia.

Más Newell's – Territorio leproso – Aspecto social del proyecto

Desarrollo de un modelo simple, pero replicable. Con el objetivo de proyectar Newell's Old Boys a los diferentes barrios de la ciudad y localidades de la región para generar puntos de influencia, más socios e hinchas y puntos de captación futbolística.

Sumar sedes deportivas al patrimonio del club

Se requieren terrenos en zonas urbanas. **La factibilidad está estudiada en torno valores de terrenos y construcción disponibles a la fecha.**

Deportes adaptados – Plan de captación y de inclusión

Poder cobijar a todas las personas con discapacidad de Rosario. **Toda nueva sede deportiva deberá promover desde su concepción el deporte adaptado.**

Sumar sedes barriales y sociales

Malvinas es la sede por donde transita la familia leprosa en su totalidad. Por este motivo, se unen en este punto los objetivos deportivos con los sociales. Lo deportivo y la afluencia de cientos de niños permitirán generar un ingreso importante para solventar total o parcialmente dichos proyectos.



No obstante estos desarrollos están pensados para ser rápidos y no poniendo el eje en la excelencia deportiva, ya que un cuerpo técnico tan grande y la seguridad de los predios difícilmente podría ser cubierta con cuotas sociales y deportivas.

El esquema será de una inversión inicial y la concreción de canchas y parrilleros.

En este caso se privilegiará *lo territorial* por encima de todo. La idea es generar rápidamente puntos leprosos, plantar banderas rojinegras en distintas zonas de la ciudad con el objetivo de nuclear a más cantidad de hinchas, generar por cercanía la afluencia de más leprosos y tener presencia en los barrios. Estimular desde estos nuevos “Malvinas” lo social, lo cultural y la historia de Newell’s.

Camping en el Gran Rosario

Un lugar que cumpla la función social y de esparcimiento que cumplía el balneario de Bella Vista.

Descripción del proyecto

Cantidad	Espacios	M2	\$
	Terreno	20.000	5.000.000
	Otras construcciones		1.000.000
2	Canchas de 7	4.800	
1	Balneario (30x30)	900	3.600.000
1	Comedor	120	1.000.000
3	Locales	27	600.000
1	Cancha de Voley	162	
2	Quinchos	240	500.000
1	Salón de usos múltiples	400	500.000
1	Estacionamiento	1.500	
1	Playón (basquet y +)	420	300.000
1	Plaza		
2	Sector camping	4.000	
		12.569	12.500.000



Programa para Filiales – Donde hay un leproso, está Newell's

Programa aplicable en la 2º etapa del Plan de Infraestructura. Tiene como objetivo la expansión edilicia de Newell's en todo el país.

Esta idea de creación de sedes es troncal y consiste en, mediante la creación de fondos particulares con cierta autonomía, comprar terrenos (a nombre del club) en lugares linderos a distintos Newell's del mundo, filiales u otros clubes para que desarrollen actividades y lo trabajen.

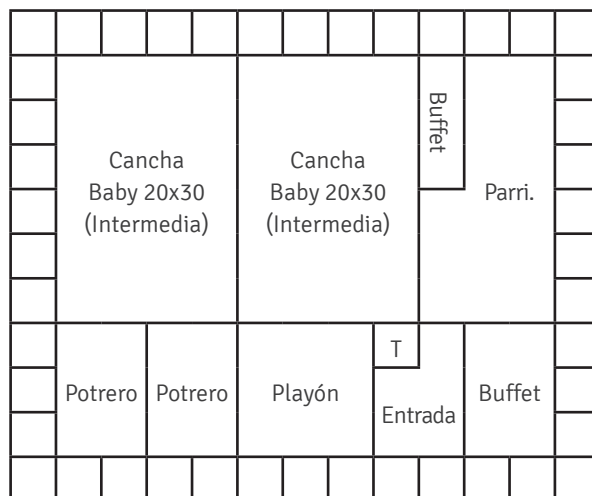
De este modo se puede nutrir de infraestructura a regiones que se movilizan día a día sin recursos y que el club, dado su tamaño, podría dirigir sin correr mayores riesgos a la vez que capitalizarse.


