

AI- Pilot Performance Hub

Gestión Deportiva

FACULTAD CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y
FISIOTERAPIA



Realizado por: Andres Egas, Alejandro Craioveanu

Grupo matriculado TFG: M41

Año Académico: 2023/24

Tutor/a: Manuel Mateo March

Área: Plan de Empresa

Resumen Plan de Empresa

AI-Pilot Performance es un centro deportivo de alto rendimiento diseñado específicamente para pilotos de carreras, combinando entrenamiento personalizado con tecnología avanzada de inteligencia artificial para mejorar el rendimiento en pista. Desde el análisis interno hasta el análisis externo y el establecimiento de estrategias, el análisis estratégico de la empresa muestra un enfoque integral en todas las áreas clave.

Análisis Interno:

La cadena de valor de los servicios ayuda a comprender sus procesos y actividades. Cada paso, desde la investigación y desarrollo hasta la comercialización y ventas, está cuidadosamente diseñado para brindar a los pilotos de carreras un valor excepcional.

Análisis Externo:

Se llevó a cabo un análisis PEST para determinar factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos que podrían afectar la empresa. El crecimiento del mercado de carreras de autos y el papel importante de la IA en el sector son ejemplos de oportunidades que se destacan.

La matriz de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa se utiliza para crear estrategias efectivas. Mientras que la competencia agresiva y los cambios regulatorios representan amenazas potenciales, se destacan las fortalezas de la tecnología avanzada de IA y el equipo altamente calificado.

Establecimiento de Estrategias:

Se han establecido objetivos tanto estratégicos como operativos para guiar el crecimiento y el desarrollo de la empresa. Esto incluye un plan de marketing enfocado en la propuesta de valor única del Hub de eficacia de AI-Pilot y la participación en eventos de la industria.

Plan de marketing:

AI-Pilot Performance Hub se concentra en promover su propuesta de valor única utilizando resultados y testimonios de pilotos para respaldar su eficacia. El marketing utiliza medios especializados y redes sociales para llegar a la audiencia objetivo y generar interés en sus productos y servicios.

Índice de Contenidos

| | |
|--|-----------|
| Índice de contenidos | 3 |
| Índice de figuras | 4 |
| 1.Introducción | 5 |
| 2. Definicion e identificacion del proyecto | 6 |
| 2.1. Modelo Canva | 6 |
| 2.2. Idea de Negocio | 6 |
| 2.3. Misión, Visión y Valores | 7 |
| 3. Análisis estratégico | 8 |
| 3.1. Analisis Interno | 8 |
| 3.2. Análisis Externo | 9 |
| 3.3. Matriz DAFO | 11 |
| 3.4.Establecimiento de Estrategias | 12 |
| 4. Plan de Marketing | 13 |
| 4.1. Análisis del mercado | 13 |
| 5. Plan de operaciones/gestión | 16 |
| 5.1. Espacio Físico | 16 |
| 5.2. Procesos | 17 |
| 5.3. Diagrama de Flujo | 19 |
| 5.4. Ficha De Procesos | 19 |
| 6. Plan de Recursos Humanos | |
| 6.1. Organigrama | 20 |
| 6.2.Perfiles de puestos de trabajo | 20 |
| 6.3.Tipos de contrato | 25 |
| 6.4.Costes Laborales | 25 |
| 7. Plan Jurídico | 26 |

| | |
|--|-----------|
| 7.1. Elección de la Modalidad Jurídica y Justificación | 26 |
| 8. Plan Económico-Financiero y Viabilidad | 28 |
| 9.Responsabilidad Social Corporativa | 33 |
| 10.Cronograma | 34 |
| 12.Conclusiones | 35 |
| 13.Bibliografía | 36 |
| | |
| Índice de Figuras | |
| Figura 1. <i>Business Model Canvas</i> | 6 |
| Figura 2. <i>Diagrama de Flujo</i> | 19 |
| Figura 3. <i>Ficha de Procesos.</i> | 19 |
| Figura 4. <i>Organigrama</i> | 20 |
| Figura 5. <i>Cronograma to-start</i> | 33 |

1.Introducción

En el mundo del automovilismo de élite, cada segundo cuenta. Los pilotos de carreras no solo son atletas de alta competición, sino profesionales de la tecnología, estrategia, y precisión. Sin embargo, detrás de cada piloto, hay un equipo dedicado que trabaja para maximizar el rendimiento del piloto y su vehículo. Es en este contexto que AI-Pilot Performance Hub emerge como un impulsor de cambio, uniendo la destreza humana con la potencia de la inteligencia artificial para llevar el rendimiento a otro nivel.

"No conozco ningún piloto más competitivo que yo. Soy más competitivo que Alonso y puedo ganar el Mundial" (Lewis Hamilton, 2007). En un deporte tan desafiante y acelerado como la Fórmula 1, cada competidor busca superar sus propios límites y alcanzar su máximo potencial. En AI-Pilot Performance Hub, asumimos el compromiso de ir más allá en todas las tecnologías disponibles y de contar con entrenadores de élite que puedan preparar a nuestros pilotos de la mejor manera posible, acompañándolos en su camino hacia el éxito.

Pero nuestra visión va más allá de la simple preparación física y técnica. "Las carreras no se ganan en la primera curva. Muchas veces se pierden". (Juan Manuel Fangio 1955) En AI-Pilot Performance Hub entendemos la importancia crucial de la mentalidad y el enfoque competitivo de cada piloto. Por ello, nuestro equipo de entrenadores de élite no solo se centra en optimizar el rendimiento físico, sino que también se dedica a desarrollar la fortaleza mental y emocional de cada deportista. Creemos firmemente que esta combinación de preparación física y mental es fundamental para triunfar en un deporte tan exigente y competitivo como el automovilismo de élite.

Además, en AI-Pilot Performance Hub, nos enorgullece ofrecer instalaciones de última generación. Nuestros gimnasios especializados para pilotos de carreras están equipados con los más avanzados equipos de entrenamiento físico y simuladores de conducción de última generación, diseñados para replicar fielmente las condiciones de las pistas de carreras más desafiantes del mundo. Junto con nuestra tecnología







de inteligencia artificial, proporcionamos a nuestros pilotos un entorno de entrenamiento único que les permite perfeccionar sus habilidades y competir al más alto nivel.

2. Definición e identificación del proyecto

2.1. Modelo Canva

Figura 1.

Business Model Canvas

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| Key partners  <ul style="list-style-type: none"> Fabricantes de automóviles y equipos de carreras Proveedores de tecnología de inteligencia artificial Patrocinadores y marcas comerciales Organizadores de eventos Comunidad de carreras | Key activities  <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de algoritmos de IA Programas de entrenamiento personalizados Marketing y promoción Investigación y desarrollo Gestión de relaciones con los clientes | Value Propositions  <ul style="list-style-type: none"> Entrenamiento personalizado Tecnología avanzada de inteligencia artificial Mejora de rendimiento tangible Instalaciones de última generación Entrenamiento de alta calidad Enfoque integral de entrenamiento | Customer relationships  <ul style="list-style-type: none"> Interacciones personalizadas Apoyo continuo Servicio al cliente receptivo Programas de fidelización | Customer segments  <ul style="list-style-type: none"> Pilotos profesionales de carreras Equipos de carreras Escuelas de conducción y academias de carreras |
| Cost structure  <ul style="list-style-type: none"> Gastos de personal Costos de tecnología y equipamiento Alquiler y mantenimiento de instalaciones Gastos de marketing y publicidad Costos de investigación y desarrollo | | Revenue Streams  <ul style="list-style-type: none"> Cuotas de membresía Tarifas por sesiones de entrenamiento Venta de equipos Acuerdos de patrocinio | | |

Nota. Business Model Canvas AI-Pilot Performance Hub, a partir de elaboración propia.

2.2. Idea de Negocio

AI-Pilot Performance Hub surge como respuesta a la creciente demanda de entrenamiento especializado en el mundo del automovilismo, impulsado por el rápido crecimiento y la popularidad de la Fórmula 1 y otras competiciones de carreras. Con el aumento de personas interesadas en explorar en este apasionante deporte, nos

dimos cuenta de que existía una brecha en el mercado: muchos aspirantes a pilotos carecían de acceso a instalaciones y programas de entrenamiento adecuados. Decidimos abordar este problema al ofrecer un centro de alto rendimiento diseñado específicamente para pilotos de carreras, donde no solo nos enfocamos en el aspecto físico, sino también en el desarrollo mental y emocional de los deportistas. Nuestra idea de negocio se basa en proporcionar una solución integral y personalizada para aquellos que buscan destacarse en el mundo del automovilismo, brindándoles las herramientas y el apoyo necesario para alcanzar sus metas y maximizar su potencial en pista.

