

PLAN DE EMPRESA PADEL CONNECT

GRADO EN GESTIÓN DEPORTIVA

**FACULTAD CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD
FÍSICA Y EL DEPORTE**



Realizado por: Álvaro Huete Sánchez y Antonio Ceballos Jiménez

Año Académico: 2024-2025

Tutora: Natalia Triviño Amigo

Área: plan de empresa

Resumen

El presente proyecto consiste en la creación de una aplicación que utiliza Inteligencia Artificial (IA) para conectar jugadores de pádel con entrenadores profesionales, ofreciendo entrenamientos personalizados, estos profesores rellenan formularios con datos de sus clientes para tener la mayor información posible. La plataforma servirá como un ecosistema para usuarios de todos los niveles, promoviendo la mejora continua y el disfrute del deporte.

El objetivo es desarrollar la tecnología de IA para facilitar la conexión entre practicantes y entrenadores mediante tecnología, ofreciendo sesiones de alta calidad y personalizadas para los usuarios y promoviendo la cartera de clientes para los profesionales del pádel.

Esta plataforma ayuda a ambos a conectarse y conseguir sus objetivos. Los profesores incluyen información sobre ellos mismos y características de sus entrenamientos, para que el jugador puede seleccionar al que más se adecúe a sus necesidades.

Los clientes objetivo incluyen a usuarios de varios niveles que buscan mejorar sus habilidades en el pádel, así como a entrenadores profesionales interesados en expandir su cartera de clientes.

Palabras claves: Pádel. Tecnología. Inteligencia Artificial. Conectividad. Aplicación.

Abstract

The present project consists of the creation of an application that uses Artificial Intelligence (AI) to connect padel players with professional coaches, offering personalised trainings, these teachers fill in forms with data from their clients in order to have as much information as possible. The platform will serve as an ecosystem for users of all levels, promoting continuous improvement and enjoyment of the sport.

The goal is to develop AI technology to facilitate the connection between practitioners and coaches through technology, offering high quality and personalised sessions for users and promoting the client portfolio for padel professionals.

This platform helps both to connect and achieve their goals. Coaches include information about themselves and features of their trainings, so that the player can select the one that best suits his or her needs.

Target customers include users of various levels looking to improve their padel skills, as well as professional coaches interested in expanding their client base.

Keywords: Padel. Technology. Artificial Intelligence. Connectivity. Application.

Índice

1	Introducción.....	1
2	Definición e identificación del proyecto	1
2.1	Idea de negocio	1
2.2	Modelo CANVAS.....	2
2.3	Misión, visión y valores	4
2.3.1	Misión	4
2.3.2	Visión	5
2.3.3	Valores.....	5
2.3.4	Perfil de los emprendedores	5
3	Análisis Estratégico.....	6
3.1	Análisis Interno	6
3.1.1	Cadena de valor.....	6
3.2	Análisis externo.....	9
3.2.1	Análisis del macroentorno (PESTEL).....	9
3.2.2	Análisis de la competencia	10
3.2.3	Análisis Benchmarking.....	12
3.3	DAFO	14
3.4	CAME.....	14
3.5	Establecimiento de Objetivos Estratégicos	15



4	Plan de marketing	17
4.1	Producto.....	18
4.1.1	Características:	18
4.1.2	Tipos de clases:	19
4.1.3	Planes	19
4.1.4	Descripción del producto para usuarios profesores:	20
4.1.5	Diferenciación:	21
4.2	Precio.....	21
4.2.1	Estrategia de precios para usuarios alumnos:	21
4.2.2	Detalle de las clases y estructura de precios	22
4.3	Distribución	23
4.3.1	Plataformas Digitales	23
4.3.2	Distribución Geográfica.....	23
4.3.3	Proceso de descarga y acceso.....	23
4.3.4	Optimización en App Store y Google Play (ASO)	24
4.3.5	¿Por qué elegir Pádel Connect?	25
4.4	Promoción.....	25
4.4.1	Redes Sociales	26
4.4.2	Activación de patrocinio	28
5	Plan de operaciones	29



5.1	Materiales y equipamiento	31
5.1.1	Hardware:	31
5.1.2	Software:.....	32
5.1.3	Equipamiento de Oficina:.....	32
5.2	Mapa de procesos.....	33
5.3	Proveedores.....	33
6	Plan de recursos humanos.....	34
6.1	Organigrama	34
6.2	Descripción de Roles	34
6.3	Implementación y Escalabilidad	35
7	Plan jurídico	35
8	Plan económico-financiero y viabilidad	37
8.1	Inversión inicial	37
8.2	Balance de situación	38
8.3	Ingresos y gastos	39
8.3.1	Ingresos	39
8.3.2	Gastos	43
8.3.3	Ingresos – Gastos.....	44
8.4	Préstamo.....	¡Error! Marcador no definido.
8.5	Cuenta de Resultado	45



8.6	Cuenta de Tesorería	46
8.7	Viabilidad Económica y Financiera	46
9	Responsabilidad social corporativa	47
9.1	Compromiso con la responsabilidad social	47
9.2	Áreas de acción	47
9.3	Iniciativas y acciones	48
9.4	Medición del impacto	48
9.5	Conclusión	48
9.6	Recomendaciones	49
10	Cronograma to-start.....	49
11	Conclusiones	50
12	Referencias Bibliográficas	51
13	Anexos.....	55



Índice de tablas

Tabla 1. Cadena de valor.....	6
Tabla 2. Variables de benchmarking.....	12
Tabla 3. Análisis benchmarking	13
Tabla 4. DAFO	14
Tabla 5. CAME.....	15
Tabla 6. Objetivos estratégicos.....	16
Tabla 7. Objetivos Operativos.....	16
Tabla 8. Análisis de competencia	55
Tabla 9. Explicación de indicadores.....	59
Tabla 10. Proveedores clave	62
Tabla 11. Perfil del puesto: CEO.....	62
Tabla 12. Perfil del puesto: desarrollador de software	63
Tabla 13. Perfil del puesto: especialista marketing digital.....	64
Tabla 14. Perfil del puesto: gestor de operaciones	65
Tabla 15. Inversión inicial y amortización anual.....	66
Tabla 16. Balance de situación	67
Tabla 17. Hoja de ingresos en el primer año	67
Tabla 18. Hoja de gastos en el primer año	68
Tabla 19. Hoja de ingresos y gastos en el primer año	68
Tabla 20. Detalle de pago préstamo	68



Tabla 21. Cuenta de resultados a 5 años	68
Tabla 22. Tesorería inicial 5 primeros años	69
Tabla 23. Viabilidad económica y financiera. VAN.....	70
Tabla 24. Cronograma TO-START	70

Índice de Figuras

Figura 1. CANVA	3
Figura 2. Autodiagnóstico emprendedor de Antonio Ceballos.....	5
Figura 3. Autodiagnóstico emprendedor de Álvaro.....	6
Figura 4. Logotipo de PadelConnect	55
Figura 5. Publicación en RRSS	56
Figura 6. Publicación video en RRSS.....	56
Figura 7. Cartel Evento.....	57
Figura 8. Portada APP.....	58
Figura 9. Panel de profesores	58
Figura 10. Mapa de procesos	60
Figura 11. Diagrama de flujo	61
Figura 12. Organigrama de empresa.....	62

1 Introducción

El pádel vive una expansión sin precedentes: en 2023 la FIP organizó 160 torneos con 6 000 jugadores, con España dominando todas las categorías (Palco 23, 2024). Las licencias nacionales superan por primera vez las 100 000, un +130 % en la última década (Madrid, 2023), mientras que el 15,8 % de la población deportista lo elige como actividad y existen 1 249 clubes federados (Ministerio de Cultura y Deporte, 2022). Este auge ha disparado la demanda de entrenadores cualificados (Cavero, 2023) y motiva previsiones de 85 000 pistas y un ecosistema de hasta 6 000 M € en 2026 (Playtomic & Monitor Deloitte, 2023).

Nuestra propuesta responde a esta brecha conectando, mediante una plataforma digital, a jugadores de todos los niveles con profesores profesionales. El sistema permite a los técnicos combinar estrategias de fidelización y rotación, rentabilizando mejor su cartera (Fernández, 2022), y les ofrece perfiles detallados y recomendaciones basadas en IA para personalizar las sesiones. Así, el proyecto satisface una necesidad creciente, impulsa la profesionalización del sector y crea nuevas oportunidades de empleo en el ámbito del pádel.

2 Definición e identificación del proyecto

2.1 Idea de negocio

Detectamos en el mercado del pádel una brecha clara: jugadores que buscan clases personalizadas y entrenadores con capacidad disponible. Para cerrarla proponemos una app que utiliza IA para emparejar a ambos perfiles y registrar de forma sistemática las acciones de juego, siguiendo la línea marcada por Fuentes y Prado (2017). Estos datos permitirán a los técnicos conocer mejor las necesidades individuales y ajustar la enseñanza en tiempo real.

El concepto surgió durante nuestro grado en Gestión Deportiva, donde combinamos experiencia profesional y formación académica para perfilar el modelo. El

lanzamiento inicial se realizará en Andalucía, aprovechando nuestro conocimiento del ecosistema regional, con proyección de expansión al resto de España una vez validada la propuesta de valor.

2.2 Modelo CANVAS

Nuestra propuesta de valor se sustenta en la IA que genera datos de rendimiento y empareja óptimamente a jugadores y entrenadores (véase Figura 1). El modelo CANVAS se resume así: A continuación, se presenta el modelo CANVAS:

Figura 1

Modelo CANVAS



El modelo de negocio Canvas que hemos desarrollado para nuestro proyecto de aplicación de pádel proporciona una estructura clara y organizada que destaca las áreas clave de nuestro emprendimiento. A continuación, se detalla cada componente del modelo:

- Asociaciones Clave: Clubes y federaciones de pádel, partners tecnológicos de IA y análisis de datos.
- Actividades Clave: Desarrollo y mejora continua de la app, marketing digital, gestión de la comunidad y soporte.
- Propuesta de Valor: Entrenamientos personalizados, contacto directo jugador-entrenador y analítica avanzada del juego, facilitando la conexión entre nuestros clientes a través de IA.
- Relación con los Clientes: Servicio personalizado en la app, soporte online y comunidad en redes sociales.
- Segmentos de clientes: Jugadores de todos los niveles, entrenadores profesionales y clubes de pádel.
- Canales: App móvil (principal), redes sociales y acuerdos con clubes/federaciones.
- Recursos Clave: Motor de IA, equipo de desarrollo y analistas de datos.
- Costes de Estructura: Desarrollo y mantenimiento software, marketing, soporte, licencias tecnológicas y colaboraciones.
- Fuentes de Ingresos: Suscripciones, comisión por clases gestionadas, publicidad y patrocinios diversificados.

2.3 Misión, visión y valores

2.3.1 Misión

Revolucionar el entrenamiento de pádel con inteligencia artificial, conectando a jugadores de cualquier nivel con entrenadores cualificados para favorecer una mejora continua y totalmente personalizada.

2.3.2 Visión

Ser la plataforma de referencia mundial en tecnología aplicada al pádel, reconocida por su capacidad de innovación, calidad y por tender el puente definitivo entre profesores y jugadores.

2.3.3 Valores

- **Innovación:** Adoptamos soluciones tecnológicas y pedagógicas vanguardistas.
- **Personalización:** Cada plan de trabajo se ajusta a los objetivos y capacidades del jugador.
- **Excelencia:** Perseguimos la mejora constante en producto, servicio y resultados.
- **Comunidad:** Promovemos un entorno colaborativo que impulse el aprendizaje compartido.
- **Pasión:** El pádel inspira nuestro trabajo y nuestro deseo de hacerlo accesible a todos.

2.3.4 Perfil de los emprendedores

El proyecto está impulsado por dos estudiantes del Grado en Gestión Deportiva con trayectorias complementarias: uno aporta experiencia operativa tras su paso por una cadena de gimnasios; el otro cursa un Máster MIM in Sport Business con el Real Betis mientras ejerce de responsable de administración en una empresa constructora. Esta combinación de conocimiento de campo, gestión empresarial y formación especializada respalda una aplicación que fusiona deporte e inteligencia artificial para optimizar la enseñanza del pádel.

Figura 2

Autodiagnóstico emprendedor Antonio Ceballos

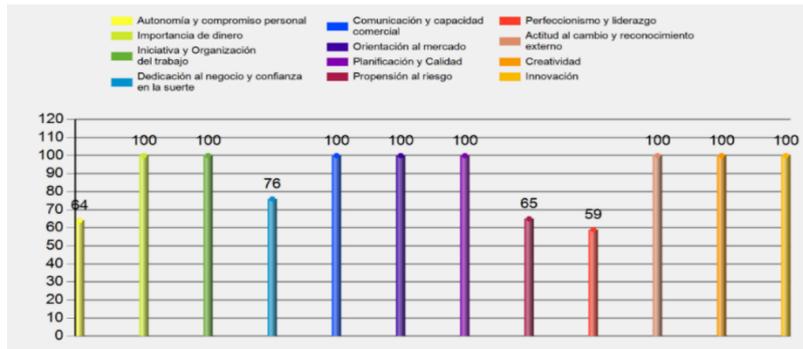
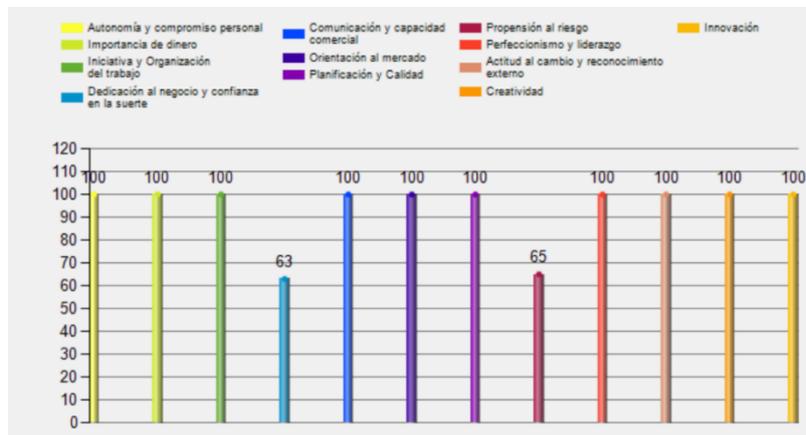


Figura 3
Autodiagnóstico emprendedor Álvaro Huete



3 Análisis Estratégico

3.1 Análisis Interno

3.1.1 Cadena de valor

La cadena de valor del proyecto articula cómo cada función respalda la propuesta de conectar jugadores y entrenadores mediante IA.

