

Registro de la Propuesta del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Juan Anoz Rodríguez

PROGRAMA: E2 GRUPO: A FECHA:05/11/2020

Director Asignado: Blázquez, María Luisa
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

Análisis de los modelos de negocio de la Premier League y LaLiga Santander: factores de éxito, y la posibilidad de exportar cada modelo de negocio.

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)

Firma del estudiante:



Firma del Director:



Fecha: 5 de Noviembre de 2020

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN

2. LA INDUSTRIA DEL FÚTBOL (ESPAÑA Y REINO UNIDO)

3. ANÁLISIS DEL MODELO DE NEGOCIO (CANVAS)

4. SOSTENIBILIDAD

5. CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

6. BIBLIOGRAFIA

1.1. Objetivo

El objetivo de este trabajo es tratar de analizar cual es el modelo de negocio óptimo en el mundo del fútbol partiendo de los ejemplos de la Premier League (Inglaterra) y LaLiga Santander (España), además, otra de las preguntas a responder en esta tesis tratará sobre la posibilidad de exportar alguno de estos modelos de negocio a otros países y/o deportes profesionales.

Para analizar ambos modelos de negocio será necesario tener en cuenta multitud de factores tanto estratégicos, como financieros o empresariales de tal manera que nuestra visión sea completa y pueda conocer que ventajas e inconvenientes presenta cada una de las competiciones.

Con todo lo mencionado anteriormente, en este trabajo buscaremos conocer la manera de optimizar un modelo de negocio en un mundo tan complicado como lo es la industria del fútbol y en que casos estas palancas de crecimiento u optimización son replicables para otros modelos de negocio en otros ámbitos radicalmente distintos a los analizados en el presente trabajo.

1.2. Metodología

La metodología utilizada para este estudio será la de analizar y profundizar en todos aquellos documentos, estudios, informes, páginas web y entrevistas que mejor expliquen los distintos modelos de negocio de la Premier League y LaLiga Santander con la intención de sintetizar y coger aquellos datos que mejor expliquen el objetivo de nuestro estudio.

Posteriormente, mediante un análisis cualitativo buscaremos conocer aquellas características de ambas competiciones, así como su desempeño en el ámbito financiero por un parte, así como en el deportivo. De la misma forma buscaremos analizar la repercusión que tienen ambas competiciones en su entorno más cercano. La selección de estas competiciones se debe a que son las dos competiciones más importantes del mundo del fútbol en cuanto a éxitos deportivos cosechados, así como en cuanto a seguidores e ingresos anuales. Además, el fútbol es el deporte con un mayor número de seguidores del mundo y por consiguiente es el deporte colectivo más practicado y que una mayor cantidad de dinero genera.

Por último, buscaremos conocer las distintas posibilidades de replicar cada uno de estos modelos de negocio y sus aspectos más diferenciales en ámbitos distintos como pueden ser otros países con otras tradiciones y costumbres, así como tratar de copiar aquellos aspectos que convierten a estas competiciones a líderes mundiales en otros deportes buscando aquellas similitudes con el fútbol y tratar de potenciarlas lo máximo posible.

6. Bibliografía

Strategyzer AG. (2020). *Business Canvas - Business Models & Value Propositions*. Strategyzer. <https://www.strategyzer.com/canvas>

Ofcom. (2005). *Research into viewing trends, stadium attendance, fans' preferences and behaviour, and the commercial market*. Commission of the European Communities. https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/38173/38173_104_7.pdf

Fans watch Premier League in record numbers. (2019). Premier League. <https://www.premierleague.com/news/1225124>

Domestic leagues & cups. (2020). Transfermarkt. <https://www.transfermarkt.com/wettbewerbe/national/wettbewerbe/189>

Most valuable players. (2020). Transfermarkt. <https://www.transfermarkt.com/spieler-statistik/wertvollstespieler/marktwertetop>

Escribano, G. (2016). *Cómo mantener buenas relaciones con los clientes*. Funding Circle. <https://www.fundingcircle.com/es/blog/mantener-buenas-relaciones-clientes>