Los ingresos provendrían de cuotas sociales, recursos publicitarios, aportes privados y concesiones. Dichos ingresos, una vez cubiertos los gastos iniciales, financiarán otras inversiones del plan Más Newell's – Territorio leproso, constituyendo progresivamente un fondo de mayor impacto.

Los predios pueden estar trabajados y llevados adelante por las diferentes filiales de Newell's en el país y el mundo.

Grande - Descripción del proyecto

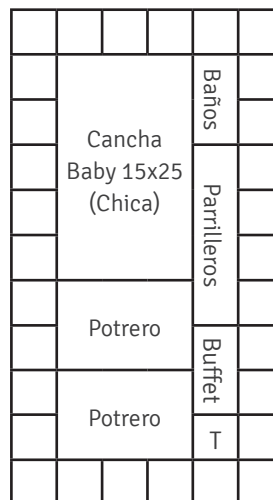
Cantidad	Espacios	M2	\$	
	Terreno	3.000	1.000.000	
	Otras construcciones			
2	Canchas de baby	750	20.000	
2	Potreros	300	20.000	Acceso público
1	Baños y vestuarios	75	50.000	
1	Parrilleros	375	37.500	
1	Tienda	25	80.000	
1	Entrada a la sede		30.000	
1	Playón multideporte	225	30.000	Acceso público
1	Buffet	150	150.000	Acceso público
1	Tejido perimetral	200	151.200	
		1.900	1.568.700	




 = 5x5mts (Superficie total del predio 55x45mts)

Chico - Descripción del proyecto

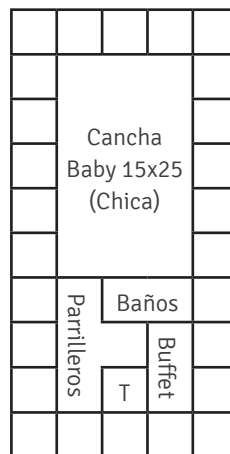
Cantidad	Espacios	M2	\$	
	Terreno	3.000	1.000.000	
	Otras construcciones			
1	Cancha de baby	375	10.000	
2	Potreros	300	20.000	Acceso público
1	Baños y vestuarios	50	50.000	
1	Parrilleros	100	10.000	
1	Tienda	25	80.000	
1	Entrada a la sede			
0	Playón multideporte			Acceso público
1	Buffet	50	50.000	Acceso público
1	Tejido perimetral	130	98.280	
		900	1.018.280	




 = 5x5mts (Superficie total del predio 20x45mts)

Mini - Descripción del proyecto

Cantidad	Espacios	M2	\$	
	Terreno	3.000	1.000.000	
	Otras construcciones			
1	Cancha de baby	375	10.000	
0	Potreros			Acceso público
1	Baños y vestuarios	50	50.000	
1	Parrilleros	100	10.000	
1	Tienda	25	80.000	
1	Entrada a la sede			
0	Playón multideporte			Acceso público
1	Buffet	50	50.000	Acceso público
1	Tejido perimetral	110	83.160	
		600	883.160	