2.3. Misión, Visión, y Valores

Misión:

- Impulsar el rendimiento automovilístico a través de un centro especializado para pilotos.
- Ofrecer un enfoque integral de entrenamiento físico, mental y tecnológico.
- Crear un ambiente de aprendizaje para que los pilotos alcancen su máximo potencial.
- Promover la seguridad, la innovación y la pasión en las carreras.

Visión:

- Convertirnos en el destino preferido de pilotos en busca de éxito en las pistas.
- Expandirnos globalmente con centros en las principales regiones del automovilismo.
- Ser líderes en la integración de tecnología y entrenamiento deportivo.
- Contribuir al desarrollo del automovilismo y formar pilotos excepcionales.

Valores:

- Excelencia en todo aspecto de nuestro trabajo.
- Innovación constante en tecnología y prácticas de entrenamiento.
- Integridad en nuestras acciones y relaciones.
- Pasión por el automovilismo y la excelencia deportiva.

3. Análisis Estratégico

3.1. Analisis Interno

Para realizar el análisis interno de nuestra empresa, emplearemos la cadena de valor de servicios, que nos ayudará a entender de una manera más específica las actividades y procesos que comprenden nuestra actividad.

Cadena de Valor:

1. Investigación y Desarrollo:

- a. La identificación de nuevas tecnologías, métodos y herramientas para mejorar el entrenamiento y la recolección de datos e información del piloto y su coche, para maximizar y mejorar el rendimiento de cada cliente..
- b. El desarrollo de un plan de entrenamiento personalizado para cada piloto con la ayuda de la IA y de nuestros entrenadores.

2. Compra de equipo y herramientas:

- a. Adquisición de tecnología avanzada y herramientas necesarias para el entrenamiento y la recopilación de datos, por ejemplo: sistemas de simulación, cámaras de movimiento, equipos de informática con tecnología IA, máquinas para el entrenamiento muscular, de reflejos, etc...
- b. Compra de instrumentos de medición, herramientas de análisis de datos y otras herramientas que nos permitirán evaluar y procesar el conjunto de datos recopilados.

3. Capacitación de Instructores:

- a. Capacitación de instructores con experiencia en entrenamiento de pilotos profesionales y en el uso de tecnología AI.
- b. Enseñanza en la recopilación, análisis y utilización de los datos para personalizar el entrenamiento de cada piloto según sus fortalezas y debilidades y, especialmente sus necesidades.

4. Entrenamiento Personalizado:

- a. Entrenamiento personalizado para cada piloto de carreras que ofrece un seguimiento constante del progreso y la adaptación a las necesidades del piloto.

- b. Entrenamiento virtual con escenarios simulados en condiciones climáticas y de conducción diarias y distintas que se puedan enfrentar estos, en los circuitos de carreras para permitir una práctica virtual y una experiencia lo más cercana a la realidad posible.

5. Servicio Postventa:

- a. Ofrecer servicios de seguimiento posterior para ayudar a nuestros clientes a mejorar y trabajar en áreas débiles a medida que estas se identifiquen, junto con una constante evaluación y seguimiento de los entrenadores.

6. Comercialización y Ventas:

- a. Estrategias de comercialización y ventas de servicio con el fin de promover este servicio ante los clientes potenciales.
- b. Ofrecer nuevos productos y paquetes de entrenamiento que puedan atraer a todo tipo de clientes.
- c. Conferencias y eventos relacionados con el deporte motor y la tecnología avanzada para atraer una audiencia más amplia.

3.2.Análisis Externo

Para realizar el análisis externo de nuestra empresa realizamos un análisis PEST para así identificar todos aquellos factores que podrían afectar nuestra actividad.

1. Factores Políticos:

- a. Leyes de Contratación: El 30 de marzo de 2022, entró en vigor la nueva reforma laboral sobre la normativa de contratación, en el que se introdujo en contrato fijo discontinuo, que tiene exactamente las mismas condiciones que un contrato indefinido.
- b. Para los contratos de formación (algo que nos afecta también de manera directa), la nueva reforma laboral del 30 de marzo de 2022; clasifica dos tipos de contratos: el primero de ellos siendo el contrato

de formación en alternancia, con una duración de entre 3 meses a 2 años y, el segundo siendo el contrato de obtención para la práctica profesional , con una duración de entre 6 meses a 1 año (Alén, 2022).

2. Factores Económicos:

- a. Impuestos: Será importante considerar todos aquellos impuestos que tengan incidencia sobre la actividad de la empresa. En España tendremos el IS, el IRNR y el IRPF que son impuestos directos ya que son aquellos que se basan en la capacidad económica del contribuyente (para personas físicas o jurídicas).

También soportamos el IVA y otra clase de impuestos especiales que son impuestos indirectos que gravan la entrega de bienes y la prestación de servicios.

- b. PIB: Durante el año 2022, el sector servicios fue el mayor contribuyente hacia el PIB español con un total del 74,53% sobre el total. Es más, durante el año 2022 el PIB español creció un 5,5% respecto al año anterior, superando a países como; Estados Unidos, Japón, Francia e incluso Alemania (OCDE, 2022)

3. Factores Tecnológicos:

- a. IA: Durante estos últimos años hemos visto un gran crecimiento en el desarrollo de la IA, especialmente a través de chat GPT y sus aplicaciones a todos los distintos mercados en el que esta herramienta se puede emplear.

Expertos ya aseguran que la IA es el futuro del automovilismo, dicen que “la introducción de la IA en el automovilismo promete un futuro apasionante en el que las habilidades humanas y las tecnologías trabajarán juntas.” La precisión del análisis de datos y el aumento del rendimiento auguran un futuro muy apasionante para este mundo.

- b. Gasto en I+D+I: El gasto en I+D interna aumentó un 12% durante el año 2022 y alcanzó los 19.325 millones de euros, lo que comprende el

1,44% del PIB sobre el total. En términos per cápita, el gasto en I+D interna ascendió a 402 euros por habitante (INE, 2022)

4. Factores Sociales:

- a. Es muy importante tener en cuenta las tendencias y movimientos sociales, tanto nivel nacional como global, ya que pese a que nuestra área de operación será en España; operaremos en un mercado muy globalizado de constantes cambios y adaptaciones. En primer lugar, destacar que España es un país con un fuerte movimiento migratorio, especialmente en estos últimos años; esto puede ser un factor importante ya que nos da la oportunidad de un mayor número tanto de clientes potenciales, inversores y oportunidades de expandir nuestro negocio a otros países

3.3. Matriz DAFO

FORTALEZAS:

- Tecnología de IA muy avanzada
- Equipo de expertos altamente cualificados en el campo de la inteligencia artificial y el entrenamiento de pilotos.
- Presencia en línea sólida y efectiva para promocionar los servicios y tecnologías de la empresa.
- Fortaleza de marca para atraer a clientes y patrocinadores interesados en la tecnología de inteligencia artificial.
- Red de contactos.

DEBILIDADES:

- Limitación en la inversión, investigación y desarrollo de nuevas tecnologías para el entrenamiento de pilotos.
- Competidores con más experiencia y capital.
- Dependencia de un único mercado.
- Limitación al acceso de la tecnología de inteligencia artificial.

OPORTUNIDADES:

- Una creciente demanda en el sector de entrenamiento de pilotos de carreras, especialmente en aquellos que quieren aprovechar el boom de la IA y mejorar el rendimiento en un deporte cada vez más competitivo.
- Gracias a la globalización del deporte una mayor oportunidad de expansión a nuevos mercados geográficos, con la posibilidad de llegar a más clientes potenciales y establecer actividad en distintos mercados.
- Crecimiento en los presupuestos de patrocinio a medida que nuestra empresa crezca e incremente su actividad para mejorar el rendimiento y oportunidades del equipo.