Tabla 1

Cadena de valor



A continuación, se presenta una descripción de la cadena de valor de este proyecto. Esta descripción detalla cómo cada función de la cadena de valor contribuye a la planificación del proyecto:

Actividades de Apoyo

- **Infraestructura:**
 - La gestión administrativa-financiera: garantiza liquidez y control de costes, mientras el área de compliance vigila la normativa tecnológica y deportiva para reducir riesgos.
 - Un sistema formal de gestión de riesgos identifica y mitiga amenazas antes de que afecten a la operativa.
- **Recursos Humanos:**
 - La captación de talento en desarrollo de software e IA, junto con especialistas en marketing deportivo, sostiene la ventaja competitiva.
 - Protocolos de atención y formación continua —con exigencia del título oficial de entrenador de pádel— aseguran un servicio homogéneo y de calidad.
- **Desarrollo tecnológico:**
 - La plataforma se actualiza de forma iterativa, incorporando mejoras de usabilidad y ciberseguridad alineadas con el Reglamento (UE) 2016/679 y la Ley Orgánica 3/2018 (LOPDGDD).

- La inversión en I+D permite perfeccionar los algoritmos de IA que personalizan entrenamientos y análisis de rendimiento.
- **Abastecimiento:**
 - Se seleccionan proveedores líderes en cloud, analítica y software para garantizar escalabilidad y fiabilidad en la gestión de datos.

Actividades Primarias

- **Logística de entrada:**
 - Integración de bases de datos seguras y módulos de IA que capturan y protegen la información de usuarios; despliegues continuos añaden funciones según el feedback.
- **Operaciones:**
 - El equipo técnico desarrolla y mantiene la aplicación, incorporando funcionalidades que ajustan el plan de entrenamiento al perfil del jugador.
- **Logística Externa:**
 - La app gestiona en tiempo real la agenda de los entrenadores y envía confirmaciones y recordatorios automáticos a los alumnos.
- **Marketing y Ventas:**
 - Campañas digital first, presencia en torneos y programas de patrocinio refuerzan la notoriedad; los planes de fidelización mantienen una base de usuarios activa.
- **Servicio:**
 - Tras cada sesión el entrenador registra una valoración que enriquece la base de datos y retroalimenta los algoritmos de recomendación; el soporte al cliente y la gestión de la comunidad fomentan el intercambio de experiencias y la retención.

En conjunto, esta cadena de valor alinea tecnología, talento y relaciones con el ecosistema del pádel para sostener un crecimiento rentable y diferenciador.

3.2 Análisis externo

3.2.1 Análisis del macroentorno (PESTEL)

3.2.1.1 Político

La agenda España Digital 2025 impulsa la transformación tecnológica del deporte y la educación, favoreciendo la adopción de plataformas como la nuestra (Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, 2020). La Ley 39/2022 del Deporte crea además un marco estable para la iniciativa privada, incentivando inversiones y colaboraciones público-privadas en infraestructuras y formación (Jefatura del Estado, 2022).

3.2.1.2 Económico

Pese a la ralentización pos-pandemia y a la presión inflacionaria (IPC \approx 3,5 % a inicios de 2024; Banco de España, 2023), el gasto en bienes y servicios deportivos sigue creciendo (Ministerio de Educación, 2024). Este comportamiento sostiene modelos freemium y pagos por clase, mientras que los tipos de interés al alza obligan a optimizar el cash-flow y buscar alianzas de financiación público-privada.

3.2.1.3 Social

El 52,5 % de la población practica deporte semanalmente y el 16,8 % incluye el pádel entre sus actividades (Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes, 2024). El número de licencias federativas crece de forma sostenida, reforzando una comunidad que demanda servicios de entrenamiento flexible y personalizado.

3.2.1.4 Tecnológico

Los avances en inteligencia artificial y la penetración del smartphone (93 % de la población adulta; INE, 2024) permiten entrenamientos hiperpersonalizados y seguimiento de datos en tiempo real (Iranzo, 2023). Estudios previos demuestran que la IA mejora la calidad del aprendizaje técnico en deportes de raqueta (Fuentes, 2017), validando el núcleo tecnológico de la plataforma.

3.2.1.5 Ecológico

La normativa RAEE (Real Decreto 110/2015) obliga a gestionar adecuadamente los dispositivos electrónicos y anima a emplear centros de datos energéticamente eficientes. El sector deportivo promueve cada vez más iniciativas verdes —pistas con superficies reciclables y eventos con huella de carbono compensada—, lo que ofrece sinergias reputacionales para PadelConnect mediante alianzas sostenibles.

3.2.1.6 Legal

La protección de datos personales queda regulada por el RGPD y la LOPDGDD (Reglamento 2016/679; Ley Orgánica 3/2018). La plataforma deberá aplicar cifrado, consentimiento explícito y evaluaciones de impacto para tratar información sensible de usuarios. En el ámbito laboral, la reforma de 2022 prioriza contratos indefinidos y fija-discontinuos, marco que condiciona la contratación de entrenadores y personal de soporte (Wolters Kluwer TAA España, 2023).

3.2.1.7 Conclusión

El entorno político-legal favorece la innovación digital en el deporte y la demanda social respalda el crecimiento del pádel; la tecnología disponible consolida la ventaja competitiva basada en IA. Los retos principales se concentran en la inflación y en la necesidad de cumplir estrictamente con las normativas de datos y sostenibilidad.

3.2.2 Análisis de la competencia

3.2.2.1 Competidores directos

- **Escuelas de pádel y clubes de pádel:** Su principal fortaleza es la infraestructura física —pistas, vestuarios y material— unida a la enseñanza presencial, atractiva para quienes prefieren trato cara a cara con el técnico. Al mismo tiempo, estos clubes son socios naturales para

nuestra plataforma, puesto que necesitaremos sus pistas y entrenadores mediante convenios de colaboración.

- **Apps y webs especializadas:**
 - MyPadelPro y Tuescuelapadel: permiten introducir la ubicación y mostrar entrenadores, clubes o academias cercanas. Cumplen la función básica de intermediación, pero carecen de personalización y seguimiento del rendimiento.
 - KIVI: nació con un planteamiento similar al nuestro —conexión jugador-entrenador, registro de progreso y gestión de clases—, pero en la actualidad no está operativa, lo que reduce su capacidad de presión en el mercado.
 - Playtomic: domina la reserva de pistas y la organización de partidos; gracias a su amplia comunidad también facilita la contratación de técnicos, aunque su foco sigue siendo la logística de pista más que la mejora técnica individual.

3.2.2.2 Competidores indirectos

En el terreno de la competencia indirecta figuran plataformas generalistas de servicios y clases, como ClassPass, Milanuncios, Wallapop, Tusclasesparticulares y Superprof. Todas ellas permiten localizar entrenadores de pádel dentro de una oferta muy diversa que incluye desde clases de idiomas hasta productos de segunda mano. Su principal fortaleza es la accesibilidad — un gran tráfico de usuarios y filtros de búsqueda simples— y la flexibilidad para quien busca soluciones puntuales sin compromiso a largo plazo. No obstante, al no estar especializadas en pádel carecen de funciones críticas para un aprendizaje avanzado: algoritmos de emparejamiento según nivel de juego, seguimiento del progreso deportivo o integración con clubes y pistas. Por ello representan más una alternativa genérica que un sustituto directo de la propuesta especializada y orientada a la mejora continua que ofrece PadelConnect.

3.2.2.3 Diferenciación de PadelConnect

La plataforma se distingue por tres pilares complementarios. En primer lugar, una personalización profunda sustentada en algoritmos de IA que recomiendan al entrenador idóneo según las habilidades, objetivos y preferencias de cada jugador. En segundo lugar, un sistema de seguimiento del progreso que registra métricas de rendimiento y facilita la retroalimentación mutua, incrementando la motivación y la mejora continua. Por último, una interfaz intuitiva con enfoque comunitario que integra foros, consejos técnicos, eventos y torneos, favoreciendo la interacción entre usuarios. Esta combinación genera una experiencia de entrenamiento integral que supera la simple intermediación ofrecida por soluciones competidoras (Ver **Anexo 1. Análisis de Competencia**).

3.2.3 Análisis Benchmarking

Con el fin de analizar comparativamente a los principales competidores de PadelConnect, se ha diseñado un sistema de puntuación basado en variables estratégicas adaptadas al sector del pádel. A continuación, se definen los atributos evaluados, sus niveles de puntuación y su ponderación en el análisis final.

Tabla 2

Variables de benchmarking

Atributo	1	3	5
Base de Usuarios	ND / Baja visibilidad	Comunidad en crecimiento	Comunidad amplia y consolidada
Personalización	ND / Genérica	Búsqueda básica (por ubicación)	IA / Altamente adaptada al perfil del usuario
Seguimiento del Progreso	ND	Limitado / No constante	Integrado, visual e interactivo
Infraestructura Física	ND / sin acuerdos	Uso de clubes sin integración	Red propia o acuerdos con clubes
Interfaz y Usabilidad	Limitada / poco intuitiva	Funcional pero básica	Intuitiva, atractiva y fomenta comunidad
Valoraciones y Opiniones	Sin valoraciones	Opiniones mixtas o escasas	Valoraciones mayoritariamente positivas

Descripción de cada variable

- Base de Usuarios: dimensión de la comunidad activa en la plataforma.
- Personalización: grado en que el sistema adapta la experiencia al usuario (algoritmos, filtros, recomendaciones).
- Seguimiento del Progreso: posibilidad de visualizar la evolución del jugador (estadísticas, informes, etc.).
- Infraestructura Física: tipo de colaboración con clubes físicos o red propia integrada.
- Usabilidad e Interfaz: facilidad de uso, navegación y diseño atractivo para el usuario.
- Opiniones de Usuarios: reputación percibida en base a valoraciones externas o internas

Se ha asignado un peso a cada variable según su relevancia estratégica para el modelo de negocio de PadelConnect. Las empresas han sido puntuadas de 1 a 5 según la información extraída del análisis comparativo.

Tabla 3

Análisis benchmarking

Variable	%	PadelConnect	Playtomic	MyPadelPro	Tuescuelapadel	KIVI
Base de Usuarios	20	1	5	1	1	1
Personalización	20	5	3	3	3	3
Seguimiento del Progreso	20	5	3	1	1	5
Infraestructura Física	15	3	5	3	1	1
Usabilidad e Interfaz	15	5	5	3	3	1
Opiniones de Usuarios	10	1	5	1	1	1
Media ponderada	100	3,5	4,2	2	1,7	2,2

Notas: Se asignan valores según la escala 1 (bajo), 3 (medio) y 5 (alto).

Interpretación de los resultados

Playtomic domina por masa crítica e infraestructura, pero PadelConnect lidera en personalización y analítica, atributos que generan mayor valor añadido para jugadores avanzados y entrenadores. La prioridad estratégica será escalar la

base de usuarios manteniendo esta ventaja tecnológica y reforzando acuerdos con clubes para mejorar la infraestructura física percibida.

3.3 DAFO

El DAFO revela que PadelConnect dispone de fortalezas sólidas: algoritmos de IA para personalizar la enseñanza, una interfaz intuitiva, evaluaciones bidireccionales y un sistema de seguimiento estandarizado del rendimiento. Sus debilidades principales son la financiación inicial ajustada, la dependencia de una masa crítica de usuarios y la necesidad de un soporte al cliente permanente.

En el entorno externo, la competencia intensa, la dependencia tecnológica y el estricto marco de protección de datos se perfilan como amenazas. Sin embargo, el fuerte crecimiento del pádel, la tendencia social hacia el deporte, las potenciales alianzas con clubes y la rápida evolución tecnológica configuran claras oportunidades. Con este diagnóstico, la estrategia podrá potenciar sus ventajas, aprovechar el mercado en expansión y mitigar los riesgos identificados.

Tabla 4

DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Financiación limitada inicial. • Necesidad de base de usuarios amplia. • Servicio de atención al cliente continuado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dependencia de la tecnología y posibles fallos tecnológicos. • Regulación de gestión de datos y privacidad. • Competencia consolidada y diversa.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Uso de IA para personalizar la búsqueda de usuario. • Interfaz intuitiva y fácil de usar. • Valoración de los usuarios y profesores. • Estandarización de procesos. • Seguimiento del rendimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento del mercado del pádel. • Tendencias en fitness y salud. • Colaboraciones con clubes y academias. • Fácil expansión nacional e internacional. • Desarrollos tecnológicos que mejoren la experiencia

3.4 CAME

El CAME convierte el diagnóstico DAFO en líneas de acción concretas: corregir, aprovechar, mantener y explotar. Para corregir las debilidades se priorizan alianzas estratégicas, nuevas fuentes de financiación y la mejora continua de la tecnología y el servicio al cliente. Para afrontar las amenazas se prevé adaptar

la propuesta ante la competencia, cumplir la normativa de datos con rigor y reforzar la infraestructura tecnológica. En la dimensión mantener, la plataforma potenciará su cultura de innovación, la captación de talento especializado y la comunicación transparente con los usuarios. Por último, para explotar las oportunidades se plantea ampliar la base de jugadores y entrenadores, participar en eventos del sector y seguir lanzando funcionalidades basadas en IA que aporten valor añadido.

La siguiente tabla permite visualizar las líneas estratégicas propuestas:

Tabla 5

CAME

CORREGIR	APROVECHAR
<ul style="list-style-type: none"> • Las alianzas estratégicas con clubes de pádel y marcas deportivas • Búsqueda de financiación adicional para invertir en el desarrollo y la promoción de la plataforma • Continua mejora de la tecnología y la oferta de servicios • Automatizar parte del soporte al cliente para gestionar consultas frecuentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitorizar la competencia y adaptar la estrategia • Actualización y adaptación • Aumentar la inversión en infraestructura tecnológica y en equipos de TI
MANTENER	EXPLORAR
<ul style="list-style-type: none"> • Fomentar una cultura de innovación y mejora continua • Atraer y retener talento especializado en IA y pádel • Mantener una comunicación constante y transparente con los usuarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Expandir la base de usuarios. • Desarrollar nuevas funcionalidades y servicios basados en IA • Participar en eventos y competiciones de pádel para aumentar la visibilidad de la marca

3.5 Establecimiento de Objetivos Estratégicos

Tras el análisis competitivo, PadelConnect fija sus objetivos estratégicos y operativos para guiar su desarrollo y garantizar la consolidación de la plataforma. Estos objetivos proporcionan una dirección clara, facilitan la toma de decisiones y permiten alinear los recursos con los resultados esperado.

Objetivos Estratégicos

Los objetivos estratégicos marcan las metas principales que la empresa aspira a alcanzar para asegurar su consolidación en el mercado nacional e internacional, así como su viabilidad económica a medio y largo plazo.