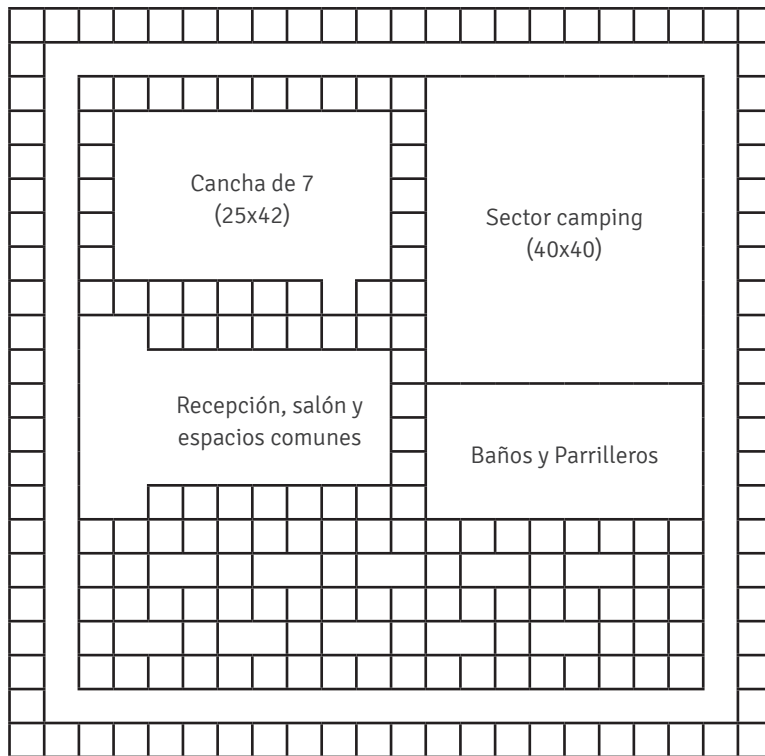
 = 5x5mts (Superficie total del predio 15x40mts)

Camping y cabañas fuera de Rosario

Esta idea da soluciones a los socios, a la territorialidad y la movilización, a los ex jugadores y a la economía del club. Un predio de estas características brinda la posibilidad de brindar vacaciones a bajo costo a socios, giras, ser sede de movilizaciones de hinchas, capitalizar al club posibilitando alcanzar un predio vacacional inexistente para clubes de fútbol.

Descripción del proyecto

Cantidad	Espacios	M2	\$
Terreno		10.000	2.000.000
Otras construcciones			
2	Canchas de 7	1.050	100.000
2	Perímetro para autos	1.900	100.000
1	Sector camping	1.600	160.000
1	Cabañas	500	800.000
1	Recepción y salón	1.000	1.000.000
1	Baños y parrilleros	800	500.000
1	Tejido perimetral	400	302.400
		6.850	5.660.000



□ = 5x5mts (Superficie total del predio 100x100mts)



Sistema de Franquicias Newell's Soccer School

Actualmente en funcionamiento. La primer sede está situada en el área metropolitana de New York.

Este sistema de franquicias también dota a la estructura del club con instalaciones para la enseñanza y la práctica deportiva.

Además, dichas franquicias son generadoras de ingresos en dólares y apuntadas al acceso de mercados internacionales a través del uso de esta prestigiosa y popular marca.



Plan económico-financiero

El reordenamiento económico-financiero, el desarrollo y la apuesta a una economía más grande es el punto de partida.

Programa de Expansión Económica

Aumento del rubro inversiones

Se establecerá un equipo financiero que reemplazará la vieja estructura que recarga de atribuciones y tareas la figura del Tesorero. El tamaño y la complejidad de la economía de Newell's así lo ameritan. Así se logrará la eficiencia y la modernización deseadas para la proyección del club hacia posiciones de elite.

Este equipo financiero tendrá como objetivo inicial establecer cómo y dónde crecer primero y a qué ritmos.

El Departamento de Marketing trabajará junto a un responsable directo de Comisión Directiva para detallar, seguir, analizar y proyectar el transcurso de este Programa. Además, tendrá que gestionar espacios del club no trabajados por el último mandato, desarrollando y creando nuevas unidades de negocios.

Una campaña de socios representa hoy la primera oportunidad de expansión económica. Medida que se tomará desde el primer día de gobierno.

Este programa será exitoso gracias a la consecuencia del proyecto de tabulación del Presupuesto General.

Creación del Departamento de Recursos Humanos

Es clave la correcta capacitación, distribución y contención de todos los trabajadores del club en todas las áreas.

La capacitación es un punto clave para la proyección no solo del trabajador, sino del área que ocupa.

La ubicación y “administración” de los tiempos y facultades de los recursos humanos optimizarán los márgenes de error, los



recursos técnicos, el equipamiento y achicará los gastos en los casos que sean necesarios.

A su vez, la contención brindará un marco óptimo para el desenvolvimiento y desempeño del empleado, quien es parte de Newell's y en muchos casos, su cara visible.