AMENAZAS:

- Competencia agresiva por parte de los distintos competidores del sector, prestando especial atención a aquellos con más recursos financieros y establecidos en el sector.
- Cambios en la regulación, el mundo de las carreras es un mundo con constantes cambios en sus leyes y regulaciones; por lo que se podrían implementar distintos controles para la utilización de la tecnología de inteligencia artificial.
- Siempre existe la amenaza de la entrada de nuevas tecnologías disruptivas que puedan ser desarrolladas por compañías más grandes y, pongan en peligro nuestro campo de actividad.
- El mercado del entrenamiento de pilotos de carreras es altamente especializado y cuenta con un número limitado de empresas competidoras. Algunas de las empresas más destacadas incluyen: Driver Performance Centre, Team O'Neil Rally School y Skip Barber Racing School.
- En cuanto a la inteligencia artificial aplicada a carreras de coches, algunas empresas pioneras son: Oracle, NVIDIA, IBM y AWS.

3.4. Establecimiento de Estrategias

Objetivos estratégicos:

- Establecer una red de comunicación entre los familiares y entorno del deportista con nuestra empresa
- Asegurar la sostenibilidad de la empresa a corto plazo
- Diversificar y tener presencia en distintos tipos de competiciones (F1, F3, Rally, etc...) y, también en el deporte femenino.
- Agilizar los procesos y comunicaciones dentro de la empresa para mejorar el trabajo de cara al cliente.
- Contar con una plantilla especializada y deportistas de éxito en nuestros centros.
- La apertura de distintas sedes a nivel nacional.
- Desarrollar nuevos contactos comerciales y encontrar nuevos clientes en otros países.

Objetivos Operativos:

- Generar y obtener el retorno de la inversión inicial.
- Tener una mayor presencia online y mejorar las relaciones y los contactos la empresa mayor que la competencia y un aumento de seguimiento de la empresa en redes sociales mediante análisis de métricas.

4. Plan de Marketing

4.1. Análisis del mercado:

- El mercado global de carreras de automóviles está experimentando un crecimiento significativo, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 5.6%, según un informe publicado por Allied Market Research. Además, se proyecta que este mercado alcance un valor de \$60 mil millones para el año 2025, de acuerdo con un informe de Research and Markets. Asimismo, se anticipa que el mercado de la capacitación de pilotos de carreras aumentará a una tasa compuesta anual del 8.52% hasta el año 2026.
- Las carreras de automóviles gozan de una gran popularidad en todo el mundo, especialmente en Europa, que es el mercado donde pretendemos

establecer nuestras operaciones. Por ejemplo, según datos de la Federación Internacional de Automovilismo (FIA), en 2019, el Campeonato de Europa de Fórmula 3 fue seguido por más de 150 millones de personas. Esto demuestra el enorme interés que genera este deporte, especialmente en los mercados europeos.

- El patrocinio es una parte integral del negocio de las carreras de automóviles. Según un informe de Nielsen, se prevé que el patrocinio deportivo a nivel global alcance los \$48.8 mil millones para el año 2024.
- La inteligencia artificial (IA) está revolucionando la manera en que se aborda el entrenamiento de pilotos de carreras. Por ejemplo, la IA puede analizar y mejorar el rendimiento de los pilotos, así como incrementar la seguridad en las competiciones. De acuerdo con una encuesta realizada por Accenture, el 76% de los líderes en el ámbito deportivo consideran que la IA jugará un papel fundamental en el negocio del deporte en los próximos cinco años.
- Se trata de un mercado con mucha capacidad de adaptación a los cambios constantes del entorno, lo que nos brinda mayor seguridad al considerar establecer una empresa en este sector.

Decisiones en relación al producto

- Nuestra empresa ofrece un servicio de entrenamiento para pilotos de carreras de automóviles, teniendo como principal propuesta de valor el uso de la IA para recopilar información y datos para mejorar el rendimiento de los pilotos y, la utilización de los mejores entrenadores personales para mejorar el rendimiento de nuestros clientes.

Decisiones en relación al precio

- Al ser un servicio íntegro para todos los clientes deportistas que acudan a nuestra empresa, tendremos un precio único que será una cuota semanal a abonar a principio de mes y, tendrá un precio que oscila entre los 500-1000€ por semana.

- Hemos establecido este precio debido a que ofrecemos un servicio altamente especializado que emplea recursos y tecnologías de un alto valor, como son las:
 - Tecnologías relacionadas a la IA (ordenador, bases de datos, etc...)
 - Simuladores
 - Equipamiento de entrenamiento
 - Coches de empresa para el entrenamiento
 - Y mucho más que se desarrollará durante este documento.

Decisiones en relación a la distribución

- Al prestar un servicio, nuestro método de distribución será en nuestras oficinas centrales que estarán situadas en Barcelona, cerca del circuito de Montmeló; esto lo desarrollaremos más adelante en el documento. También tendrá mucho peso nuestras RRSS y nuestra página web como método de acceso a nuestras actividades.

Decisiones en relación al promoción

- La empresa debería enfocarse en la propuesta única de valor que ofrece al combinar entrenamiento de pilotos y tecnología de inteligencia artificial avanzada. Utilizar este valor como argumento central en todas las comunicaciones y publicaciones.
- El marketing se centrará en los resultados y testimonios de pilotos que han conseguido mejoras significativas en su rendimiento gracias al uso de nuestros métodos y, en nuestra propuesta de valor única que combina IA con un entrenamiento más funcional.
- Nos promocionaremos a través de medios especializados en carreras de coches y tecnología de inteligencia artificial, y participaremos en eventos de la industria para generar relaciones con potenciales clientes e inversores.
- Las redes sociales se emplearán para llegar al público objetivo, compartiendo contenido relevante y atractivo de entrenamientos y testimonios de los pilotos

y entrenadores; estas incluyen instagram, twitter y nuestra propia página web interactiva.

- El sitio web de la empresa contiene información detallada sobre la aplicación de la inteligencia artificial en el entrenamiento de nuestros pilotos, con datos reales y el estudio de los distintos casos a los que nos enfrentemos.

5. Plan de operaciones/gestión

5.1 Espacio Físico

1. Oficina cerca del circuito: Tendremos una oficina cerca del circuito de Montmeló, con un espacio de aproximadamente 300 metros cuadrados. Este espacio sería suficiente para un área de recepción y espera, salas de reuniones, oficinas de administración y una zona de trabajo para el equipo de especialistas en inteligencia artificial. Tendremos equipos informáticos de alta calidad, así como sistemas de análisis de datos y software de inteligencia artificial para realizar el análisis de datos.
2. Centro de Entrenamiento: Se establece un centro de entrenamiento a lo largo de 6,000 metros cuadrados,, un espacio amplio para pistas de entrenamiento, un área para máquinas de entrenamiento de fuerza y cardio, un vestuario y baño para los atletas que entrenan, espaciosa zonas donde se desarrolla la inteligencia artificial y nuestra propia oficina para el equipo que estará encargado de la programación, verificación y correcto funcionamiento.
3. Laboratorio de Investigación y Desarrollo: Un laboratorio de I+D de 600 metros cuadrados. Será un espacio con áreas de trabajo abiertas para equipos y estaciones de trabajo para los especialistas en inteligencia artificial y los ingenieros de software. Contaremos con herramientas y equipos especializados para la investigación y el desarrollo, tales como simuladores de carreras y track-boxes para el análisis de datos de vuelta a boxes.

5.2 Procesos

Procesos estratégicos:

1. Investigación y Desarrollo: Investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías avanzadas de inteligencia artificial para aumentar el rendimiento en carreras de automóviles, y la identificación de nuevas oportunidades de mercado en la industria de carreras de automóviles.
2. Planificación de la estrategia de marketing: Este proceso implica la planificación y ejecución de campañas de marketing efectivas para aumentar la conciencia de la marca y la exposición de los servicios de la empresa de entrenamiento de pilotos de carreras utilizando inteligencia artificial.
3. Gestión de relaciones con clientes: Este proceso involucra la construcción y mantenimiento de relaciones sólidas con clientes potenciales y existentes, y la ejecución de programas de lealtad y satisfacción del cliente para mejorar la retención y lealtad de los clientes.
4. Análisis de la competencia: Recopilación de información y el análisis de la competencia en el mercado de entrenamiento de pilotos de carreras utilizando inteligencia artificial para identificar las mejores prácticas y oportunidades de mejora.
5. Gestión de presupuesto y finanzas: Este proceso implica la gestión del presupuesto y las finanzas de la empresa, la supervisión del rendimiento financiero, la elaboración de presupuestos y la gestión de riesgos financieros.