Tabla 6
Objetivos estratégicos

Objetivo Estratégico	Descripción	Temporalidad
Expansión al mercado nacional	Ampliar la presencia de la plataforma fuera de Andalucía, estableciendo operaciones en nuevas provincias y regiones clave de España.	Medio plazo (6-12 meses)
Conseguir 200.000€ de ingresos anuales	Generar un flujo de ingresos estable y alcanzar la meta financiera de 200.000€, como hito en la consolidación del modelo de negocio.	Medio plazo (12 meses)
Expansión a un mercado internacional	Iniciar operaciones en mercados europeos una vez consolidada la presencia nacional, priorizando regiones con alta demanda de pádel y tecnología deportiva.	Largo plazo (más de 12 meses)
Desarrollar una estrategia de marketing digital	Construir una identidad de marca reconocible mediante campañas promocionales y acciones de visibilidad en redes sociales, eventos y medios especializados.	Medio plazo (6-12 meses)

Objetivos Operativos

Los objetivos operativos dan soporte directo a los estratégicos. A través de acciones concretas, permiten activar el plan de desarrollo y crecimiento de PadelConnect en base a indicadores medibles. Su cumplimiento progresivo resulta clave para verificar la viabilidad del proyecto y adaptarse a posibles desviaciones.

Tabla 7
Objetivos operativos

Objetivo Operativo	Descripción	Temporalidad
Ampliar la plantilla un 300%	Incrementar el número de integrantes del equipo para soportar la expansión prevista. El avance será medido en número de nuevas contrataciones.	Medio-largo plazo (12-18 meses)
Obtener un 75% de valoraciones ≥ 4	Asegurar un estándar de calidad alto, mediante un sistema de feedback que permita que al menos el 75% de los profesores tengan valoraciones $\geq 4/5$.	Medio plazo (6-12 meses)
Conseguir 2 patrocinadores nuevos	Establecer acuerdos con al menos dos nuevos patrocinadores que contribuyan financieramente y eleven la visibilidad de la plataforma.	Medio-largo plazo (hasta 18 meses)
Lanzar una campaña digital multicanal	Ejecutar una campaña en Instagram, Google Ads y YouTube, con el objetivo de alcanzar al menos 50.000 visualizaciones y 2.000 registros nuevos.	Corto plazo (0-6 meses)
Captar 1.000 usuarios del mercado objetivo	A través de estrategias de captación segmentada, conseguir que al menos 1.000 usuarios pertenecientes al público objetivo se registren en la app.	Corto plazo (0-6 meses)

La planificación conecta los objetivos de PadelConnect con las oportunidades detectadas en el análisis estratégico. En el plano estratégico, se plantea un crecimiento ambicioso y realista: consolidación nacional, desembarco gradual en mercados exteriores y sostenibilidad financiera basada en una estructura de ingresos diversificada y en una propuesta de valor altamente diferenciada.

Los objetivos operativos abordan los pilares del posicionamiento: captación y fidelización de usuarios, mejora continua de la experiencia formativa ofrecida por los entrenadores, fortalecimiento del equipo interno y construcción de una marca sólida mediante acciones de marketing coherentes. La formulación SMART de cada meta permite medir avances, corregir desviaciones y ajustar la táctica conforme evolucionen los resultados.

4 Plan de marketing

- **Marketing digital:**

- SEO: optimización de la plataforma y el contenido para mejorar el posicionamiento en los motores de búsqueda.
- SEM: campañas de publicidad en Google Ads y redes sociales para aumentar la visibilidad y atraer tráfico a la plataforma.
- Marketing de contenidos: Creación de contenido relevante y de calidad (artículos de blog, vídeos, infografías) para atraer y fidelizar usuarios.
- Email marketing: Envío de newsletters y comunicaciones personalizadas a los usuarios registrados.

- **Relaciones públicas:**

- Contacto con medios de comunicación especializados en deporte y pádel para obtener cobertura mediática.
- Participación en eventos y ferias del sector.
- Colaboración con influencers y embajadores de marca.

- **Publicidad offline:**

- Anuncios en revistas especializadas en pádel.
- Cartelería en clubes y centros deportivos.

- **Posicionamiento:**
 - Se buscará un posicionamiento como la plataforma líder en la gestión de clases y partidos de pádel, destacando la personalización mediante IA y el análisis de rendimiento.
- **Estrategias de patrocinio:**
 - Se explorarán acuerdos de patrocinio con marcas de pádel y deportistas profesionales para aumentar la visibilidad y la credibilidad de la plataforma.
- **Medición del retorno:**
 - Se utilizarán herramientas de análisis web y redes sociales para medir el tráfico, el engagement y las conversiones.
 - Se calculará el ROI de cada campaña de marketing para evaluar su efectividad.

4.1 Producto

Este producto, como se ha mencionado anteriormente, consiste en la oferta de conectar a entrenadores de pádel y jugadores a través de una app y sitio web en el que interactuar con sus funcionalidades y entre ellos. El nombre de nuestra app es PadelConnect, en consonancia con la función principal de la app que es conectar profesores y alumnos. Se muestra el logo de nuestro proyecto (*Ver Anexo 2. Diseño Logotipo*).

4.1.1 Características:

- **Conexión inteligente:** Utilización de IA para emparejar jugadores y profesores según nivel, disponibilidad y preferencias.
- **Entrenamientos personalizados:** Planes de entrenamiento adaptados a las necesidades y objetivos individuales de cada jugador, utilizando análisis de datos y recomendaciones de IA. Cada profesor tendrá acceso al historial y a las evaluaciones que tenga el alumno, para adaptarse a sus necesidades.

- **Seguimiento del progreso:** Herramientas para registrar y visualizar el progreso del jugador, incluyendo estadísticas de rendimiento.
- **Reserva y gestión de clases:** Sistema de reservas online, pagos integrados y recordatorios automáticos.

Los usuarios alumnos tienen a su disposición varias opciones que les permiten personalizar su experiencia de aprendizaje:

4.1.2 Tipos de clases:

- **Clases individuales:** permiten una atención personalizada y adaptada a las necesidades específicas del alumno, optimizando el aprendizaje y el progreso técnico.
- **Clases grupales:** con un máximo de 4 personas, estas clases fomentan un ambiente de aprendizaje colaborativo y son una opción más económica para los usuarios. Los usuarios pueden pertenecer a un grupo de conocidos, ya que existe la opción de crear grupos para clases. De esta forma se pueden repetir clases con otros usuarios alumnos que tengan un nivel similar.
- Otra de las funciones de la IA es ayudar a encontrar compañeros de clases grupales, con la información que introducen nuestros usuarios, tanto profesores como alumnos.

4.1.3 Planes

- **Básico:** incluye acceso a todas las funciones principales de la app, como reservar clases, acceder a perfiles de profesores y participar en clases grupales. La limitación está en no tener un feedback posterior de la clase. Además, el número de clases mensuales está limitada a 4 clases al mes.
- **Premium:** esta suscripción ofrece beneficios adicionales como:
 - **Prioridad en reservas:** prioriza a los usuarios premium sobre los básicos a la hora de la confirmación del profesor. Esto favorece a estos suscriptores, principalmente en los momentos con mayor demanda.
 - **Bloqueo de publicidad:** a diferencia de la suscripción básica, aquí no habrá publicidad dentro de la app.

- Conexión con usuarios: tiene acceso a la búsqueda de otros usuarios para encontrar compañeros para asistir a clases de pádel. Además de ser ayudado para ello con la IA.
- Descuentos en marcas o comercios asociados: beneficios económicos en compras de equipamiento deportivo, nutrición o servicios relacionados con el pádel.
- Acceso a eventos exclusivos y contenidos premium: incluye invitaciones a eventos especiales y torneos.
- Feedback personalizado: reciben análisis de su rendimiento, con sugerencias específicas para mejorar su juego.
- Acceso a clases individuales.

4.1.4 Descripción del producto para usuarios profesores:

Para los profesores, la plataforma no solo sirve como un medio para obtener nuevos alumnos, sino también como una herramienta para gestionar sus clases y progreso profesional:

- **Gestión de perfil y clases**: Los profesores pueden gestionar su disponibilidad, tipos de clases que ofrecen y tarifas, todo desde una interfaz sencilla.
- **Herramientas de seguimiento y desarrollo**: Acceso a herramientas para monitorizar el progreso de sus alumnos, personalizar planes de entrenamiento y recibir valoraciones que ayuden a mejorar su oferta. Incluso si el alumno es nuevo para algún profesor, siempre quedará registrado un historial del tipo de alumno que es, para afrontar la clase con mayor conocimiento. Además de hacer una valoración de la actitud y de sus habilidades técnicas y físicas.
- **Valoración de profesorado**: Los alumnos pueden valorar a los profesores, esta acción se fomenta para tener más información de nuestros usuarios. De esta manera, se fomenta el mejor rendimiento por parte de nuestros usuarios profesores.
- **Rankings**: “*Profesor del mes*”, mensualmente se reconocerá al mejor profesor de nuestra comunidad en redes sociales.

4.1.5 Diferenciación:

- **Personalización mediante IA:** La aplicación se destaca por su capacidad para personalizar la búsqueda de profesores, ofreciendo una experiencia única y adaptada a cada usuario.
- **Análisis de rendimiento detallado:** La plataforma proporcionando un análisis del rendimiento del jugador para optimizar su entrenamiento. A través de la introducción de datos por parte del profesor.
- **Creación de comunidad:** Fomenta la interacción entre alumnos y profesores, creando un espacio para compartir experiencias y conocimientos.

4.2 Precio

4.2.1 Estrategia de precios para usuarios alumnos:

- **Plan Básico:** gratuito.

Como se ha mencionado anteriormente, este plan permite a los usuarios acceder a las funcionalidades básicas de la plataforma sin ningún costo, para ver el funcionamiento de esta únicamente. Sí tendrán que abonar los costes de las clases, como cualquier usuario.

El plan gratuito está diseñado para atraer a nuevos usuarios a la plataforma, permitiéndoles probar los servicios de forma gratuita, pero con limitaciones en su uso, para fomentar el plan premium. Este enfoque ayuda a aumentar la base de usuarios y fomentar la expansión.

- **Plan Premium:** precio de 5€ al mes.

Por una cuota mensual de 5€ mensuales, los usuarios premium obtienen beneficios adicionales que mejoran su experiencia y aprendizaje:

- Prioridad en las reservas de clases.
- Bloqueo de publicidad.
- Descuentos en marcas o comercios asociados.
- Conexión con otros usuarios.

- Feedback personalizado.

El objetivo de este plan está dirigido a usuarios más activos y comprometidos que buscan maximizar su progreso y experiencia en el pádel. La cuota mensual de 5€ es competitiva y accesible, ofreciendo un valor añadido considerable por un precio modesto, lo que puede incentivar a los usuarios del plan gratuito a hacer el cambio.

4.2.2 Detalle de las clases y estructura de precios

Clases Individuales: precio de 30€ por hora.

- Descripción: Las clases individuales ofrecen una atención personalizada y enfocada, permitiendo al profesor adaptar completamente la sesión a las necesidades específicas del alumno. Estas clases están diseñadas para maximizar el aprendizaje y el desarrollo técnico del jugador.
- Comisión: se cobra una comisión sobre el precio de cada hora de clase individual. La comisión es un porcentaje fijo del precio de la clase, un 50%. El profesor ingresará el resto del pago.

Clases Grupales: precio: 15€ por hora por persona (mínimo 2 personas).

- Descripción: las clases grupales permiten a los usuarios aprender y practicar pádel en un entorno grupal, ya sea con personas conocidas que se inscriben juntas o con desconocidos que se unen a una clase programada. Estas sesiones no solo son más económicas por persona, sino que también fomentan un ambiente social y competitivo.
- Comisión de la plataforma: similar a las clases individuales, la plataforma toma una comisión de cada pago por clase grupal. Se aplica el mismo porcentaje de comisión que en las individuales, la plataforma ingresaría el 50% por persona por cada sesión de clase grupal, el profesor obtendrá el resto del pago.

Al cobrar una comisión por clase, la motivación es mantener una alta calidad y disponibilidad de profesores, ya que sus ingresos están directamente ligados al volumen de clases reservadas y completadas.

El objetivo es tener una estructura de comisiones clara y transparente tanto para los alumnos como para los profesores para construir confianza y evitar confusiones o descontento.

4.3 Distribución

4.3.1 Plataformas Digitales

Aplicación móvil y sitio web: La plataforma estará disponible a través de una aplicación móvil descargable en dispositivos iOS y Android, así como a través de un sitio web propio. Esto asegura que los usuarios puedan acceder al servicio desde diversos dispositivos, mejorando la accesibilidad y la comodidad.

4.3.2 Distribución Geográfica

El lanzamiento inicial comenzará en Andalucía, esta fase inicial permitirá afinar la plataforma y ajustar los servicios según las necesidades y preferencias locales. Esta limitación de territorio se debe a la necesidad de acuerdos con clubes de pádel, por lo que la evolución, teniendo en cuenta el tamaño inicial de la empresa, debe ser paulatina.

Tras consolidar la presencia en Andalucía, si es el caso, y ajustar el modelo de negocio según las lecciones aprendidas, la plataforma se expandirá gradualmente al resto de España. Esto se hará de manera escalonada para asegurar que cada nueva área geográfica reciba el mismo nivel de soporte y calidad en el servicio.

A largo plazo, se prevé la expansión a otros países donde el pádel esté ganando popularidad, como algunos países de Europa y América Latina. Esto ampliará significativamente el mercado potencial y fortalecerá la presencia internacional de la plataforma.

4.3.3 Proceso de descarga y acceso

- **Usuarios de iOS:** Podrán descargar la aplicación desde la Apple App Store. Simplemente deberán buscar “PadelConnect” en la tienda,

seleccionar la aplicación y pulsar "descargar". Una vez instalada, podrán crear una cuenta o iniciar sesión.

- **Usuarios de Android:** Similar a iOS, los usuarios de Android encontrarán la aplicación en Google Play Store. Tras buscar la aplicación y seleccionar "instalar", podrán acceder a ella en sus dispositivos tras la instalación.
- **Acceso a través de la Web:** Además de la app, los usuarios podrán registrarse y utilizar los servicios directamente a través del sitio web de la plataforma. Esto es especialmente útil para aquellos que prefieren utilizar un ordenador o dispositivos que no son compatibles con las aplicaciones móviles.

Al ser una plataforma digital, no se requieren puntos de venta físicos, lo que reduce significativamente los costos de infraestructura y permite un enfoque más directo y personalizado en la experiencia del usuario online.