Tabulación del presupuesto general

La tabulación del presupuesto persigue como finalidad reducir el posible impacto de imprevistos macroeconómicos (devaluaciones, recesión, etc.) y deportivos. La previsión y la programación del flujo de egresos en función del flujo de ingresos, hará viable la concreción de proyectos, descalzando su realización respecto de la suerte en distintos rubros. Hará variable una parte del presupuesto, permitiendo sostener elevadas inversiones en rubros que se consideren claves.

La tabulación del presupuesto persigue como finalidad reducir los gastos y aumentar las inversiones que permitan apalancar nuevos crecimientos.

Reducciones de egreso

Satisfacer las verdaderas necesidades de todas las áreas, con recursos humanos especializados en el rubro y reforzar si es necesario algunos espacios de trabajo más específicos y sensibles para una estructura de institución más desarrollada.

Esa reasignación de recursos modificará el estado actual de la planta de empleados, que en la gestión ya estará arbitrado por un Departamento de Recursos Humanos hoy inexistente.

La estructura de recursos humanos destinada a la satisfacción de las necesidades de los socios, como la limpieza, refacciones, obras, etc., será de la dimensión necesaria para satisfacer las necesidades regulares de la masa societaria. Las necesidades extras, la temporada estival, y los momentos de mayor demanda serán atendidos por empresas contratadas a dicho fin. De este modo, si bien se asumirán algunos costos extra en dichos períodos, se supercompensará en ahorro en capacidad ociosa en los momentos de baja y no se generará una estructura de empleados que durante meses “no haga nada”. La estructura de costos variables, llevada a todos los sectores permitiría mejorar cerca de un 10% la relación ingresos egresos según nuestros cálculos.

Aumentos de egreso

Se entiende que la inversión en salarios rinde frutos a través de ingresos por copa, cuotas sociales, televisión, ventas en tiendas, publicidad, giras, valorización del plantel ante futuras ventas, etc.



Las obras e inversión en creación de sedes serán prioridad. Se entiende que TODAS las erogaciones en este sentido estarán realizadas en el marco de la creación de un **fondo interno** creado específicamente para un fin y que el resultado que se prevé de dicha inversión es superavitario económicamente además de los beneficios sociales, deportivos y culturales que provoque. Esta forma será, sobre todo en tiempos de escases económica, la que nos permitirá volver a generar dinero para invertir más. Newell's aún no desarrolló sus potencialidades económicas cerca de sus límites.

El objetivo de aumentar los egresos en estos rubros clave, que apalancarán el crecimiento deportivo e institucional se asentarán en dos pilares: uno en forma inicial, con la eliminación de gastos innecesarios o contraproducentes, y otro que se extenderá en el tiempo que será la creación de mayores ingresos a través de la expansión de los rubros susceptibles de ser expandidos, consecuentes en la aplicación del Programa de Expansión Económica.

Aumento de ingresos

Definir el aumento de ingresos no es algo que pueda decretarse. Si bien se pondrá énfasis en la obtención de mejores contratos publicitarios y sponsorío y se procurará conseguir los montos máximos que AFA otorgue por derechos de televisación, lo cierto es que no hay nada seguro para prever aumentos de ingreso en estos rubros. Pero sí se trabajará por el aprovechamiento de todos los nichos existentes inexplorados como el sponsorío de pequeña escala o las actividades no desarrolladas. A su vez se analizarán los casos de espacios que estén concesionados y sean viables sumar a la estructura económica oficial del club, tarea también competente del Programa de Expansión Económica.

Como dijimos anteriormente respecto a la necesidad del aumento de egresos en el rubro inversiones, habrá una correspondencia directa de estos con respecto a los ingresos generados. La principal apuesta respecto a la creación de nuevos ingresos será depositada en el trabajo de los fondos creados. Estos fondos trabajarán en forma autónoma, con un responsable y una comisión (ver Programa de Expansión Económica), que breguen por hacer cumplir el plan trazado. Los planes de inversión serán proyectados mediante un cash flow que una vez aprobado por Comisión Directiva, prevea los desembolsos necesarios en plazos establecidos a los efectos de la concreción de los mismos.