Procesos operativos:

1. Capacitación y evaluación de pilotos: La capacitación y evaluación de los pilotos utilizando técnicas avanzadas de entrenamiento y tecnologías de inteligencia artificial para mejorar su rendimiento y habilidades en los distintos circuitos de carreras.
2. Análisis de datos y rendimiento: El uso de herramientas de análisis de datos y rendimiento para recopilar, analizar e informar sobre los datos de entrenamiento y rendimiento, y proporcionar informes detallados y personalizados a los clientes.

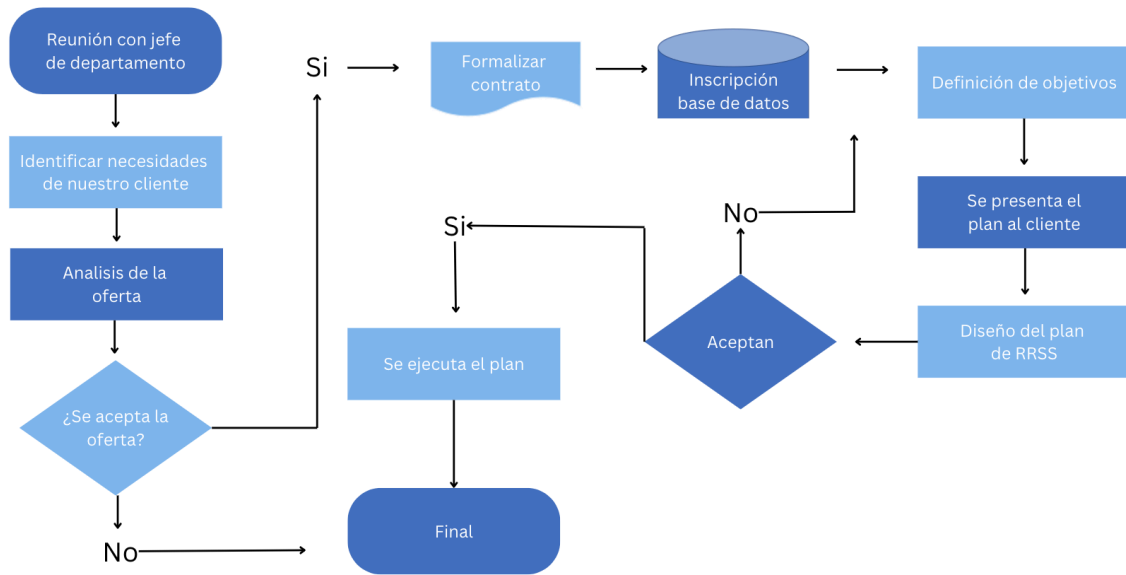
3. Mantenimiento y actualización de equipos y tecnología: Mantenimiento y actualización de equipos y tecnologías de inteligencia artificial utilizados en el entrenamiento de pilotos de carreras.
4. Logística y programación de entrenamiento: Este proceso implica la logística y programación de entrenamiento en el circuito de carreras, la gestión de horarios y el uso eficiente de recursos y personal.
5. Gestión de la calidad y seguridad: Se refiere a la gestión de la calidad del entrenamiento y el servicio al cliente y la seguridad de los pilotos y clientes durante la realización de las actividades de entrenamiento en el circuito de carreras.

Procesos de soporte:

1. Recursos Humanos: La contratación, capacitación y desarrollo de los empleados de la empresa para apoyar la entrega de servicios de alta calidad.
2. Tecnología de la información: El desarrollo e implementación de herramientas y software de tecnología de la información que apoyen el análisis de datos y la eficiencia de las operaciones.
3. Departamento Jurídico: La gestión del cumplimiento legal y reglamentario de la empresa, así como la gestión de riesgos y la protección de la propiedad intelectual.
4. Gestión de la cadena de suministro: Este proceso implica la gestión de la cadena de suministro para garantizar el acceso y la disponibilidad de los recursos necesarios y equipos.
5. Infraestructura: La gestión y el mantenimiento de la infraestructura física de la empresa.

5.3 Diagrama de Flujo

Figura 2. Diagrama de Flujo sobre la gestión de RRSS.



Nota. Diagrama de Flujo a partir de elaboración propia

5.4 Ficha de Procesos

Figura 3. Ficha de Procesos preparación de pilotos para competir.

| Ficha De Procesos | |
|--|--|
| Nombre Proceso | Preparación Física Carrera |
| Responsable | Director Entrenamiento |
| Misión | Puesta a punto físicamente del cliente |
| Procesos Relacionados | Entrenamiento físico y recuperación |
| Personas Implicadas | |
| Director Operativo, Cliente, Director Entrenamiento | |
| Actividades que forman en proceso | |
| Reunión con cliente, Plan de entrenamiento, entrenamiento y recuperación | |
| Entrada del proceso | |
| Reunión con cliente que exige ciertos objetivos | |
| Salidas del proceso | |
| Finalización del entrenamiento y carrera | |
| Recursos necesarios | |
| Equipación entrenamiento, plan de entrenamiento y nutrición, datos sobre ejercicio | |
| Indicadores | |
| Mejora de indicadores deportivos y físicos, resultados y datos | |

Nota.Ficha de Procesos a partir de elaboración propia

6. Plan de recursos humanos

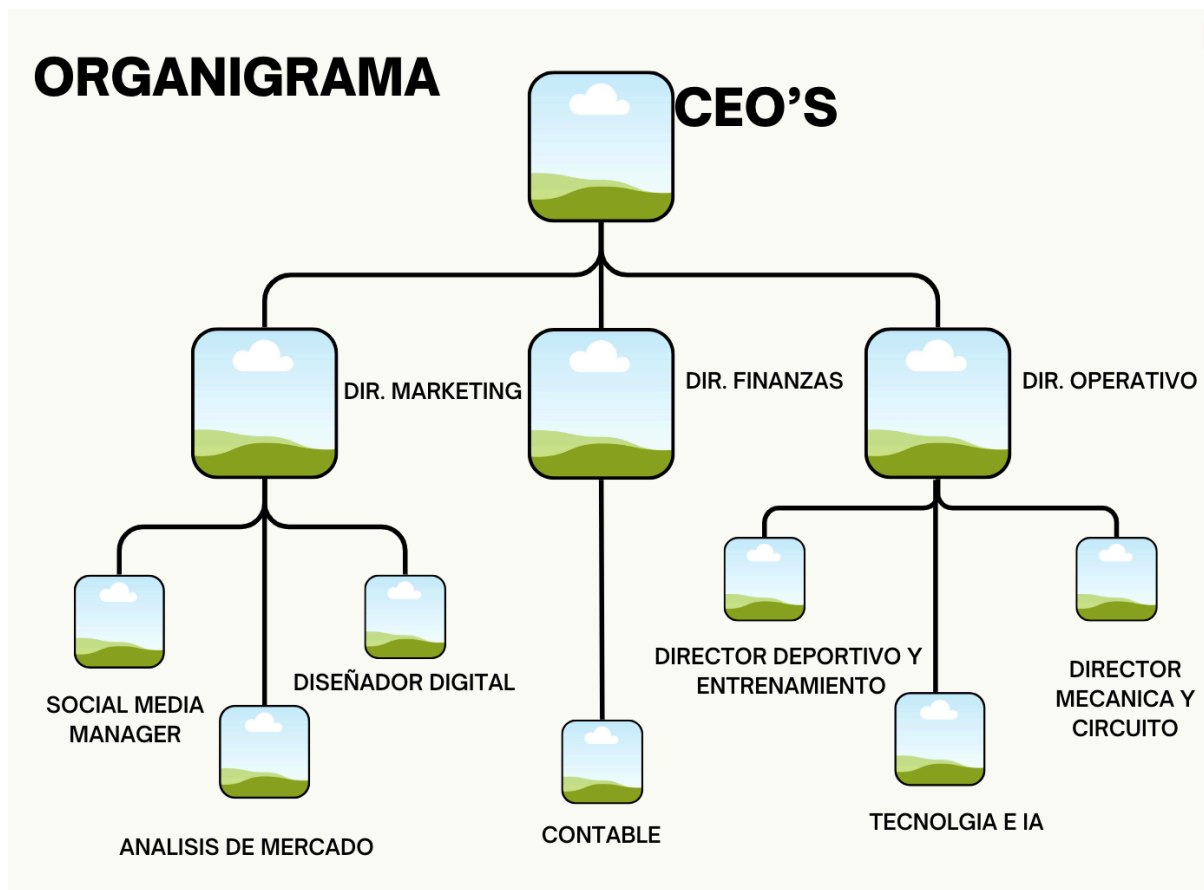
6.1. Organigrama

La empresa estará distribuida de la siguiente manera:

Vamos a tener dos CEO que seremos los dos socios fundadores, tres jefes de departamento (marketing, operativo y financiero) y, posteriormente cada departamento estará conformado por 3 puestos (solamente 1 en el financiero) que más adelante definiremos de manera más específica. Nuestra empresa también contará con servicios externos como lo son un equipo de abogados y una empresa que se dedica a ofertar servicios de limpieza.