4.3.4 Optimización en App Store y Google Play (ASO)

Se integra el ASO en la estrategia de distribución, para asegurar que la app no solo alcanza a la audiencia objetivo o que ya conoce la empresa, sino que también ofrece una primera impresión convincente que incita a la descarga y uso continuado. Esto es esencial para el éxito a largo plazo de la plataforma en un mercado competitivo. Se llevará a cabo a través de:

- **Palabras clave:** seleccionar cuidadosamente las palabras clave relevantes para el pádel y la enseñanza deportiva que los usuarios potenciales podrían utilizar para buscar apps similares. Como conexión "pádel", "entrenador de pádel", "profesor de pádel", "clases de pádel", "aprender pádel", etc.
- **Descripción de la App:** una descripción clara y convincente que no solo use las palabras clave de manera estratégica, sino que también destaque las ventajas y características únicas de la plataforma, como la personalización mediante IA, la facilidad de conectar con profesores y el seguimiento del progreso.

(Ver **Anexo 3**. Descripción dirigida al usuario alumno).

4.3.5 ¿Por qué elegir Pádel Connect?

- **Conexiones personalizadas:** utilizamos tecnología IA para emparejarte con los profesores de pádel que mejor se adaptan a tu nivel de habilidad, preferencias y metas. ¡No más búsquedas interminables!
- **Flexibilidad total:** elige entre clases individuales para una atención personal o participa en clases grupales con un máximo de cuatro personas. PádelConnect facilita reservas fáciles y una planificación sin complicaciones.
- **Planes a tu medida:** Con nuestros planes Básico y Premium, siempre hay una opción que se ajusta a tu presupuesto. El plan gratuito te ofrece funciones esenciales, mientras que el Premium por solo 5€ al mes te da acceso a reservas prioritarias, descuentos exclusivos en equipamiento y eventos, bloqueo de publicidad y mucho más.
- **Valoraciones Reales:** Nuestra comunidad valora la transparencia. Lee valoraciones honestas sobre profesores y proporciona tus propios comentarios para ayudar a otros a tomar decisiones informadas.
- **Seguimiento de Progreso:** Con Pádel Connect, puedes seguir tu evolución a través de feedback adaptativo que te ayudarán a pulir tu técnica y estrategia.
- **Actualizaciones continuas:** actualizaciones regulares de la app basadas en el feedback de los usuarios y las tendencias del mercado. Las actualizaciones frecuentes son vistas favorablemente por los algoritmos de las tiendas de aplicaciones y pueden ayudar a mejorar la clasificación de esta app.

4.4 Promoción

El plan de promoción busca, de forma simultánea, captar jugadores y entrenadores, crear una comunidad activa y posicionar PadelConnect como la plataforma digital de referencia. Para ello combina campañas en redes y eventos sectoriales dirigidas a los alumnos con anuncios en portales de empleo y acuerdos con clubes de pádel para reclutar profesores.

4.4.1 Redes Sociales

4.4.1.1 Facebook

- **Estrategia:** el objetivo es construir una comunidad y utilizar esta red social para el marketing de contenidos. Publicar regularmente artículos útiles, historias de éxito y actualizaciones de la plataforma para mantener a la comunidad informada y comprometida.
- **Campañas de anuncios:** dirigidos específicamente a segmentos de usuarios basados en su ubicación geográfica, de momento en Andalucía, intereses en deportes y comportamientos de consumo.
- **Eventos:** promoción y organización de eventos virtuales, como webinars sobre técnicas de pádel o encuentros Q&A con entrenadores destacados, para aumentar la participación de la comunidad. Esto da a conocer y acerca la app a personas con intereses en el pádel.

4.4.1.2 Instagram

- **Estrategia:** el uso de Instagram está dirigido para aprovechar el alto engagement visual para mostrar imágenes y videos de clases de pádel, demostraciones de técnicas y tips de entrenadores. Y utilizar Instagram Stories para compartir experiencias en tiempo real y testimonios de usuarios.
- **Influencers:** como objetivo a largo plazo se incluirá colaborar con influencers de pádel y deportes para que muestren el uso de la plataforma y compartan sus experiencias.

En las etapas iniciales se irá subiendo contenido sobre cómo funciona la app, para dar a conocer las funciones y oportunidades que ofrece PadelConnect. (*Ver Anexo 4. Ejemplo publicación RRSS*).

4.4.1.3 X

- **Estrategia:** se utilizará, como en Instagram, para actualizaciones rápidas, noticias de la industria del pádel y para participar en conversaciones relevantes. Usar hashtags populares relacionados con el pádel para aumentar la visibilidad de las publicaciones.

- **Soporte al Cliente:** teniendo en cuenta las características de la red social X, se implementará un canal rápido y efectivo de soporte al cliente a través de esta red social, respondiendo preguntas y resolviendo dudas en tiempo real, lo que puede mejorar la satisfacción del usuario y la percepción de la marca. Ya que, teniendo usuarios alumnos y profesores, es necesario dar soporte a todos ellos y que vean la app accesible.

4.4.1.4 YouTube

- **Estrategia:** el objetivo es crear un canal de YouTube para subir tutoriales de pádel, historias de éxito y demos de cómo la app puede ser utilizada para mejorar el aprendizaje y entrenamiento en pádel.
- **Contenido educativo:** como objetivo a largo plazo y para mejorar la experiencia del usuario se desarrollará una serie de videos que no solo atraigan a nuevos usuarios, sino que también proporcionen valor continuo a los usuarios existentes, ayudándoles a mejorar sus habilidades.

4.4.1.5 LinkedIn

- **Estrategia:** utilizar LinkedIn para posicionar la marca como líder en el sector del pádel, fomentando el empleo, publicando artículos sobre la integración de la tecnología de IA en el deporte y compartiendo logros y expansiones de la empresa.
- **Red de profesionales:** además de conectar con profesionales del deporte y la tecnología para formar alianzas estratégicas y expandir las oportunidades de negocio.

4.4.1.6 TikTok

Estrategia: TikTok se incorporará como canal clave para acercar el pádel al público joven, dado su liderazgo entre ese segmento (Giménez, 2023). Según datos de ByteDance, a comienzos de 2023 la plataforma permitía que la publicidad alcanzara al 42,1 % de los adultos mayores de 18 años en España (Kemp, 2023). La estrategia consistirá en vídeos cortos y directos con mensajes sencillos y el logotipo de PadelConnect, reforzando el reconocimiento de la app

y fomentando la interacción con potenciales usuarios (*Ver Anexo 5. Captura publicación Video*).

4.4.2 Activación de patrocinio

4.4.2.1 Nombre del evento: "Thinking Blue" con PadelConnect y Babolat

Objetivos del Evento

- Dar a conocer la app PadelConnect y su capacidad para "conectar talento".
- Promover los productos de Babolat, especialmente las palas de pádel, entre un público entusiasta.
- Crear una experiencia inolvidable que asocie positivamente a los usuarios con ambas marcas.

Descripción del Evento

El "Thinking Blue" será un evento que combina deporte, música y gastronomía en un ambiente festivo y familiar. Utilizando el azul como tema central, el evento reflejará los colores corporativos de PadelConnect y el color habitual de las pistas de pádel.

Actividades Principales

- **Torneos y Clases de pádel:**
 - Organizar minitorneos donde los participantes pueden inscribirse para competir en partidos cortos de pádel.
 - Ofrecer clases exprés de 5 minutos con entrenadores profesionales de PadelConnect. Podrán utilizar palas de Babolat para estas sesiones, permitiendo a los participantes experimentar la calidad de estos productos de primera mano.
- **Stand de Babolat:**
 - Establecer un stand prominentemente ubicado donde Babolat pueda exhibir y vender sus productos, incluyendo palas de pádel, ropa y

accesorios. Ofrecer descuentos exclusivos durante el evento para incentivar las compras.

- **Zona de Música y Entretenimiento:**
 - Acudirá un DJ local para animar el evento con música continua.
 - Incluirá un área de descanso donde los asistentes puedan relajarse, socializar y disfrutar de snacks y bebidas.
- **Promoción:**
 - Se crea el hashtag oficial, #ThinkingBlue, para que los participantes compartan sus experiencias en redes sociales. Además del propio de la app #ConectantoTalento.
 - Respecto a contenido digital, se contará con fotomatones y photocall donde los asistentes puedan tomar fotos con branding del evento y de las marcas, fomentando la publicación en redes sociales.
 - Realización de sorteos en vivo donde los participantes puedan ganar productos de Babolat o suscripciones premium a PadelConnect.

A través plataformas como Facebook, Instagram, TikTok y X se promueve el evento con 3 meses de antelación. Publicando contenido atractivo que incluya detalles del evento, dando a conocer PadelConnect y destacar los productos de Babolat. Se utilizará un Cartel publicitario para darle mayor difusión e imagen al torneo (*Ver Anexo 6. Modelo Cartel Torneo*).

Habrá un seguimiento de la participación en el evento en términos de asistencia, suscripciones en la apps y ventas realizadas en el stand de Babolat y actividad en redes sociales usando el hashtag del evento.

5 Plan de operaciones

La empresa trabaja con una app que facilita la conexión entre jugadores de pádel y profesores, que estará disponible tanto en IOS como en Android.

PadelConnect será una app nativa para iOS y Android que usará IA para emparejar a cada jugador con el entrenador más adecuado. El equipo iniciará la actividad en espacios coworking y, tras validar el modelo, se trasladará a una oficina de alquiler en el Polígono PISA (Sevilla), combinación óptima de coste y conectividad para dirección, administración y TI.

La plataforma contendrá perfiles detallados de usuarios y profesores, de modo que los jugadores hallen al técnico idóneo y los entrenadores amplíen su cartera. Así, la app se convertirá en el punto de encuentro digital del pádel, con entrenamientos altamente personalizados y una gestión eficiente de clases. Es una plataforma que integra todas las funciones necesarias (*Ver **Anexo 7. Portada App***) para mejorar la experiencia tanto de jugadores como de entrenadores. La aplicación contará con varios apartados clave:

- **Inicio:** Página principal con acceso a todas las funciones y noticias destacadas.
- **Perfil de Usuario:** Permite a los jugadores y entrenadores personalizar su información, incluyendo habilidades, fotos, y disponibilidad.
- **Buscar Profesores:** Funcionalidad de búsqueda avanzada para encontrar entrenadores por ubicación, especialización y tarifas (*Ver **Anexo 8. Panel Profesores***).
- **Reservas:** Un sistema para que los usuarios puedan reservar y gestionar sesiones directamente.
- **Mensajería:** Herramienta de comunicación directa entre jugadores y entrenadores.
- **Calificaciones y Reseñas:** Sección para que los usuarios dejen comentarios y valoren a los entrenadores.
- **Pagos:** Integración de un sistema seguro de pagos en línea.
- **Notificaciones:** Alertas y recordatorios automáticos sobre clases, ofertas y mensajes.
- **Ayuda y Soporte:** Acceso a soporte técnico y FAQ para resolver dudas de los usuarios.

Además de la mera intermediación, la app integrará herramientas clave: **calendario interactivo** para reservar sesiones, **pasarela de pago segura** y sistema de **valoración** con comentarios para garantizar transparencia y mejora continua.

Tras registrarse, los usuarios crean un perfil con nivel, objetivos y disponibilidad. Con esa información y los criterios recomendados —experiencia, metodología, opiniones, instalaciones y posibles clases de prueba (Mundo Deportivo, 2023)— la IA les sugiere el entrenador idóneo. Pueden revisar reseñas, reservar pista y horario en un único flujo y recibir recordatorios automáticos. La mensajería interna permite pactar planes de trabajo y obtener retroalimentación tras cada sesión; al valorar al técnico contribuyen a mantener un estándar de calidad elevado.

Los **entrenadores** completan un perfil detallado (especialidades, tarifas, agenda), gestionan su disponibilidad y reciben notificaciones de reservas o cambios. La plataforma les ofrece analíticas del rendimiento de sus alumnos y un panel financiero para seguir los ingresos generados. Cada transacción abona una comisión a PadelConnect, cerrando así un ecosistema que optimiza la gestión de clases y refuerza la satisfacción de todos los implicados.

5.1 Materiales y equipamiento

Para desarrollar y operar esta app para conectar profesores de pádel con usuarios, con el apoyo de IA, son necesarios los siguientes equipamientos y materiales:

5.1.1 Hardware:

- Equipos informáticos: Equipos de trabajo potentes para el desarrollo del software y el manejo de la inteligencia artificial, necesarias para procesar grandes volúmenes de datos y soportar entornos de desarrollo avanzados.

- Servidores: servidores robustos para alojar la aplicación y manejar las solicitudes de los usuarios en tiempo real. Esto puede incluir tanto servidores físicos en la oficina como servicios gestionados en la nube.
- Dispositivos Móviles: Necesarios para el testing y la demostración de la aplicación en diferentes plataformas, como iOS y Android, asegurando compatibilidad y optimización.

5.1.2 Software:

- Sistema operativo: Licencias de sistemas operativos y herramientas de desarrollo de software.
- Entornos de Desarrollo Integrado (IDE): Herramientas como Android Studio y Xcode para el desarrollo de aplicaciones móviles y Visual Studio o JetBrains para el backend. Herramientas para el diseño de interfaces de usuario, como Sketch o Adobe XD.
- Diseño de Interfaces de Usuario (UI): Software como Adobe XD, Sketch o Figma, que permiten diseñar interfaces atractivas y funcionales.
- Gestión de Bases de Datos: Sistemas como MySQL, PostgreSQL, o servicios en la nube como Amazon RDS, para almacenar y gestionar datos de forma segura.
- Herramientas de Análisis de Datos: Software como Python con bibliotecas especializadas (pandas, NumPy) para el análisis de datos y la implementación de algoritmos de IA.
- Control de versiones: Herramientas como Git para gestionar versiones del software y colaborar entre los equipos de desarrollo.

5.1.3 Equipamiento de Oficina:

- Mobiliario: Escritorios, sillas y estaciones de trabajo que promuevan una postura saludable.
- Equipos de Comunicación: Sistemas de conferencia para videoconferencias y comunicaciones con el equipo remoto y los clientes.
- Impresoras: Equipos multifuncionales para la impresión, escaneo y copiado de documentos necesarios en la gestión diaria.

- Sistemas de Seguridad: Cámaras de seguridad y sistemas de acceso controlado para proteger el espacio físico y la información sensible.