Principales rubros de resultado del Balance 2014-2015

Principales ingresos (excluyendo “recupero por decreto 1212/03” y “extraordinarios”)

Rubro	30/06/2015	% s/total	Variación	30/06/2014	% s/total	Variación
Campeonato A.F.A. y ventas entradas partidos fútbol	8.353.631	3,9%	-76,4%	35.333.583	20,3%	21,6%
Cuotas socios y abonos plateas	63.119.364	29,8%	42,6%	44.270.266	25,4%	54,3%
Derechos de retransmisión	37.579.019	17,7%	13,2%	33.198.314	19,1%	26,7%
Transferencias de jugadores	73.436.103	34,7%	89,6%	38.730.401	22,2%	177,3%
Publicidad y sponsors	14.972.035	7,1%	17,7%	12.720.577	7,3%	86,5%
	197.460.152	93,2%	20,2%	164.253.141	94,3%	56,8%

Principales egresos

Rubro	30/06/2015	% s/total	Variación	30/06/2014	% s/total	Variación
Remuneraciones fútbol profesional	60.258.079	39,7%	-0,6%	60.610.179	40,1%	46,3%
Participación en campeonatos - partidos	9.235.374	6,1%	-17,5%	11.197.087	7,4%	1,4%
Gastos Bella Vista	6.058.293	4,0%	-38,6%	9.864.852	6,5%	24,9%
Gastos de explotación del estadio y partidos	10.921.748	7,2%	34,3%	8.134.820	5,4%	7,9%
Estadía, concentración y otros	6.441.824	4,2%	-9,7%	7.135.670	4,7%	32,7%
Impuestos nacionales	5.744.018	3,8%	84,0%	3.122.319	2,1%	-7,6%
Préstamos y transferencias	10.271.783	6,8%	46,1%	7.030.081	4,6%	131,6%
Remuneraciones administración y gerencia	6.605.356	4,3%	69,4%	3.900.161	2,6%	51,2%
Gastos CIE	4.348.519	2,9%	36,9%	3.175.424	2,1%	27,1%
Honorarios profesionales	3.437.543	2,3%	32,3%	2.598.771	1,7%	23,4%
Gastos seguridad y control	3.361.224	2,2%	73,1%	1.942.338		
Gastos y comisiones	4.788.627	3,2%	57,2%	3.046.429		
	131.472.388	86,5%	12,6%	116.769.364	77,2%	34,4%

Nota 1: No se contempla anexo IX (Resultados financieros y por tenencia)

Nota 2: en color rojo aquellos % que superan la inflación (considerando hasta el 30%)



Política de concesiones

Hoy los espacios concesionados del club son la Voz del estadio, la venta de alimentos y bebidas en el estadio, La Pizza de cancha, Bar la Visera – Proveeduría y bar de Malvinas.

Requisitos a la hora de su implementación

Mano de obra profesional

Que asegure la transformación del espacio concesionado en el corto plazo.

Control y seguimiento de su implementación

Encuestas a socios sobre los espacios concesionados del club para verificar el grado de satisfacción buscado.

Seguimiento en los plazos de obras y resultados existentes.

Observación no solo de la efectividad de su concreción sino de la atención al socio en los aspectos que fueran correspondientes a concesiones con perfil de atención al público.

Tiendas oficiales

Hoy el club licita zonas de influencia para las tiendas. Por tal motivo, el concesionario define con cuantas tiendas atacar un área así como también cual es la rentabilidad que persigue y sus plazos de inversión y expansión.

Esta estrategia mostró una mínima capacidad de expansión inicial pero que se ha trabado rápidamente, viendo estancado su crecimiento. La idea de que un inversor con una zona adjudicada irá progresivamente poblando su zona de influencia con locales es antieconómica ya que nadie invierte si la proyección es deficitaria o al menos no atractiva.

De este modo se recorta la posibilidad de abrir tiendas pequeñas que no abarquen grandes zonas sino tan sólo un determinado local específico que genere expectativas económicas de los comerciantes involucrados. Hay zonas muy importantes de Rosario que no tienen tiendas y quizás esto se deba a que muchos no abren locales en zonas que no conocen.