Figura 4.

Organigrama de la empresa.



Nota.Organigrama de la empresa a partir de elaboración propia.

6.2. Perfiles de puesto de trabajo

Tabla .

Perfil de puesto de trabajo para Director Operativo.

| | |
|--------------------------------|---|
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO | Director Operativo |
| PUESTOS A SU CARGO | Director deportivo ,Tecnología e IA, mecanica y circuito |
| RESPONSABILIDADES | Operaciones diarias,establecer objetivos y metricas de rendimeinto Gestionar presupuesto operativo,eficiencia en porocesos |
| FORMACIÓN | Titulacion en ADE o Ingenieria industrial |
| COMPETENCIAS | Liderazgo , gestión operativa y financiera, resolucion de problemas |
| VALOR AÑADIDO | Idiomas, experiencia,uso de herraomientas de analisis de datos y simulación |

Nota. Descripción del perfil de puesto de trabajo.

Fuente. <https://www.euroinnova.edu.es/profesion/director-de-operaciones>

La persona que ocupe el puesto ademas de culplir los requisitos presentados debera tener habilidades comunicativas para que todos los cargos que supervisa cumplir con los objetivos establecidos y exista un correcto funcionamiento del sector.Junto con esto también es importante resaltar que dicha persona tendrá que contar con experiencia previa dentro del sector o contar con una formación especial en tecnología deportiva.

Tabla .

Perfil de puesto de trabajo para Director Deportivo y Entrenamiento.

| | |
|--------------------------------|--|
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO | Director Deportivo y Entrenamiento |
| RESPONSABILIDADES | Acondicionamiento y preparacion en todos los ambitos, capacidad de guiar y motivar Diseño de programas especializados adaptados a cada persona y fijar objetivos personales |
| FORMACIÓN | Titulación en ciencias del deporte, entrenamiento deportivo |
| COMPETENCIAS | Conocimiento de principios y practias en alto rendimiento, preparacioin mental y fisica, orientacion a resultados |
| VALOR AÑADIDO | Especialización en automivlismo o alto rendimiento |

Nota. Descripción del perfil de puesto de trabajo.

Tabla .

Perfil de puesto de trabajo para Director de Mecánica y Circuito.

| | |
|--------------------------------|---|
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO | Director de Mecánica y circuito |
| RESPONSABILIDADES | Planes de mantenimiento preventivo y correctivo, seguridad y cumplimiento de regulaciones Garantizar la seguridad y el rendimiento optimo, resolución de problemas y cumplimiento de normativa |
| FORMACIÓN | Titulacion en ingenieria mecanica, aotomotriz o algun campor reacionado |
| COMPETENCIAS | Conocimiento de mecanica, orientacion a la seguridad, gestión de proyectos, adaptabilidad |
| VALOR AÑADIDO | Experiencia previa en roles en mecánica automotriz, conocimeinto en sistemas mecánicos y electrónicos |

Nota. Descripción del perfil de puesto de trabajo.

Fuente. <https://www.uninorte.edu.co/web/ceimun/home/-/blogs/-como-ser-ingeniero-de-formula-1-#:~:text=Si%20eres%20un%20recién%20graduado.ingenier%C3%ADa%20mecánica%20y%20la%20aeroespacial>.

Tabla .

Perfil de puesto de trabajo para Tecnología e IA.

| | |
|-------------------------|---|
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO | Tecnología e IA |
| RESPONSABILIDADES | Integración de nuevas tecnologías en mecánica y dirección deportiva, diseño de sistemas de IA , Recopilación y análisis de datos de rendimiento, creación de modelos de mejora basados en algoritmos |
| FORMACIÓN | Ingeniería informática, de sistemas o robótica |
| COMPETENCIAS | Gestión de proyectos tecnológicos, aplicar la IA en el contexto de la empresa y trabajo en equipo |
| VALOR AÑADIDO | Experiencia en el análisis de datos en el sector deportivo, desarrollo de software e inteligencia artificial |

Nota. Descripción del perfil de puesto de trabajo.

Fuente. <https://udesa.edu.ar/noticias/que-carrera-hay-que-estudiar-para-dedicarse-la-inteligencia-artificial#:~:text=Algunas%20de%20las%20áreas%20de.robótica%2C%20bioinformática%2C%20entre%20otras>.

Tabla .

Perfil de puesto de trabajo para Director Financiero.

| | |
|-------------------------|--|
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO | Director Financiero |
| PUESTOS A SU CARGO | Contable |
| RESPONSABILIDADES | Supervisión de la actividad financiera de la empresa, Tesorería e inversiones identificar oportunidades de mercado y alinear estrategias financieras con objetivos operativos y comerciales |
| FORMACIÓN | Grado en economía, finanzas o ADE |
| COMPETENCIAS | Liderazgo financiero, Gestión de riesgo, Habilidades analíticas |
| VALOR AÑADIDO | MBA, especializaciones en el área financiera o finanzas internacionales |

Nota. Descripción del perfil de puesto de trabajo.

Fuente. <https://velaconsultors.com/blog/director-financiero-funciones/>

La persona que ocupe este puesto deberá ser capaz de desarrollar e implementar estrategias financieras para maximizar la rentabilidad y minimizar los riesgos garantizando el crecimiento de la empresa tanto a corto como a largo plazo, además deberá tener un enfoque orientado a resultados estando en la obligación de lograr los objetivos preestablecidos.

Tabla .

Perfil de puesto de trabajo para Director de Marketing.

| | |
|--------------------------------|---|
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO | Director de Marketing |
| PUESTOS A SU CARGO | Social media manager, análisis de mercado y diseñador digital |
| RESPONSABILIDADES | Creación de plan de marketing de la empresa, control y revisión del presupuesto del departamento Gestionar la comunicación entre los departamentos monitorear y analizar los resultados del plan establecido |
| FORMACIÓN | Titulación en ADE o Marketing |
| COMPETENCIAS | resolución de problemas, liderazgo, uso de herramientas tecnológicas, gestión de proyectos |
| VALOR AÑADIDO | Idiomas , experiencia en marketing deportivo o tecnológico |

Nota. Descripción del perfil de puesto de trabajo.

Fuente. <https://unirfp.unir.net/revista/comercio-marketing/director-de-marketing/>

La persona encargada de ocupar dicho puesto deberá liderar las estrategias de marketing y promoción de la empresa para aumentar la visibilidad de la empresa y contribuir a su crecimiento, además de realizar una planificación estratégica para el cumplimiento de objetivos y dar a conocer la empresa en una mayor escala

Tabla .

Perfil de puesto de trabajo para Social Media Manager.

| | |
|--------------------------------|--|
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO | Social Media Manager |
| RESPONSABILIDADES | Creación de la estrategia de presencia en medios y redes sociales, establecer objetivos y métricas Campañas y promociones de la empresa y gestión de las redes sociales |
| FORMACIÓN | Titulación en marketing o publicidad |
| COMPETENCIAS | Herramientas de medición de métricas en redes, creación de contenido y promoción |
| VALOR AÑADIDO | Idiomas , conocimiento de nuevos mercados y nuevas tecnologías |

Nota. Descripción del perfil de puesto de trabajo.

Fuente. <https://www.beedigital.es/redes-sociales-pymes-autonomos/el-perfil-de-un-social-media-manager/>

Tabla .