5.2 Mapa de procesos

- **Herramientas Necesarias**: Es crucial que la aplicación integre sistemas que faciliten la interacción entre todos los usuarios y manejen efectivamente las reservas y pagos. Las herramientas de comunicación son esenciales para facilitar la interacción directa y el soporte.
- **Personas Implicadas**: Cada persona o grupo tiene un papel definido que es vital para el proceso fluido desde el registro hasta el pago.
- **Indicadores**: Los indicadores seleccionados ayudarán a medir la efectividad del proceso, la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa de la aplicación. Esto permite ajustes basados en el desempeño real (Ver **Anexo 9. Tabla Explicación de indicadores**).
- **Instrucciones a Tener en Cuenta**: Son críticas para mantener la integridad y funcionalidad de la aplicación, asegurando que todos los pasos desde el registro hasta el pago se manejen de acuerdo con las políticas y procedimientos establecidos.
- **Hitos y Plazos Importantes**: Establecer estos permite alinear los esfuerzos del equipo y asegurar que todos los componentes clave del proceso estén listos y optimizados para fechas clave (Ver **Anexo 10. Mapa de procesos**).
- **Asesoría**: Obtener asesoría experta en diferentes áreas no solo ayuda a cumplir con los requisitos legales y técnicos, sino que también mejora la experiencia general del usuario (Ver **Anexo 11. Diagrama de flujo reserva de profesor en APP**).

5.3 Proveedores

Dado que esta empresa opera principalmente a través de una app, la necesidad de proveedores es relativamente limitada y específica. Solo se requieren algunos proveedores (Ver **Anexo 12. Tabla Proveedores Clave**).

Esto simplifica la cadena de suministro y reduce los costos operativos, permitiendo que la empresa se enfoque más en mejorar y escalar su plataforma digital.

6 Plan de recursos humanos

6.1 Organigrama

- **Dirección General:** CEO de la empresa.
- **Departamento de Tecnología:** dirigido por un desarrollador de Software/IA.
- **Marketing y Comunicaciones:** dirigido por un especialista en Marketing Digital.
- **Operaciones y Servicio al Cliente:** dirigido por un gestor de operaciones.

(Ver **Anexo 13. Organigrama de empresa**).

6.2 Descripción de Roles

CEO (1 persona)

Salario estimado: Asumiendo una carga del 35% del presupuesto total para salarios. Como líder del proyecto, el CEO tiene la máxima responsabilidad en la gestión estratégica y operativa de la empresa. Este puesto requiere una visión amplia, habilidades de liderazgo y la capacidad para tomar decisiones que afectarán el futuro de la empresa. (Ver **Anexo 14. Perfil de puesto: CEO**).

Desarrollador de Software/IA (1 persona)

Salario estimado: 25% del presupuesto total para salarios. El desarrollador de software/IA es crucial para el desarrollo y mantenimiento de la aplicación, la integración de la inteligencia artificial y el aseguramiento de la funcionalidad técnica del producto. Es un rol técnico que requiere habilidades especializadas y experiencia en programación y algoritmos de IA. (Ver **Anexo 15. Perfil de puesto: Desarrollador de Software**).

Especialista en Marketing Digital (1 persona)

Salario estimado: 15% del presupuesto total para salarios. Aunque el marketing es crucial para atraer y retener usuarios, en una fase inicial, el impacto directo del Especialista en Marketing Digital puede ser menor comparado con los roles anteriores. Sin embargo, este puesto es vital para el crecimiento y la visibilidad de la plataforma, y su importancia puede aumentar a medida que la empresa crezca. (Ver **Anexo 16. Perfil de puesto: Especialista Marketing Digital**).

Gestor de Operaciones (1 persona)

Salario estimado: 25% del presupuesto total para salarios. El gestor de operaciones no solo asegura la eficacia operativa de la plataforma, sino que también maneja relaciones externas críticas, como las negociaciones con clubes de pádel y la gestión de patrocinadores. Este puesto es esencial para mantener las operaciones diarias y expandir la red de contactos y colaboraciones de la empresa. (Ver **Anexo 17. Perfil de puesto: Gestor de Operaciones**).

6.3 Implementación y Escalabilidad

Con un presupuesto inicial ajustado, la organización asume una **estructura ligera y polivalente**: cada miembro desempeña varias funciones para optimizar recursos. A medida que la plataforma genere ingresos, se prevé contratar refuerzos —sobre todo perfiles técnicos y de soporte al cliente— que sostengan el crecimiento.

Para evitar carga fija excesiva, las tareas no esenciales o los picos de trabajo (lanzamiento de nuevas funcionalidades, campañas de marketing) se **externalizarán** a proveedores especializados. Este modelo mixto mantiene bajos los costes estructurales y dota al proyecto de la flexibilidad necesaria para escalar conforme aumenten los recursos disponibles.

7 Plan jurídico

Dada la naturaleza de la empresa, la forma jurídica idónea para PadelConnect es la **Sociedad Limitada (S. L.)**. Este formato limita la responsabilidad de los

socios al capital aportado, salvaguardando su patrimonio personal ante deudas o litigios (Gobierno de España, 2024). Además, la S. L. concentra la toma de decisiones estratégicas en un número reducido de socios fundadores, algo clave para una *start-up* tecnológica que necesita agilidad de gestión.

Desde el punto de vista financiero, la transparencia y la limitación de responsabilidad propias de la S. L. incrementan la confianza de inversores y entidades de crédito, facilitando la captación de capital. Todo ello refuerza la imagen corporativa frente a clientes y proveedores y ofrece una base jurídica estable para el crecimiento futuro de la plataforma.

El proceso para la creación de una sociedad limitada será:

- **Certificación Negativa del Nombre:** Obtener un certificado del Registro Mercantil que confirme que el nombre de la empresa no está siendo usado por otra entidad.
- **Registrar el nombre de la Sociedad.**
- **Elaboración de los Estatutos Sociales:** Redactar y firmar los estatutos que regirán el funcionamiento interno de la empresa.
- **Apertura de Cuenta Bancaria y Aportación del Capital Social:** Depositar el capital mínimo requerido de 3.000€ euros en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
- **Obtención del NIF de la Sociedad.**
- **Escritura de Constitución:** Formalizar la constitución de la sociedad ante un notario.
- **Registro Mercantil:** Inscribir la sociedad en el Registro Mercantil.
- **Obtención del CIF y Alta en el IAE:** Solicitar el Código de Identificación Fiscal en la Agencia Tributaria y darse de alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas.

8 Plan económico-financiero y viabilidad

8.1 Inversión inicial

El plan de viabilidad, según (Iranzo Bravo, 2023), es una herramienta fundamental para analizar si un nuevo negocio puede ser rentable económicamente, para evaluar los riesgos y reestructurar lo que sea necesario para saber si es rentable del negocio (*Ver Anexo 18. Tabla Inversión inicial y Amortización Anual*).

- **Desarrollo de APP:** esta partida está dedicada al diseño, la programación y las pruebas de la APP. Considerando que la APP incorpora tecnología avanzada como la IA, este costo asegura la contratación de desarrolladores calificados y el uso de herramientas especializadas para una base sólida y funcional.
- **Equipamiento tecnológico:** Incluye la compra de ordenadores, teléfonos móviles, servidores o servicios de cloud computing necesarios para el desarrollo y operación de la APP.
- **Licencias de Software:** que incluirán todas las licencias de los programas informáticos necesarios, instalados en el equipamiento tecnológico habilitado para el personal de la empresa.
- **Mobiliario y material de oficina:** mobiliario necesario para equipar la oficina, incluyendo escritorios, sillas ergonómicas y estanterías, para crear un entorno de trabajo productivo. Además, material de oficina, que incluye la compra de papelería, impresoras y consumibles que son necesarios para las operaciones diarias de la oficina.

Además de los gastos iniciales, descritos en la tabla anterior, hemos de incluir los gastos anuales de Marketing y Publicidad, con un monto de 10.000€, además de 60.000€ de mano de obra, 12.000€ por alquileres de Oficina, y los Gastos Legales y de constitución, por 5.000€.

- **Marketing y publicidad:** destinado a campañas de lanzamiento y promoción de la APP. Este importe permite una amplia cobertura en medios digitales y tradicionales para alcanzar al público objetivo.

- **Mano de obra:** destinado a cubrir los salarios del personal laboral, ejerciendo desde el inicio de la actividad económica de la empresa;
- **Alquiler de oficina:** alquiler de oficina para el desarrollo de las operaciones diarias y sede de la empresa.
- **Gastos Legales y de Constitución:** son los costes asociados con la creación legal de la empresa, incluyendo honorarios de abogados, costos de registro y asesoramiento en cumplimiento normativo.

Como fuentes de financiación para la financiación inicial, se ha solicitado un Préstamo a Largo Plazo (120.000€), además de contar con un Capital Social aportado de 15.000€ por cada uno de los dos socios (30.000€).

8.2 Balance de situación

El balance inicial refleja la igualdad entre activo y pasivo + patrimonio neto tras la ejecución de la inversión prevista. Destaca la partida de equipo tecnológico, esencial para una empresa basada en una app. Los gastos de constitución se han cargado directamente a patrimonio neto, contra reservas voluntarias, conforme a la NRV 11 del Plan General de Contabilidad de PYMES; por ello no aparecen ni en la cuenta de pérdidas y ganancias ni como reservas pendientes.

El **préstamo** solicitado deja un colchón de efectivo de (101.000€) en bancos, necesaria para afrontar los pagos de la fase de arranque ante la posible demora en la generación de beneficios. De este modo la estructura financiera combina liquidez suficiente con una base patrimonial limpia y ajustada a la normativa contable.

El balance del proyecto (*Ver **Anexo 19. Balance de situación***) refleja un total de activos de 150.000€, donde los activos no corrientes como el desarrollo de software (30.000€), equipamiento tecnológico (10.000€), software y licencias (3.000€), mobiliario de oficina (5.000€), y material de oficina (1.000€) suman 49.000€. Por otro lado, los activos corrientes, representados por 101.000 € en el banco, proporciona liquidez para gastos operativos a corto plazo. El pasivo no corriente se compone de un préstamo a largo plazo que, junto con el capital social, equilibra el total de activos y pasivos, reflejando una estrategia financiera

que combina deuda con inversión de capital para optimizar la liquidez y mitigar riesgos financieros.

8.3 Ingresos y gastos

8.3.1 Ingresos

Respecto a los ingresos (*Ver Anexo 20. Hoja de Ingresos en el Primer Año*), en la dicha tabla se reflejan los ingresos estimados del año 1. Aquí se incluyen los ingresos principales como son las comisiones por la transacción económica que hay entre los profesores y los usuarios por la prestación del servicio de la clase. Otros ingresos por patrocinio y por la publicidad que incluiremos en la APP. Por otro lado, se incluyen los ingresos obtenidos por suscripciones premium y por la venta de datos estadísticos a los clubes de pádel interesados.

- **Comisión por Servicios:** Proviene de cada reserva de sesión de entrenamiento realizada a través de la app. Nuestra APP ofrecerá 2 tipos de reservas:
 - Individual: Servicio de clase particular 1 a 1, donde el profesor dedicará todo el servicio a un único cliente. Este servicio se ofrecerá a un precio de 30€/h, lo cual se encuentra en un marco de precios similares al que se puede encontrar en la competencia.
 - Grupal: Servicio de clase particular con un máximo de 4 clientes por servicio y con un mínimo de 2. Este servicio, se ofrecerá a un precio de 15€/h por persona. Favoreciendo a que los profesores intenten llenar los grupos, para que puedan recibir un mayor beneficio salarial en la misma franja de tiempo.

Estas tarifas incluirán tanto el coste generado por el pago al profesorado, como las comisiones que favorecen a nuestra empresa por el uso del servicio de nuestra APP, lo cual corresponde a un porcentaje de un 50%.

En el mes de enero, se estima que el número de reservas individuales, corresponden a 150 y que en grupales obtendremos un total de 700 personas. También, calculamos que el ingreso por comisiones aumente mensualmente

debido al crecimiento esperado en el número de reservas como resultado de la expansión de la base de usuarios.

- **Patrocinio:** Ingresos obtenidos de acuerdos con marcas interesadas en asociarse con la app y base de usuarios activos. Se estima un aumento gradual acorde con la visibilidad de la plataforma.
- **Publicidad:** Ingresos derivados de anuncios dentro de la app. A medida que más usuarios utilicen la app, más atractiva se vuelve para los anunciantes, aumentando los ingresos publicitarios.
- **Suscripciones Premium:** Proviene de un ingreso de 5€ por persona al mes que abonan para poder disfrutar de características premium de la app (prioridad en reservas, descuentos o beneficios en marcas o comercios asociados). Se espera un incremento continuo con la retención de usuarios y la adquisición de nuevos suscriptores motivados por funciones avanzadas. En el mes de enero, se establece una estimación de unos 100 socios que han contratado este servicio.

Estas proyecciones reflejan una estrategia de ingresos diversificada que aprovecha diferentes flujos para maximizar el potencial de ganancias y sostener el crecimiento del negocio.

8.3.1.1 Análisis de crecimiento de ingresos del primer año

La hoja de ingresos del primer año ofrece una visión detallada de las diferentes fuentes de ingresos y el crecimiento de usuarios. A continuación, se presenta un análisis más profundo de cada categoría de ingresos y usuarios, incluyendo cálculos y observaciones adicionales.

Ingresos por mes

1. Comisión Individual:

- **Crecimiento Mensual:** Se estima un crecimiento de manera constante, con un crecimiento mensual cercano al 5%.

El crecimiento constante indica una fuerte demanda de servicios individuales y posiblemente un aumento en las tarifas o en la cantidad de transacciones.

2. Comisión Grupal:

- **Crecimiento Mensual:** Al igual que con las comisiones individuales, el crecimiento mensual se mantiene alrededor del 5%.

Similar a las comisiones individuales, esto puede reflejar una mayor adopción de los servicios grupales o un ajuste en las tarifas.

3. Patrocinio:

- **Crecimiento Mensual:** El crecimiento es prácticamente nulo, con un ligero aumento hacia el final del año.

La estabilidad sugiere acuerdos de patrocinio fijos con incrementos marginales.

4. Publicidad:

- **Crecimiento Mensual:** Constante en 150 € mensuales (No hay crecimiento).

Este ingreso fijo puede estar basado en contratos anuales o a largo plazo.

5. Suscripción Premium:

- **Crecimiento Mensual:** El crecimiento se mantiene constante en un 2% mensual.

Este crecimiento refleja una estrategia de precios escalonada o un aumento constante en la base de suscriptores premium.

6. Total Mensual:

- **Crecimiento Mensual:** Se estima un crecimiento mensual promedio de aproximadamente 4.5%.

El crecimiento general de los ingresos mensuales refleja la expansión de la empresa y una mayor aceptación de sus servicios.

Número de usuarios

1. Usuarios Individuales:

- **Crecimiento Mensual:** El crecimiento varía ligeramente, pero se mantiene alrededor del 4.5% mensual.

Este crecimiento constante indica una creciente base de usuarios individuales, posiblemente debido a la efectividad del marketing o la satisfacción del cliente.

2. Usuarios Grupales:

- **Crecimiento Mensual:** El crecimiento es consistente con un promedio del 4.8% mensual.

La popularidad de los servicios grupales podría estar impulsada por ofertas competitivas o programas de referidos.