Otro de los puntos es que no hay locales en shoppings ni en el resto del país potencialmente rentables.



A su vez, vemos necesario que se realicen en las Tiendas Oficiales prestaciones para el asociado tales como cobro de cuotas, venta de abonos, y servicios relacionados al confort del socio. Transformando a estas unidades de negocios como puntos de venta, y pequeñas sedes que brinden atención en distintos puntos de la ciudad y el país.

Escalas y licencias diferenciales:

Generar Tiendas Oficiales de distintas escalas con licencias diferenciales para zonas menos rentables o alejadas de Rosario, sabiendo que en una provincia alejada quizás no genere rentabilidad al club como una en Rosario, pero desempeñaría una función social y cultural, generando un punto de referencia a la distancia.

Tienda Virtual

Durante la gestión 2012 – 2015, el Departamento de Comunicación presentó este proyecto en dos ocasiones, rechazado por la gerencia general y el Departamento de Marketing.

Es el recurso más rentable que poseen hoy los comercializadores de productos masivos cuya marca se encuentra instalada es la venta electrónica. Se pueden vender diferentes volúmenes de productos con la sola tenencia de la arquitectura electrónica necesaria, quedando solamente por fuera de esta la necesidad de despachar los bultos vendidos. Esta estructura es más rentable porque permite vender a todo el país y al exterior, porque no tiene gastos de seguridad de los locales, no tiene impuesto alguno que no sean los propios que correspondan a la transacción, porque los envíos se pueden cobrar cuando representasen un obstáculo económico para la realización de la venta. Hoy en día dicha arquitectura está preparada pero no se concreta el proyecto.



Plan de infraestructura

El mantenimiento y la inversión en sedes serán la prioridad

Plan de recuperación de la infraestructura actual

Volver a poner de pie la infraestructura actual con la que cuentan los socios en la sede del Parque Independencia, en primer instancia. A partir de su recuperación edilicia, proyectar y profundizar las siguientes instancias de crecimiento en ese punto. Como primera medida se procederá a la recuperación edilicia de la sede del parque para el uso de todos los socios y deportistas. Para poder pasar rápidamente a una segunda etapa del Plan de Infraestructura con el objetivo de sumar más patrimonio estructural a Newell's Old Boys, creando y adquiriendo espacios que hoy no tiene el club.

Este orden en la aplicación de los diferentes planes, garantizará primero cubrir las verdaderas demandas y exigencias de los socios.

Cada ingreso proveniente de la campaña de socios es dinero que se invertirá con el fin de recuperar las instalaciones que mes a mes utilizan miles de hinchas.

Se realizarán Encuestas y entrevistas a socios para conocer las verdaderas necesidades de los mismos, priorizando los reclamos de los leprosos y no otras cuestiones.

Modernización del Estadio Marcelo Bielsa

Esta modernización tiene como objetivo la proyección de un Estadio a la altura de la historia y de los hinchas. La concreción de la anhelada tribuna no será la única finalidad, sino también entender al Coloso como un edificio de servicios a los socios, a los trabajadores de prensa y del fútbol.

Tribuna del palomar: Para poder realizar este sueño, realizaremos previamente la readecuación del presupuesto de Newell's en forma integral, de modo que los ingresos extraordinarios puedan ser aplicados a este fin.



A su vez, se planea un paquete de reformas en:

Palcos.

Oficinas para empleados.

Lugares de trabajo de periodistas.

Espacio de trabajo para medios partidarios.

Sala de prensa a la altura de la jerarquía del fútbol de Newell's.

Patalla Led en el Coloso.

Más Newell's – Territorio leproso (Aspecto estructural del proyecto)

Este modelo simple pero replicable tiene como objetivo dotar de estructura a puntos de la ciudad y el país, con unidades que tengan como objetivo priorizar lo territorial por sobre lo deportivo, para plantar banderas rojinegras en los barrios. Más Newell's – Territorio leproso tendrá inicio una vez finalizado el Plan de recuperación de la infraestructura.