Perfil de puesto de trabajo para Diseñador Digital.

| | |
|--------------------------------|--|
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO | Diseñador Digital |
| RESPONSABILIDADES | Diseñar y producir activos visuales, creación de contenido digital efectivo en colaboración con otros puestos Implementación de diseños en plataformas digitales, creación de contenido |
| FORMACIÓN | Titulación en diseño gráfico o digital |
| COMPETENCIAS | Dominio de herramientas digitales, creatividad e innovación, gestión del tiempo |
| VALOR AÑADIDO | experiencia previa en diseño digital, idiomas, colaboración entre equipos y departamentos |

Nota. Descripción del perfil de puesto de trabajo.

Fuente. <https://www.deel.com/es/plantillas-de-descripcion-de-cargo/graphic-designer>

Tabla .

Perfil de puesto de trabajo para Analista de Mercado.

| | |
|--------------------------------|--|
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO | Analista de Mercado |
| RESPONSABILIDADES | investigar y recopilar datos sobre diferentes mercados, monitorear el rendimiento de la empresa Preparar informes sobre investigaciones para realizar acciones estratégicas |
| FORMACIÓN | Titulación en economía, ADE o estadística |
| COMPETENCIAS | Análisis de datos, investigación de mercados, |
| VALOR AÑADIDO | Idiomas, conocimientos de software de análisis de datos, adaptabilidad |

Nota. Descripción del perfil de puesto de trabajo.

Fuente. <https://resources.workable.com/es/analista-de-investigacion-de-mercado-descripcion-del-puesto>

Los procesos de selección que vamos a utilizar para nuestra compañía van a ser los siguientes:

1. Anuncio de vacantes: Publicación de anuncios de las vacantes disponibles, asegurándose de incluir los requisitos específicos del trabajo, las calificaciones y los deberes asignados a la posición.
2. Evaluación de Currículums: Se realizará un análisis de los currículums de los candidatos a las vacantes para identificar aquellos que cumplen con los requisitos necesarios y poseen las habilidades y la experiencia necesarias para la posición.
3. Selección de candidatos: Las personas que cumplen con los requisitos serán seleccionados para la siguiente fase de selección, mediante la realización de un número de entrevistas y pruebas en línea. Las entrevistas de trabajo incluye entrevistas personales, por teléfono y entrevistas en línea.
4. Entrevistas de trabajo: Se programan y realizan las entrevistas con los candidatos para la evaluación de su capacidad y compatibilidad con el puesto ofertado y con la empresa. Las entrevistas deben incluir preguntas específicas acerca de la experiencia profesional, habilidades y conocimientos específicos.
5. Verificación de referencias: Después de la entrevista, la empresa debe tener en cuenta la verificación de las referencias de los candidatos, y confirmar antecedentes y experiencia previa.

6. Toma de decisiones: Se tomará una decisión sobre la mejor candidatura acorde a los requisitos del trabajo, la calidad y los antecedentes obtenidos en el proceso de selección.
7. Contratación: Si el candidato acepta la oferta, la empresa iniciará el proceso de contratación, esto incluirá una verificación de antecedentes y la firma de los pertinentes documentos legales.

6.3 Tipos de Contrato

Vamos a tener dos principales tipos de contrato dentro de nuestra empresa que a continuación desarrollaremos.

En primer lugar, el contrato indefinido será aplicable para los tres jefes de departamento y para todo el personal que trabaje bajo su mando directo (un total de 9 empleados).

El segundo tipo de contrato será el parcial, que irá destinado a nuestros servicios externos que mencionamos anteriormente; como el personal de limpieza.

Nuestra empresa subcontratará a un abogado para gestionar todos aquellos asuntos contractuales tanto con los clientes como con los empleados internos, etc...

Es decir, vamos a contar con contratos indefinidos, contratos parciales (debido a que no cumplen con la jornada laboral completa) y subcontratación en nuestra estructura laboral (equipo de abogados).

6.4 Costes Laborales

Los gastos laborales de nuestra empresa se compondrán de los salarios mensuales, proyectando un desembolso mensual estimado de aproximadamente 30.000€, además de 10.500€ destinados a la seguridad social.

Estos sueldos están presupuestados para un total de 14 empleados, que incluyen a los dos CEO, los tres jefes de departamento y los empleados que integran dichos departamentos.

7. Plan Jurídico

7.1. Elección de la Modalidad Jurídica y Justificación

Para la formación de AI-Pilot Performance, hemos decidido adoptar la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral. Este tipo de sociedad ofrece varias ventajas que la hacen ideal para nuestra empresa:

- Responsabilidad Limitada: Los socios sólo son responsables por el capital que aportan a la sociedad, lo que protege su patrimonio personal.
- Participación de Socios: Ambos socios trabajarán de forma personal y directa, lo cual se adapta bien a nuestro modelo de negocio.
- Requerimiento de Capital Mínimo Bajo: El capital mínimo requerido para la constitución de esta sociedad es de 1€, a diferencia de otras formas jurídicas, como la Sociedad Anónima Laboral, que requieren hasta 60.000€ (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2022).

Las características principales de esta forma jurídica son:

- Se requieren al menos dos socios para su constitución.
- El capital social se divide en participaciones.
- Se debe constituir una reserva especial del 10% del beneficio líquido anual.
- La sociedad tributa bajo el impuesto sobre sociedades.

En nuestro caso, la inversión inicial será de 100.000€, con 50.000€ aportados por cada socio. Esto nos permitirá construir un centro deportivo de alto rendimiento para pilotos de carreras, con tecnología avanzada de inteligencia artificial para mejorar el rendimiento en pista.

2. Requisitos Legales y Proceso de Constitución

Para abrir la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral, se deben seguir varios pasos clave para asegurar una constitución adecuada:

- Reservar el Nombre de la Empresa: Obtener el certificado negativo de denominación social para asegurarse de que el nombre es único.
- Redactar y firmar los Estatutos Sociales: Definir las normas internas, los derechos y obligaciones de los socios, y la estructura de gestión.
- Escritura Pública de Constitución: Formalizar la constitución de la sociedad ante notario.
- Registro Mercantil: Inscribir la sociedad en el Registro Mercantil para obtener personalidad jurídica.
- Obtención del CIF y Alta en Hacienda: Solicitar el Código de Identificación Fiscal y darse de alta en la Agencia Tributaria.

Una vez completado este proceso, se pueden tomar las acciones necesarias para poner en marcha el negocio, como obtener licencias, contratar empleados y establecer cuentas bancarias.

3. Ayudas y Beneficios

Las sociedades laborales pueden acceder a subvenciones y ayudas. Algunas de las más relevantes incluyen:

- Subvenciones para Inversiones: Pueden ser en forma de ayuda financiera sobre un préstamo con reducción de interés o como ayuda directa, con un límite del 50% del costo de adquisición.
- Subvenciones para Actividades de Formación y Fomento de la Economía Social: Ayudas para financiar congresos, simposios y actividades relacionadas con la economía social, con un máximo de 90.000€.

Estas subvenciones y ayudas pueden ser útiles para el crecimiento de AI-Pilot Performance y para apoyar nuestras actividades.

En resumen, el plan jurídico para AI-Pilot Performance se basa en la Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral, con un proceso de constitución claro y una inversión inicial de 100.000€. Con esta estructura jurídica y con posibles ayudas y subvenciones, estamos listos para lanzar nuestro centro deportivo de alto rendimiento para pilotos de carreras.