3. Total de Usuarios:

- **Crecimiento Mensual:** El crecimiento se mantiene constante alrededor del 4.8%.

El aumento en el total de usuarios refleja una buena aceptación de los servicios ofrecidos y una estrategia de crecimiento bien ejecutada.

La hoja de ingresos del primer año muestra un crecimiento sólido y constante tanto en ingresos como en número de usuarios. El crecimiento mensual estimado en torno al 4.5%-5% sugiere que la empresa está en una senda de expansión saludable. Los ingresos por comisiones individuales y grupales son las principales fuentes de crecimiento, complementadas por las suscripciones premium. La estabilidad en los ingresos por patrocinio y publicidad indica relaciones estables y posiblemente acuerdos a largo plazo. El crecimiento constante en la base de usuarios respalda una estrategia efectiva de retención y adquisición de clientes.

Estos resultados positivos sugieren que la empresa está bien posicionada para continuar su expansión en los próximos años, siempre que mantenga sus actuales estrategias de marketing y calidad del servicio

8.3.2 Gastos

En la tabla de gastos se reflejan los gastos que surgen del primer año dividido en los 12 meses (*Ver Anexo 21. Hoja de Gastos en el Primer Año*). Los gastos que se originan de la oficina y de la APP.

La hoja de gastos del primer año presenta un desglose mensual de los diferentes tipos de gastos. A continuación, se realiza un análisis detallado de cada categoría de gastos.

- **Desarrollo y Mantenimiento (6.000 € anuales):** Monto mensual de 500,00€ constantes que refleja la amortización de inversiones en desarrollo a lo largo del año, asociados con la actualización y mejora continua de la app para garantizar su funcionalidad y seguridad.
- **Amortización del Equipamiento Técnico (2.500 € anuales):** Con un monto mensual de 208,33 €. Al igual que ocurre con la amortización del desarrollo, este gasto se mantiene constante, indicando la depreciación regular de equipos técnicos.
- **Amortización de Licencias (1.000 € anuales):** Este gasto es uniforme y representa la depreciación de licencias de software adquiridas para la gestión de las operaciones de la app.
- **Amortización de Mobiliario y Materiales (1.200 € anuales):** Con un monto de 100,00€ de gasto mensual constantes, muestra la depreciación del mobiliario y otros materiales de oficina.
- **Salarios (60.000 € anuales):** Incluye los pagos al equipo de desarrollo, marketing, y administración. Los salarios son el mayor componente de los gastos mensuales y se mantienen constantes, lo que indica una plantilla fija sin cambios significativos en el personal. Es una partida alta debido a la necesidad de retener talento especializado.
- **Marketing (10.000 € anuales):** Inversión en campañas para atraer nuevos usuarios y mantener la marca visible en el mercado. Aumenta en meses donde se planea lanzar campañas específicas. Este gasto refleja una inversión continua en actividades de marketing, manteniendo una presencia constante en el mercado.

- **Alquiler (12.000 € anuales):** Costo fijo que proviene del contrato de arrendamiento estable para las instalaciones de la empresa, necesario para las operaciones diarias del equipo.

Totales Gastos:

- Monto Mensual: 8.225,00 €
- Total Anual: 98.700,00 €

El total mensual de gastos es constante en 8.225,00 €, lo que refleja una estructura de costos bien definida y sin variaciones significativas a lo largo del año.

Conclusión

La proyección de gastos del primer ejercicio muestra un patrón homogéneo y predecible: cada partida se mantiene estable mes a mes, síntoma de una planificación financiera rigurosa. Los salarios absorben la mayor parte del presupuesto, seguidos por marketing y alquiler, lo que evidencia la prioridad concedida al capital humano y al posicionamiento de la marca.

8.3.3 Ingresos – Gastos

Para hacer un análisis del primer año, (*Ver Anexo 22. Hoja de Ingresos-Gastos en el Primer Año*), se comparan los ingresos y gastos del primer año, comparados por meses.

En el primer ejercicio los gastos superan a los ingresos, ya que es imprescindible invertir en infraestructura tecnológica, marketing y posicionamiento. Estas partidas crean la base de usuarios y la oferta de valor; a medida que la plataforma gana tracción, los ingresos por suscripciones, publicidad y otros servicios irán compensando el déficit hasta alcanzar la rentabilidad.

Financiación externa.

Para cubrir la inversión inicial y los costes de arranque se contrata un préstamo de 120 000 €. Se amortiza mediante sistema francés: primer año de carencia (solo intereses) y, a partir del segundo, cuotas constantes durante nueve años con un tipo del 5 % TIN. Este esquema proporciona liquidez suficiente en la fase crítica de lanzamiento y distribuye la carga financiera de forma sostenible mientras crece la base de usuarios. (Ver **Anexo 23. Detalle de Pago Préstamo**).

- **Pago Total:** A partir del segundo año, incluye tanto el principal como los intereses. El pago anual es constante debido al método de amortización francés.
- **Principal:** No se realiza ningún pago al principal en el primer año, solo se pagan intereses. A partir del segundo año, la cantidad de principal pagado aumenta cada año a medida que disminuye el saldo pendiente y, por ende, los intereses calculados sobre un saldo menor.
- **Interés:** El interés anual es constante en 6,000€ durante el primer año y disminuye cada año a medida que el saldo del préstamo se reduce.
- **Saldo Restante:** Disminuye cada año a medida que se pagan partes del principal y los intereses, culminando en un saldo de 0€ al final del décimo año.

El préstamo se amortiza con sistema francés y un año de carencia en el que solo se pagan intereses, lo que libera liquidez para invertir en crecimiento sin presión de cuotas de principal. A partir del segundo ejercicio se abonan cuotas constantes que conjugan principal e intereses, momento en que se prevé que la plataforma haya ganado tracción y genere ingresos suficientes para asumir esa carga financiera con holgura.

8.4 Cuenta de Resultado

La cuenta de resultados (Ver **Anexo 24. Cuenta de Resultados a 5 años**), muestra una tendencia muy positiva con un crecimiento sostenido tanto en ingresos como en rentabilidad. A lo largo de los cinco años, la empresa ha logrado:

- **Aumentar significativamente sus ingresos totales**, especialmente en las comisiones individuales y grupales, indicando una expansión en su base de usuarios y posiblemente mejoras en sus ofertas de servicios.
- **Mantener los gastos relativamente estables**, con una reducción en los gastos financieros y la finalización de la amortización de licencias, lo que contribuye a una mayor eficiencia operativa.
- **Mejorar considerablemente sus métricas de rentabilidad (EBITDA, EBIT, EBT y resultado neto)**, lo que sugiere una gestión eficiente y una estrategia de crecimiento exitosa.

En resumen, la empresa mostraría que está en una trayectoria de crecimiento saludable, con una sólida estructura de ingresos y gastos que apoya la expansión y mejora de la rentabilidad a lo largo del tiempo. Con esta estimación, la empresa mostraría una situación en la que estaría bien posicionada para continuar su crecimiento y alcanzar sus objetivos financieros en los siguientes años.

8.5 Cuenta de Tesorería

En este apartado, (*Ver Anexo 25. Tesorería Inicial 5 primeros años*), se presenta la cuenta de tesorería donde se reflejan el total de cobros y pagos durante los primeros 5 años.

8.6 Viabilidad Económica y Financiera

Dado que el VAN es positivo, la suma de todos los cobros actualizados al momento actual, con la tasa de actualización (Valor del dinero según el Euribor), es superior al pago como inversión del proyecto. Por tanto, el proyecto es viable económicamente.

Dado que la tesorería acumulada es positiva en todos los años, significa que en todo momento nuestra empresa cubre con los cobros de su actividad el pago de todos los gastos necesarios para llevarlo a cabo, tanto los operativos, como los

financieros. Por tanto, el proyecto también es viable financieramente (*Ver Anexo 26. Viabilidad Económica y Financiera. VAN*).

9 Responsabilidad social corporativa

9.1 Compromiso con la responsabilidad social

La Plataforma de Pádel con IA se compromete a llevar a cabo sus actividades de forma responsable y sostenible, considerando el impacto social, ambiental y económico de sus acciones. La empresa se adhiere a los principios de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y busca contribuir al desarrollo sostenible de la sociedad.

9.2 Áreas de acción

Promoción del deporte y la salud: La plataforma fomenta la práctica del pádel como actividad física beneficiosa para la salud física y mental. Se ofrecen descuentos y promociones para grupos desfavorecidos y se colabora con organizaciones que promueven el deporte entre niños y jóvenes.

Inclusión social: La plataforma se esfuerza por ser accesible para personas con diferentes capacidades. Se implementan medidas de accesibilidad en la aplicación y en los eventos organizados, y se promueve la participación de jugadores con discapacidades.

Sostenibilidad ambiental: La empresa adopta prácticas sostenibles en su operativa, reduciendo el consumo de energía, utilizando materiales reciclables y promoviendo el uso del transporte público entre sus empleados.

Buenas prácticas laborales: La plataforma ofrece condiciones laborales justas y equitativas a sus empleados, promoviendo la igualdad de oportunidades, la conciliación laboral y familiar y la formación continua.

Compromiso con la comunidad: La empresa se involucra en proyectos sociales y colabora con organizaciones locales para apoyar causas como la educación, la cultura y la protección del medio ambiente.

9.3 Iniciativas y acciones

- **Programa de pádel para escuelas:** Implementación de un programa de pádel gratuito en escuelas de barrios desfavorecidos, con el objetivo de fomentar la actividad física y la socialización entre los niños.
- **Torneos benéficos:** Organización de torneos de pádel cuyos beneficios se destinan a organizaciones sin fines de lucro que trabajan en áreas como la atención a la infancia o la ayuda a personas con discapacidad.
- **Colaboración con ONGs medioambientales:** Apoyo a ONGs que trabajan en la conservación del medio ambiente, a través de donaciones y la participación en campañas de concienciación.
- **Plan de reciclaje de residuos:** Implementación de un plan de reciclaje de residuos en las oficinas de la empresa y en los eventos organizados.
- **Programa de formación en RSC para empleados:** Capacitación de los empleados en materia de RSC, para fomentar una cultura de responsabilidad social en la empresa.

9.4 Medición del impacto

La plataforma se compromete a medir el impacto de sus acciones de RSC y a informar de forma transparente sobre sus progresos. Se utilizan indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el alcance y la eficacia de las iniciativas, como el número de participantes en los programas, la cantidad de fondos recaudados y el nivel de satisfacción de los beneficiarios.

9.5 Conclusión

La Plataforma de Pádel con IA entiende que la RSC es una parte fundamental de su negocio y se compromete a actuar de forma responsable y sostenible. La empresa busca contribuir al desarrollo sostenible de la sociedad a través de sus acciones, generando un impacto positivo en el entorno social, ambiental y económico.

9.6 Recomendaciones

- **Profundizar en las iniciativas vigentes** y lanzar nuevos proyectos en las áreas de responsabilidad prioritaria.
- **Forjar alianzas** con empresas y entidades deportivas o sociales para ampliar el alcance e impacto de las actuaciones.
- **Informar con total transparencia** a todos los stakeholders sobre objetivos, avances y resultados.
- **Implicar al equipo interno**, fomentando una cultura corporativa alineada con la sostenibilidad y la responsabilidad social.
- **Medir el impacto periódicamente** y ajustar programas y recursos para maximizar su eficacia.

Integrar la RSC en el modelo de negocio de PadelConnect no solo impulsa el desarrollo sostenible, sino que refuerza la reputación de marca, atrae talento comprometido y consolida la fidelidad de los usuarios.

10 Cronograma to-start

El cronograma (*Ver Anexo 27. Cronograma TO-START*), estructura el proyecto de 2024 a 2026 en fases sucesivas para optimizar tiempo y recursos.

- I. Investigación y validación (T1-T2 2024). Los socios realizan estudio de mercado y análisis de la competencia para confirmar la viabilidad del concepto.
- II. Planificación y diseño (T2-T3 2024). Se definen alcance, objetivos y hoja de ruta técnica, dejando listo el plan de proyecto.
- III. Desarrollo (T3 2024-T1 2025). El CEO y el desarrollador construyen la interfaz y los módulos de IA, asegurando funcionalidad y experiencia de usuario.
- IV. Marketing y ASO (T3 2024-T3 2025). El director de marketing, con apoyo del CEO, elabora materiales promocionales y optimiza la presencia en las tiendas de apps.
- V. Lanzamiento regional y evaluación (T2 2025). Se publica la versión inicial, se recopila feedback y se introducen mejoras continuas.

VI. Expansión nacional (2026). Tras el éxito regional, se replica el modelo en todo el país, manteniendo el ciclo de análisis y ajuste permanente.

Este esquema garantiza un avance ordenado, con iteraciones que incorporan el retorno de los usuarios y preparan la plataforma para escalar de forma sostenible.

11 Conclusiones

El proyecto ha diseñado y planificado una app que vincula a jugadores y entrenadores de pádel mediante IA, personalizando cada interacción. La plataforma, intuitiva y apta para todas las edades, requiere una masa crítica de usuarios; las proyecciones muestran un crecimiento sostenido que respalda la viabilidad del modelo.

Forjar alianzas con clubes de pádel sigue siendo un reto decisivo: estos centros amplían la base de usuarios y enriquecen su oferta de servicios. De cara al futuro, la estrategia contempla la expansión internacional, apoyándose en socios locales para adaptarse a nuevos mercados y ajustar el producto según el feedback recibido.

En conjunto, el desarrollo de PadelConnect ha sido un ejercicio de paciencia, innovación y esfuerzo colectivo. Más allá del valor que aporta a la comunidad del pádel, el proceso deja aprendizajes que orientarán los próximos proyectos del equipo.