8. Plan Económico-Financiero y Viabilidad

Aquí abajo se le adjuntará el plan económico de nuestra empresa:

Nota: Escenario Realista Cuenta de Resultados 5 Años

| ESCENARIO REALISTA CUENTA DE RESULTADOS A 5 AÑOS | | | | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS | | | | | |
| Planes Anuales | € 190.000,00 | € 199.500,00 | € 213.465,00 | € 230.542,20 | € 253.596,42 |
| Planes Mensuales | € 201.000,00 | € 211.050,00 | € 225.823,50 | € 243.889,38 | € 268.278,32 |
| Experiencia | € 264.000,00 | € 277.200,00 | € 296.604,00 | € 320.332,32 | € 352.365,55 |
| TOTAL INGRESOS | € 655.000,00 | € 687.750,00 | € 735.892,50 | € 794.763,90 | € 874.240,29 |
| GASTOS | | | | | |
| Suministros Varios | € 24.000,00 | € 24.720,00 | € 25.461,60 | € 26.225,45 | € 27.012,21 |
| Salarios personal especializado | € 360.000,00 | € 370.800,00 | € 381.924,00 | € 393.381,72 | € 405.183,17 |
| Seguridad Social | € 126.000,00 | € 129.780,00 | € 133.673,40 | € 137.683,60 | € 141.814,11 |
| Servicios Publicos (agua, energia) | € 36.000,00 | € 37.080,00 | € 38.192,40 | € 39.338,17 | € 40.518,32 |
| Servicios varios (Limpieza, Seguridad) | € 12.000,00 | € 12.360,00 | € 12.730,80 | € 13.112,72 | € 13.506,11 |
| Promocion y Publicidad | € 60.000,00 | € 61.800,00 | € 63.654,00 | € 65.563,62 | € 67.530,53 |
| Licencias Software | € 30.000,00 | € 30.900,00 | € 31.827,00 | € 32.781,81 | € 33.765,26 |
| TOTAL GASTOS | € 648.000,00 | € 667.440,00 | € 687.463,20 | € 708.087,10 | € 729.329,71 |
| EBITDA | € 7.000,00 | € 20.310,00 | € 48.429,30 | € 86.676,80 | € 144.910,58 |
| Amortizaciones | € 630,00 | € 1.827,90 | € 4.358,64 | € 7.800,91 | € 13.041,95 |
| BAI | € 7.630,00 | € 22.137,90 | € 52.787,94 | € 94.477,72 | € 157.952,53 |
| Impuestos | € 1.907,50 | € 5.534,48 | € 13.196,98 | € 23.619,43 | € 39.488,13 |
| NO PLAT | € 5.722,50 | € 16.603,43 | € 39.590,95 | € 70.858,29 | € 118.464,40 |
| Amortizaciones | € 630,00 | € 1.827,90 | € 4.358,64 | € 7.800,91 | € 13.041,95 |
| FLUJO NETO DE CAJA | € 5.092,50 | € 14.775,53 | € 35.232,32 | € 63.057,37 | € 105.422,45 |
| CAPEX | € 67.000,00 | | | | |
| PLAZO DE RECUPERACION | 2,50 | 30 MESES | | | |
| VAN | | | | | |
| IRR | | | | | |
| FLUJO DE CAJA ACUMULADO | € 72.092,50 | € 86.868,03 | € 122.100,34 | € 185.157,72 | € 290.580,16 |

| INVERSION INICIAL Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO | | | |
|--|---------------------|-----------|----------------------------------|
| | VALOR | VIDA UTIL | AMORTIZACION |
| EQUIPOS INFORMATICOS | € 15.000,00 | 4 | € 3.750,00 |
| SIMULADORES 3 | € 45.000,00 | 4 | € 11.250,00 |
| MOBILIARIO | € 5.000,00 | 3 | € 1.666,67 |
| DESARROLLO DE PAGINA WEB Y MANEJO DE REDES | € 2.000,00 | 2 | € 1.000,00 |
| TOTAL | € 67.000,00 | | € 17.666,67 |
| <i>Provision de Fondos</i> | € 33.000,00 | 49% | |
| MANEJO DE LA INVERSION/RECURSOS | | | |
| PROPIOS | € 100.000,00 | 100% | |
| TOTAL RECURSOS | € 100.000,00 | | |
| BALANCE DE SITUACION PRIMER AÑO | | | |
| | ACTIVO | | PASIVO+NETO |
| Tesoreria | € 33.000,00 | | Recursos Propios € 100.000,00 |
| Equipos Informaticos | € 15.000,00 | | TOTAL PASIVO € 100.000,00 |
| Simuladores 3 | € 45.000,00 | | |
| Mobiliario | € 5.000,00 | | |
| Desarrollo de pagina wb y manejo de redes | € 2.000,00 | | |
| TOTAL ACTIVO | € 100.000,00 | | |
| COSTOS DE NUESTROS PRODUCTOS | | | |
| Planes Anuales | € 1.000,00 | | |
| Planes Mensuales | € 1.500,00 | | |
| Experiencia | € 2.000,00 | | |
| PLANES MENSUALES/PLANES ANUALES | | | |
| Sesiones en Simulador con Casco AI | | | |
| Sesiones con Psicologo | | | |
| Sesiones de Acondicionamiento GYM | | | |
| Sesiones Fisioterapia recuperaciones | | | |
| Sesiones en Pista con Casco AI | | | |
| EXPERIENCIA | | | |
| Sesion de 30 minutos con casco AI | | | |
| Sesion de 45 minutos Acondicionamiento GYM | | | |
| Sesion de 1 hora en Pista con Casco AI | | | |

Nota: Inversión Inicial y Fuentes de Financiamiento

Nota: Balance de Situación Primer Año

Nota: Planes Mensuales/Planes Anuales

Nota: Experiencia

| PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS AÑO 1 | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------------|---------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
| | MESES | | | | | | | | | | | | TOTAL |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | |
| INGRESOS | | | | | | | | | | | | | |
| Planes Anuales | € 10.000,00 | € 10.000,00 | € 17.000,00 | € 17.000,00 | € 17.000,00 | € 17.000,00 | € 17.000,00 | € 17.000,00 | € 17.000,00 | € 17.000,00 | € 17.000,00 | € 17.000,00 | € 190.000,00 |
| Planes Mensuales | € 15.000,00 | € 15.000,00 | € 16.500,00 | € 16.500,00 | € 16.500,00 | € 16.500,00 | € 16.500,00 | € 16.500,00 | € 18.000,00 | € 18.000,00 | € 18.000,00 | € 18.000,00 | € 201.000,00 |
| Experiencia | € 20.000,00 | € 20.000,00 | € 20.000,00 | € 20.000,00 | € 22.000,00 | € 22.000,00 | € 22.000,00 | € 22.000,00 | € 24.000,00 | € 24.000,00 | € 24.000,00 | € 24.000,00 | € 264.000,00 |
| TOTAL INGRESOS | € 45.000,00 | € 45.000,00 | € 53.500,00 | € 53.500,00 | € 55.500,00 | € 55.500,00 | € 55.500,00 | € 55.500,00 | € 59.000,00 | € 59.000,00 | € 59.000,00 | € 59.000,00 | € 655.000,00 |
| GASTOS | | | | | | | | | | | | | |
| Suministros Varios | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 2.000,00 | € 24.000,00 |
| Salarios personal especializado | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 30.000,00 | € 360.000,00 |
| Seguridad Social | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 10.500,00 | € 126.000,00 |
| Servicios Públicos (agua, energía) | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 3.000,00 | € 36.000,00 |
| Servicios varios (limpieza, Seguridad) | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 1.000,00 | € 12.000,00 |
| Promoción y Publicidad | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 60.000,00 |
| Licencias Software | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 2.500,00 | € 30.000,00 |
| TOTAL GASTOS | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 54.000,00 | € 648.000,00 |
| EBITDA | € (9.000,00) | € (9.000,00) | € (500,00) | € (500,00) | € 1.500,00 | € 1.500,00 | € 1.500,00 | € 1.500,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 5.000,00 | € 7.000,00 |