12 Referencias Bibliográficas

- Palco 23. (2024, abril 16). *La Federación Internacional de Pádel emula a la de tenis y lanza su propia Laver Cup*. Mundo Deportivo. <https://www.mundodeportivo.com/palco23/competiciones/la-federacion-internacional-de-padel-emula-a-la-de-tenis-y-lanza-su-propia-laver-cup>
- Madrid, Á. (2023, noviembre 1). *Récord en el pádel español: Se superan las 100.000 licencias federativas*. Relevo. <https://www.relevo.com/padel/record-padel-espanol-superan-100000-20231101113905-nt.html>
- Cavero, A. (2023, mayo 24). *La demanda de monitores y entrenadores consolida el pádel*. M3 Padel Academy. <https://m3padelacademy.com/la-demanda-de-monitores-y-entrenadores-consolida-el-padel/>
- Fernández, D. (2022, mayo 24). *La fidelización y rotación de clientes en un club de pádel*. PadelMBA. <https://blog.padelmba.com/es/la-fidelizacion-y-rotacion-de-clientes-en-un-club-de-padel/>
- Playtomic & Monitor Deloitte. (2023). *Global Padel Report 2023*. <https://products.playtomic.io/global-padel-report-by-playtomic-and-deloitte-2023/>
- Ministerio de Cultura y Deporte. (2022). *Encuesta de Hábitos Deportivos en España 2022*. <https://www.csd.gob.es/es/seis-de-cada-diez-personas-en-espana-practicaron-deporte-en-el-ultimo-ano>
- Fuentes, A. I. F. de O., & León-Prados, J. A. (2017). *Análisis de las acciones de juego en pádel masculino profesional*. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y del Deporte*, 17(68), 693–714

Álvaro Huete Sánchez y Antonio Ceballos Jiménez

Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2016). *Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos*. Diario Oficial de la Unión Europea, L119, 1–88. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679>

España. (2018). *Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales*. Boletín Oficial del Estado, núm. 294, 6 de diciembre de 2018. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2018-16673>

Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital. (2020). *España Digital 2025*. https://avance.digital.gob.es/programas-avance-digital/Documents/EspanaDigital_2025_TransicionDigital.pdf

Jefatura del Estado. (2022). *Ley 39/2022, de 30 de diciembre, del Deporte*. Boletín Oficial del Estado, núm. 314, de 31 de diciembre de 2022. <https://www.boe.es/eli/es/l/2022/12/30/39>

Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2024). *Real Decreto 145/2024, de 6 de febrero, por el que se fija el salario mínimo interprofesional para 2024*. Boletín Oficial del Estado, núm. 33, de 7 de febrero de 2024. <https://www.boe.es/eli/es/rd/2024/02/06/145>

García Montalvo, J. (2022). *La economía española, de la pandemia a la crisis energética*. Funcas. <https://www.funcas.es/revista/la-economia-espanola-durante-la-pandemia-resumenes-ejecutivos/>

Ministerio de Trabajo y Economía Social. (2020). *El paro registrado ha aumentado en 25.269 personas en el mes de octubre*. La Moncloa. <https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/trabajo14/Paginas/2020/021220-paroregistrado.aspx>

Datosmacro.com. (2024). *Tasa de desempleo en España*. Expansión. <https://datosmacro.expansion.com/paro/espana>

Banco de España. (2022). *Informe Anual 2022*.
https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/22/Fich/InfAnual_2022.pdf

Banco de España. (2023). *Informe Anual 2023*.
https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/23/Fich/InfAnual_2023.pdf

Gavilán, Á. (2023). *Proyecciones macroeconómicas de España 2023-2025*. Banco de España.
<https://www.bde.es/f/webbe/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/DirectoresGenerales/economia/Arc/Fic/IIPP-2023-06-19-gavilan.pdf>

Bankinter. (2024). *Inflación España: Análisis del IPC actual y datos actualizados*.
<https://www.bankinter.com/blog/economia/analisis-ipc-espana>

Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes. (2024). *Anuario de Estadísticas Deportivas 2024*.
https://transparencia.gob.es/transparencia/transparencia_Home/index/MasInformacion/Informes-de-interes/Deporte/AnuarioEstadisticasDeportivas2024.html

Iranzo Bravo, A. (2023). *Apuntes sobre Viabilidad Financiera - Grado Gestión Deportiva*.

Fernández de Ossó Fuentes, A. I., & León-Prados, J. A. (2017). Herramienta de evaluación técnico-táctica en pádel / Technical and Tactical Assessment Tool for Paddle. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte*, 17(68), 693-714.
<http://cdeporte.rediris.es/revista/revista68/artherramienta865.htm>

Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico. (2015). *Real Decreto 110/2015, de 20 de febrero, sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos*. Boletín Oficial del Estado, 45, 14211–14312.
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-1762>

Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2016). *Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos*. Diario Oficial de la Unión Europea, L 119, 1–88. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679>

Constitución Española. (1978). Boletín Oficial del Estado, 311, 29313–29424. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1978-31229>

Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad. Boletín Oficial del Estado, 102, 15207–15224. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1986-10499>

Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales. Boletín Oficial del Estado, 269, 32590–32611. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1995-24292>

Wolters Kluwer TAA España. (2023). Contratos laborales tras la reforma: fijos discontinuos, formativos y temporales. <https://www.wolterskluwer.com/es-es/solutions/taa/blog/contratacion-laboral-reforma-2022>

13 Anexos

Anexo 1. Análisis de la competencia

Tabla 8

Análisis de competencia

COMPETENCIA DIRECTA		
PLATAFORMA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
MYPADELPRO	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrece una amplia gama de opciones conectando a usuarios con profesores, clubes y academias. • La amplia oferta puede atraer a un gran número de usuarios buscando flexibilidad en opciones de aprendizaje. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los profesores deben pagar cuotas para ofertarse en la plataforma, lo que podría limitar el número de profesores disponibles o aumentar los costos para los usuarios. • Falta de estandarización en los servicios ofrecidos y poca información detallada sobre horarios y zonas de los profesores. • No requiere titulación oficial para los profesores, lo que puede afectar la calidad del entrenamiento ofrecido.
PLAYTOMIC	<ul style="list-style-type: none"> • Gran base de usuarios debido a su enfoque en la reserva de pistas y la organización de partidos, lo que proporciona una alta visibilidad y tráfico. • Reconocimiento de marca y facilidad de uso gracias a su popularidad y funciones establecidas. 	<ul style="list-style-type: none"> • El enfoque principal está en la reserva de pistas y no en la conexión entre alumnos y profesores, lo que puede limitar su eficacia como plataforma educativa. • Ofrece servicios de clases de pádel, pero no es el foco principal, lo que podría significar una menor priorización de mejoras en esta área.
TUESCUELAPADEL	<ul style="list-style-type: none"> • Convenios con clubes específicos que pueden garantizar la calidad y la disponibilidad de las instalaciones para las clases. 	<ul style="list-style-type: none"> • Limitación en la elección de lugares y profesores, ya que solo se pueden ejecutar clases en clubes con los que tienen convenios. • Falta de información sobre los profesores y no hay seguimiento del rendimiento del jugador, lo que disminuye la personalización y la experiencia de aprendizaje.
KIVI	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrece conexión directa entre jugadores y profesores y realiza seguimiento del rendimiento, lo que mejora la experiencia del usuario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de un sistema de valoraciones de profesores, lo cual es crucial para que los usuarios tomen decisiones informadas basadas en experiencias previas de otros alumnos.

Anexo 2. Diseño Logotipo

Figura 4

Logotipo PadelConnect



Anexo 3. Descripción dirigida al usuario alumno.

¡Transforma tu juego con PadelConnect! Descubre la forma más inteligente y personalizada de mejorar en pádel. PadelConnect te ofrece la plataforma definitiva para conectar con profesores y clases de pádel, adaptándose perfectamente a tus necesidades y objetivos deportivos.

Anexo 4. Ejemplo publicación RRSS

Figura 5

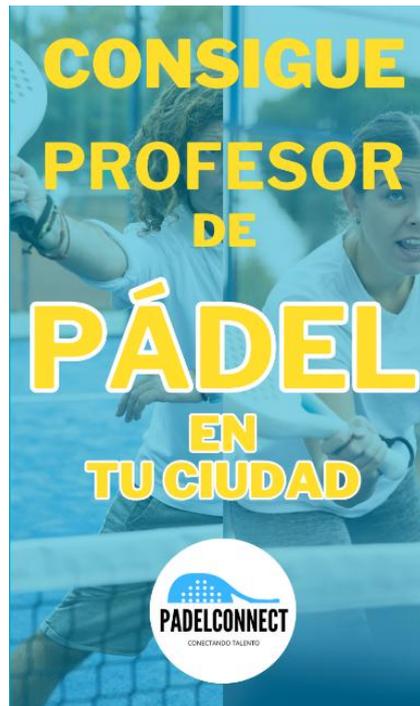
Publicación en RRSS



Anexo 5. Captura publicación RRSS

Figura 6

Publicación video en RRSS



Anexo 6. Modelo Cartel Torneo

Figura 7

Cartel de evento



Anexo 7. Portada App

Figura 8

Portada de APP



Anexo 8. Panel profesores

Figura 9

Panel de profesores



Anexo 9. Tabla explicación de indicadores

Tabla 9

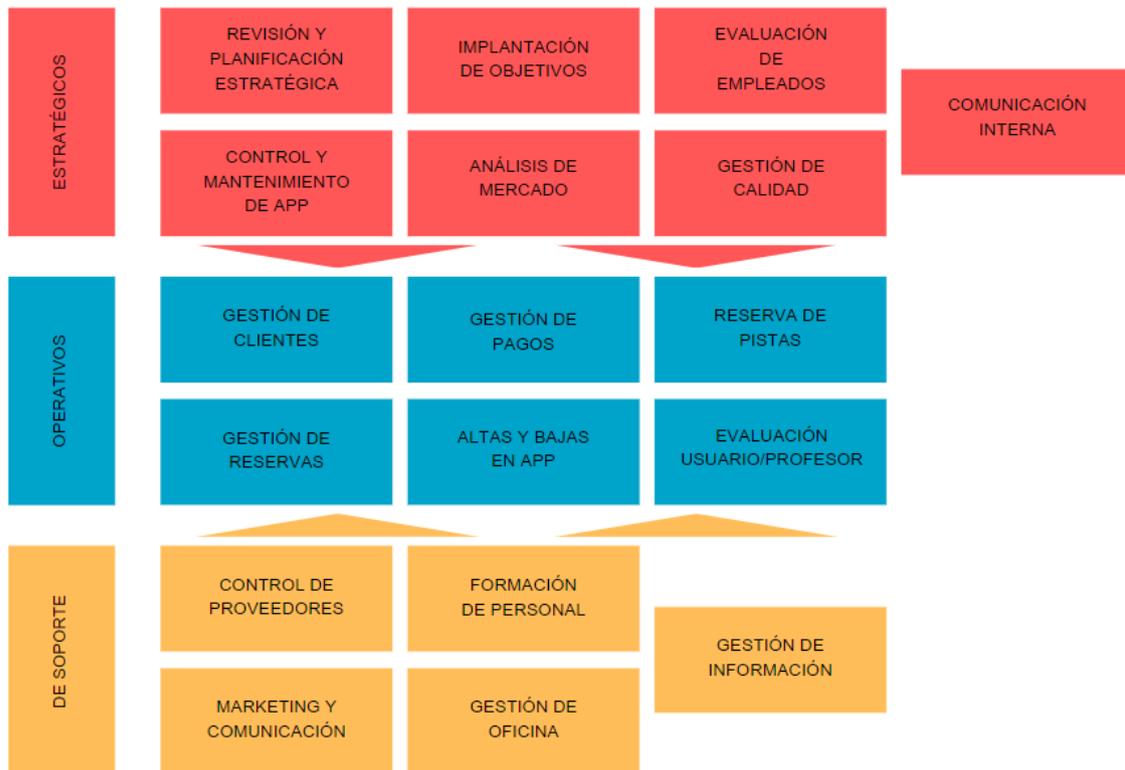
Explicación de indicadores

BÚSQUEDA DE PROFESOR	
Input	Introducir preferencias
Output	Reserva confirmada
Herramientas necesarias	Plataforma de gestión de usuarios, sistema de calendario para reservas, pasarela de pago, herramientas de comunicación interna, sistema de reseñas y calificaciones.
Personas implicadas	Usuarios, profesores, administradores de sistema, equipo de soporte técnico.
Indicadores	Número de registros completados, número de clases reservadas, clases realizadas, transacciones procesadas, satisfacción del usuario, tasa de retención de usuarios.
Instrucciones a tener en cuenta	Verificar la validez de los datos del usuario al registrarse, asegurar la disponibilidad del profesor antes de confirmar reservas, confirmar pagos antes de las clases.
Hitos y plazos importantes	Fecha de lanzamiento de la aplicación, fechas de actualizaciones importantes, plazos para la inscripción de profesores antes del inicio del curso académico.
Asesoría	Consulta legal para cumplimiento normativo, asesoría técnica para la integración de la pasarela de pagos, consultoría de UX/UI para diseño de interfaz de usuario.

Anexo 10. Mapa de procesos

Figura 10

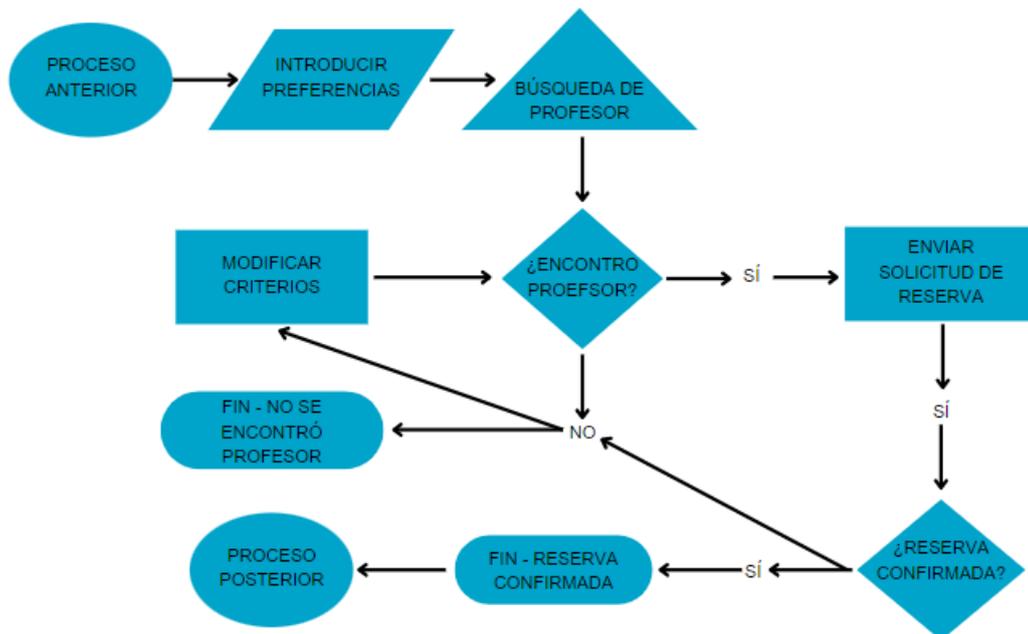
Mapa de procesos



Anexo 11. Diagrama de flujo reserva de profesor en APP

Figura 11

Diagrama de flujo reserva de profesor en APP



Anexo 12. Tabla proveedores clave

Tabla 10

Proveedores clave

PROVEEDORES	
Clubes de pádel	Clubes que facilitan las pistas de pádel para la realización de las clases.
Tecnología	Empresas que ofrecen infraestructura de servidores y cloud computing, software de desarrollo, y licencias de sistemas operativos.
Servicios de seguridad	Compañías especializadas en ciberseguridad para proteger los datos de la aplicación y los usuarios.
Agencia de Marketing y Publicidad	Para desarrollar e implementar estrategias de marketing digital y promoción.
Equipamiento de oficina	Para suministrar el mobiliario y equipos tecnológicos necesarios para el entorno de trabajo.
Asesoría	Consultores legales que aseguren que la empresa cumpla con todas las regulaciones legales y de privacidad aplicables.

Anexo 13. Organigrama de empresa

Figura 12

Organigrama de empresa



Anexo 14. Perfil de puesto: CEO

Tabla 11

Perfil de puesto: CEO

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	CEO	
MISIÓN	Dirigir la estrategia y operación general del proyecto, asegurando el cumplimiento de los objetivos y la sostenibilidad del negocio.	
DEPENDENCIA JERÁRQUICA		
PUESTOS A SU CARGO	Todos los departamentos	
FUNCIONES		
Definir y supervisar la implementación de la estrategia de la empresa.	Gestionar el presupuesto y recursos financieros.	
Representar a la empresa en eventos y ante stakeholders.	Supervisar el rendimiento de los diferentes departamentos.	
RESPONSABILIDADES		
Asegurar la rentabilidad y crecimiento del negocio.	Mantener y mejorar las relaciones con los stakeholders.	
Garantizar el cumplimiento legal y ético.	Evaluar y gestionar los riesgos del proyecto.	
REQUISITOS ACADÉMICOS		
Título universitario en Administración de Empresas.	MBA	
OTROS REQUISITOS		
Experiencia en gestión de startups tecnológicas.		
COMPETENCIAS		
Liderazgo	Visión estratégica	
Habilidades de comunicación	Toma de decisiones	
INDICADORES		
Cumplimiento de objetivos financieros	Crecimiento en el número de usuarios	

Anexo 15. Perfil de puesto: Desarrollador de software

Tabla 12

Perfil de puesto: Desarrollador de software

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	Desarrollador de software	
MISIÓN	Desarrollar y mantener la plataforma, integrando soluciones de IA para optimizar la experiencia del usuario.	
DEPENDENCIA JERÁRQUICA	CEO	
FUNCIONES		
Programar y depurar el código de la aplicación.	Integrar algoritmos de IA para personalización y análisis.	
Actualizar la aplicación según necesidades del mercado.	Mantener la seguridad de la plataforma.	
RESPONSABILIDADES		
Entregar un software funcional y libre de errores.	Implementar mejoras continuas en la plataforma.	
Asegurar la protección de los datos de los usuarios.	Mantenerse actualizado con las últimas tendencias tecnológicas.	
REQUISITOS ACADÉMICOS		
Grado en Ciencias de la Computación o Ingeniería del Software.		
OTROS REQUISITOS		
Experiencia en desarrollo con Python y frameworks de IA.		
COMPETENCIAS		
Solución de problemas	Pensamiento analítico	
Atención al detalle	Creatividad técnica	
INDICADORES		
Número de errores o bugs reportados	Tiempo de respuesta a incidencias	

Anexo 16. Perfil de puesto: Especialista marketing digital

Tabla 13

Perfil de puesto: Especialista marketing digital

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	Director de Marketing
MISIÓN	Aumentar la visibilidad de la plataforma y atraer a nuevos usuarios a través de estrategias de marketing.
DEPENDENCIA JERÁRQUICA	CEO
FUNCIONES	
Planificar y ejecutar campañas de marketing digital.	Gestionar la presencia en redes sociales.
Analizar métricas y adaptar estrategias según resultados.	Crear contenido atractivo para diferentes plataformas.
RESPONSABILIDADES	
Incrementar el número de usuarios activos.	Mejorar el engagement en redes sociales.
Asegurar un ROI positivo en campañas de marketing.	Mantener una imagen positiva de la marca.
REQUISITOS ACADÉMICOS	
Grado en Marketing, Comunicación o campo relacionado.	MBA Marketing Digital
OTROS REQUISITOS	
Experiencia en marketing digital y SEO.	
COMPETENCIAS	
Creatividad	Habilidades analíticas
Comunicación efectiva	Capacidad de adaptación
INDICADORES	
Crecimiento en seguidores y engagement en redes sociales	Aumento de la base de usuarios de la aplicación

Anexo 17. Perfil de puesto: Gestor de operaciones

Tabla 14

Perfil de puesto: Gestor de operaciones

DENOMINACIÓN DEL PUESTO	Director de Operaciones	
MISIÓN	Asegurar la eficacia operativa de la plataforma, manejar las relaciones externas como negociaciones con clubes y patrocinadores, y ofrecer un servicio al cliente de alta calidad.	
DEPENDENCIA JERÁRQUICA	CEO	
FUNCIONES		
Supervisar las operaciones diarias de la plataforma.	Gestionar incidencias y reclamaciones de usuarios.	
Proporcionar soporte técnico básico.	Mejorar procesos operativos para aumentar la eficiencia.	
RESPONSABILIDADES		
Mantener alta disponibilidad y funcionalidad de la aplicación.	Resolver rápidamente cualquier problema técnico o de usuario.	
Reportar y analizar métricas operativas.	Mejorar continuamente la satisfacción del cliente.	
REQUISITOS ACADÉMICOS		
Grado en Administración de Empresas o similar.	MBA empresarial	
OTROS REQUISITOS		
Experiencia en gestión de operaciones.		
COMPETENCIAS		
Gestión eficaz	Capacidad de respuesta	
Habilidades interpersonales	Capacidad de negociación	
INDICADORES		
Eficiencia en la resolución de problemas	Contratación con patrocinadores	

Anexo 18. Tabla Inversión inicial y Amortización Anual

Tabla 15

Inversión inicial y amortización anual

CONCEPTO	PRECIO (€)	VIDA ÚTIL (AÑOS)	AMORTIZACIÓN ANUAL (€)
Desarrollo APP	30.000	5	6.000
Equipamiento Tecnológico	10.000	4	2.500
Licencias de Software	3.000	3	1.000

Mobiliario y materiales	6.000	5	1.200
TOTAL	49.000		10.700

Anexo 19. Balance de situación
Tabla 16
Balance de situación

ACTIVO		PASIVO	
Activo No Corriente		Patrimonio Neto	
Desarrollo de software	30.000€	Capital Social	30.000€
Equipamiento Tecnológico	10.000€	Pasivo No Corriente	
Software y licencias	3.000€	Préstamo L/P	120.000€
Mobiliario y material	6.000€		
Activos Corrientes			
Banco	101.000€		
TOTAL ACTIVO		TOTAL PASIVO	
150.000 €		150.000€	

Anexo 20. Hoja de Ingresos en el Primer Año
Tabla 17
Hoja de ingresos en el primer año

MES	Ingresos Año 1												Total Mes
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Comision Indiv.	22500,00	23625,00	24806,25	26046,56	27348,89	28716,34	30152,15	31659,76	33242,75	34904,88	36650,13	38482,64	358135,35
Comision Grup.	5250,00	5512,50	5788,13	6077,53	6381,41	6700,48	7035,50	7387,28	7756,64	8144,47	8551,70	8979,28	83564,91
Patrocinio	500,00	500,00	500,00	500,00	502,50	505,01	507,54	510,08	512,63	515,19	517,76	520,35	6091,06
Publicidad	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1800,00
Suscrip. Premium	500,00	510,00	520,00	530,00	540,00	550,00	560,00	570,00	580,00	590,00	600,00	610,00	6660,00
TOTAL	28.900,00 €	30.297,50 €	31.764,38 €	33.304,09 €	34.922,80 €	36.621,83 €	38.405,19 €	40.277,11 €	42.242,01 €	44.304,55 €	46.469,59 €	48.742,27 €	456.251,32 €
Nº Usuarios Indivi	150	158	165	174	182	191	201	211	222	233	244	257	269
Nº usuarios grupal	700	735	772	810	851	893	938	985	1034	1086	1140	1197	1257
Total	850	893	937	984	1033	1085	1139	1196	1256	1319	1385	1454	1526

Anexo 21. Hoja de Gastos en el Primer Año

Tabla 18
Hoja de Gastos en el Primer Año

MES	Gastos Año 1												Total	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre		
Amort. Desarrollo	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6000,00
Amort. Equip. Tec.	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	208,33	2500,00
Amort. Licencias	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	1000,00
Amort. Mob. Mat.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1200,00
Salarios	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00	60000,00
Marketing	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	833,33	10000,00
Alquiler	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	12000,00
Gastos Financ.	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6000,00
Total	8.225 €	98.700 €												

Anexo 22. Hoja de Ingresos-Gastos en el Primer Año
Tabla 19
Hoja de Ingresos-Gastos en el Primer Año

MES	Ingresos-Gastos Año 1												Total Mes
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Ingresos	28900,00	30297,50	31764,38	33304,09	34922,80	36621,83	38405,19	40277,11	42242,01	44304,55	46469,59	48742,27	456251,32
Gastos	8225,00	8225,00	8225,00	8225,00	8225,00	8225,00	8225,00	8225,00	8225,00	8225,00	8225,00	8225,00	98700,00
TOTAL	20.675,00 €	22.072,50 €	23.539,38 €	25.079,09 €	26.697,80 €	28.396,83 €	30.180,19 €	32.052,11 €	34.017,01 €	36.079,55 €	38.244,59 €	40.517,27 €	357.551,32 €

Anexo 23. Detalle de Pago Préstamo
Tabla 20
Detalle de pago préstamo

Año	Pago Total (€)	Principal (€)	Interés (€)	Saldo Restante (€)
1	6000,00	0,00	6000,00	120000,00
2	16882,81	10882,81	6000,00	109117,19
3	16882,81	11426,95	5455,86	97690,24
4	16882,81	11998,30	4884,51	85691,94
5	16882,81	12598,21	4284,60	73093,73
6	16882,81	13228,12	3654,69	59865,61
7	16882,81	13889,53	2993,28	45976,08
8	16882,81	14584,01	2298,80	31392,07
9	16882,81	1531321,00	1569,60	16078,87
10	16882,81	16078,87	803,94	0,00

Anexo 24. Cuenta de Resultados a 5 años
Tabla 21
Cuenta de Resultados a 5 años

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Comision Indiv.		358135,3467	393948,8814	433343,7695	476678,1465	524345,9611
Comision Grup.		83.564,91 €	91.921,41 €	101.113,55 €	111.224,90 €	122.347,39 €
Patrocinio		6.091,06 €	6.700,16 €	7.370,18 €	8.107,20 €	8.917,92 €
Publicidad		1.800,00 €	1.980,00 €	2.178,00 €	2.395,80 €	2.635,38 €
Suscrip. Premium		6.660,00 €	7.326,00 €	8.058,60 €	8.864,46 €	9.750,91 €
INGRESOS TOTALES		456.251,32 €	501.876,45 €	552.064,10 €	607.270,51 €	667.997,56 €
GASTOS						
Amort. Desarrollo		6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
Amort. Equip. Tec.		2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	
Amort. Licencias		1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €		
Amort. Mob. Mat.		1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Salarios		60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €
Marketing		10.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Alquiler		12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Gastos Financ.		6.000,00 €	6.000,00 €	5.455,86 €	4.884,51 €	4.284,60 €
GASTOS TOTALES		98.700,00 €	100.700,00 €	100.155,86 €	98.584,51 €	95.484,60 €
EBITDA						
		374.251,32 €	417.876,45 €	468.064,10 €	523.270,51 €	583.997,56 €
Amortización		10.700,00 €	10.700,00 €	10.700,00 €	9.700,00 €	7.200,00 €
EBIT (BAII)		363.551,32 €	407.176,45 €	457.364,10 €	513.570,51 €	576.797,56 €
Intereses		6.000,00 €	6.000,00 €	5.455,86 €	4.884,51 €	4.284,60 €
EBT (BAI)		357.551,32 €	401.176,45 €	451.908,24 €	508.686,00 €	572.512,96 €
Impuestos		89.387,83 €	100.294,11 €	112.977,06 €	127.171,50 €	143.128,24 €
Resultado Neto		268.163,49 €	300.882,34 €	338.931,18 €	381.514,50 €	429.384,72 €
NOPAT						
		272.663,49 €	305.382,34 €	343.023,07 €	385.177,88 €	432.598,17 €

Anexo 25. Tesorería Inicial 5 primeros años

Tabla 22

Tesorería Inicial 5 primeros años

Tesorería Inicial	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COBROS						
Comision Indiv.		358.135,35 €	393.948,88 €	433.343,77 €	476.678,15 €	524.345,96 €
Comision Grup.		83.564,91 €	91.921,41 €	101.113,55 €	111.224,90 €	122.347,39 €
Patrocinio		6.091,06 €	6.700,16 €	7.370,18 €	8.107,20 €	8.917,92 €
Publicidad		1.800,00 €	1.980,00 €	2.178,00 €	2.395,80 €	2.635,38 €
Suscrip. Premium		6.660,00 €	7.326,00 €	8.058,60 €	8.864,46 €	9.750,91 €
Emisión capital social	30.000,00 €					
Financiación Prestamo	120.000,00 €					
COBROS TOTALES	150.000,00 €	456.251,32 €	501.876,45 €	552.064,10 €	607.270,51 €	667.997,56 €
PAGOS						
Salarios		60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €
Marketing		10.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Alquiler		12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Pago de Intereses		6.000,00 €	6.000,00 €	5.455,86 €	4.884,51 €	4.284,60 €
Amort. Financiera		- €	10.882,81 €	11.426,95 €	11.998,39 €	12.598,21 €
Compras Desarrollo	30.000,00 €					
Compras Equipamiento	10.000,00 €					
Compras Licencias	3.000,00 €					
Compras Material	6.000,00 €					
PAGOS TOTALES	49.000,00 €	88.000,00 €	100.882,81 €	100.882,81 €	100.882,90 €	100.882,81 €
TESORERIA PERIODO	101.000,00 €	368.251,32 €	400.993,64 €	451.181,29 €	506.387,61 €	567.114,75 €
TESORERIA ACUMULADA	101.000,00 €	469.251,32 €	870.244,96 €	1.321.426,25 €	1.827.813,85 €	2.394.928,60 €

Anexo 26. Viabilidad Económica y Financiera. VAN

Tabla 23

Viabilidad Económica y Financiera. VAN

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tesorería periodo	101.000,00 €	368.251,32 €	400.993,64 €	451.181,29 €	506.387,61 €	567.114,75 €
Tesorería acumulada	101.000,00 €	469.251,32 €	870.244,96 €	1.321.426,25 €	1.827.813,85 €	2.394.928,60 €
VAN	2.020.799,15 €					
Tasa de Actualización	4,30%					

Anexo 27. Cronograma TO-START

Tabla 24

Cronograma TO-START