| CUENTA DE RESULTADOS A 5 AÑOS | | | | | |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS | | | | | |
| Planes Anuales | € 190.000,00 | € 199.500,00 | € 213.465,00 | € 230.542,20 | € 253.596,42 |
| Planes Mensuales | € 201.000,00 | € 211.050,00 | € 225.823,50 | € 243.889,38 | € 268.278,32 |
| Experiencia | € 264.000,00 | € 277.200,00 | € 296.604,00 | € 320.332,32 | € 352.365,55 |
| TOTAL INGRESOS | € 655.000,00 | € 687.750,00 | € 735.892,50 | € 794.763,90 | € 874.240,29 |
| GASTOS | | | | | |
| Suministros Varios | € 24.000,00 | € 24.720,00 | € 25.461,60 | € 26.225,45 | € 27.012,21 |
| Salarios personal especializado | € 360.000,00 | € 370.800,00 | € 381.924,00 | € 393.381,72 | € 405.183,17 |
| Seguridad Social | € 126.000,00 | € 129.780,00 | € 133.673,40 | € 137.683,60 | € 141.814,11 |
| Servicios Públicos (agua, energía) | € 36.000,00 | € 37.080,00 | € 38.192,40 | € 39.338,17 | € 40.518,32 |
| Servicios varios (limpieza, Seguridad) | € 12.000,00 | € 12.360,00 | € 12.730,80 | € 13.112,72 | € 13.506,11 |
| Promoción y Publicidad | € 60.000,00 | € 61.800,00 | € 63.654,00 | € 65.563,62 | € 67.530,53 |
| Licencias Software | € 30.000,00 | € 30.900,00 | € 31.827,00 | € 32.781,81 | € 33.765,26 |
| TOTAL GASTOS | € 648.000,00 | € 667.440,00 | € 687.463,20 | € 708.087,10 | € 729.329,71 |
| EBITDA | € 7.000,00 | € 20.310,00 | € 48.429,30 | € 86.676,80 | € 144.910,58 |
| Amortizaciones | € 630,00 | € 1.827,90 | € 4.358,64 | € 7.800,91 | € 13.041,95 |
| BAI | € 7.630,00 | € 22.137,90 | € 52.787,94 | € 94.477,72 | € 157.952,53 |
| Impuestos | € 1.907,50 | € 5.534,48 | € 13.196,88 | € 23.619,43 | € 39.488,13 |
| NO PLAT | € 5.722,50 | € 16.603,43 | € 39.590,95 | € 70.858,29 | € 118.464,40 |
| Amortizaciones | € 630,00 | € 1.827,90 | € 4.358,64 | € 7.800,91 | € 13.041,95 |
| FLUJO NETO DE CAJA | € 5.092,50 | € 14.775,53 | € 35.232,32 | € 63.057,37 | € 105.422,45 |
| CAPEX | € 67.000,00 | | | | |
| PLAZO DE RECUPERACION | 2,50 | 30 MESES | | | |
| VAN | | | | | |
| IRR | | | | | |
| FLUJO DE CAJA ACUMULADO | € 72.092,50 | € 86.868,03 | € 122.100,34 | € 185.157,72 | € 290.580,16 |

Nota: Presupuesto de Ingresos y Gastos Año 1

Nota: Cuenta de Resultados a 5 Años

| ESCENARIO OPTIMISTA CUENTA DE RESULTADOS A 5 AÑOS | | | | | |
|--|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS | | | | | |
| Planes Anuales | € 190.000,00 | € 209.000,00 | € 229.900,00 | € 252.890,00 | € 278.179,00 |
| Planes Mensuales | € 201.000,00 | € 221.100,00 | € 243.210,00 | € 267.531,00 | € 294.284,10 |
| Experiencia | € 264.000,00 | € 290.400,00 | € 319.440,00 | € 351.384,00 | € 386.522,40 |
| TOTAL INGRESOS | € 655.000,00 | € 720.500,00 | € 792.550,00 | € 871.805,00 | € 958.985,50 |
| GASTOS | | | | | |
| Suministros Varios | € 24.000,00 | € 24.720,00 | € 25.461,60 | € 26.225,45 | € 27.012,21 |
| Salarios personal especializado | € 360.000,00 | € 370.800,00 | € 381.924,00 | € 393.381,72 | € 405.183,17 |
| Seguridad Social | € 126.000,00 | € 129.780,00 | € 133.673,40 | € 137.683,60 | € 141.814,11 |
| Servicios Publicos (agua, energia) | € 36.000,00 | € 37.080,00 | € 38.192,40 | € 39.338,17 | € 40.518,32 |
| Servicios varios (Limpieza, Seguridad) | € 12.000,00 | € 12.360,00 | € 12.730,80 | € 13.112,72 | € 13.506,11 |
| Promocion y Publicidad | € 60.000,00 | € 61.800,00 | € 63.654,00 | € 65.563,62 | € 67.530,53 |
| Licencias Software | € 30.000,00 | € 30.900,00 | € 31.827,00 | € 32.781,81 | € 33.765,26 |
| TOTAL GASTOS | € 648.000,00 | € 667.440,00 | € 687.463,20 | € 708.087,10 | € 729.329,71 |
| EBITDA | € 7.000,00 | € 53.060,00 | € 105.086,80 | € 163.717,90 | € 229.655,79 |
| Amortizaciones | € 630,00 | € 4.775,40 | € 9.457,81 | € 14.734,61 | € 20.669,02 |
| BAI | € 7.630,00 | € 57.835,40 | € 114.544,61 | € 178.452,52 | € 250.324,81 |
| Impuestos | € 1.907,50 | € 14.458,85 | € 28.636,15 | € 44.613,13 | € 62.581,20 |
| NO PLAT | € 5.722,50 | € 43.376,55 | € 85.908,46 | € 133.839,39 | € 187.743,61 |
| Amortizaciones | € 630,00 | € 4.775,40 | € 9.457,81 | € 14.734,61 | € 20.669,02 |
| FLUJO NETO DE CAJA | € 5.092,50 | € 38.601,15 | € 76.450,65 | € 119.104,78 | € 167.074,59 |
| CAPEX | € 67.000,00 | | | | |
| PLAZO DE RECUPERACION | 1,50 | 30 MESES | | | |
| VAN | | | | | |
| IRR | | | | | |
| FLUJO DE CAJA ACUMULADO | € 72.092,50 | € 110.693,65 | € 187.144,30 | € 306.249,07 | € 473.323,66 |
| ESCENARIO PESIMISTA CUENTA DE RESULTADOS A 5 AÑOS | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS | | | | | |
| Planes Anuales | € 190.000,00 | € 190.000,00 | € 190.000,00 | € 190.000,00 | € 190.000,00 |
| Planes Mensuales | € 201.000,00 | € 201.000,00 | € 201.000,00 | € 201.000,00 | € 201.000,00 |
| Experiencia | € 264.000,00 | € 264.000,00 | € 264.000,00 | € 264.000,00 | € 264.000,00 |
| TOTAL INGRESOS | € 655.000,00 | € 655.000,00 | € 655.000,00 | € 655.000,00 | € 655.000,00 |
| GASTOS | | | | | |
| Suministros Varios | € 24.000,00 | € 24.720,00 | € 25.461,60 | € 26.225,45 | € 27.012,21 |
| Salarios personal especializado | € 360.000,00 | € 370.800,00 | € 381.924,00 | € 393.381,72 | € 405.183,17 |
| Seguridad Social | € 126.000,00 | € 129.780,00 | € 133.673,40 | € 137.683,60 | € 141.814,11 |
| Servicios Publicos (agua, energia) | € 36.000,00 | € 37.080,00 | € 38.192,40 | € 39.338,17 | € 40.518,32 |
| Servicios varios (Limpieza, Seguridad) | € 12.000,00 | € 12.360,00 | € 12.730,80 | € 13.112,72 | € 13.506,11 |
| Promocion y Publicidad | € 60.000,00 | € 61.800,00 | € 63.654,00 | € 65.563,62 | € 67.530,53 |
| Licencias Software | € 30.000,00 | € 30.900,00 | € 31.827,00 | € 32.781,81 | € 33.765,26 |
| TOTAL GASTOS | € 648.000,00 | € 667.440,00 | € 687.463,20 | € 708.087,10 | € 729.329,71 |
| EBITDA | € 7.000,00 | € (12.440,00) | € (32.463,20) | € (53.087,10) | € (74.329,71) |
| Amortizaciones | € 630,00 | € (1.119,60) | € (2.921,69) | € (4.777,84) | € (6.689,67) |
| BAI | € 7.630,00 | € (13.559,60) | € (35.384,89) | € (57.864,93) | € (81.019,38) |
| Impuestos | € 1.907,50 | € (3.389,90) | € (8.846,22) | € (14.466,23) | € (20.254,85) |
| NO PLAT | € 5.722,50 | € (10.169,70) | € (26.538,67) | € (43.398,70) | € (60.764,54) |
| Amortizaciones | € 630,00 | € (1.119,60) | € (2.921,69) | € (4.777,84) | € (6.689,67) |
| FLUJO NETO DE CAJA | € 5.092,50 | € (9.050,10) | € (23.616,98) | € (38.620,86) | € (54.074,86) |
| CAPEX | € 67.000,00 | | | | |
| PLAZO DE RECUPERACION | - | | | | |
| VAN | | | | | |
| IRR | | | | | |
| FLUJO DE CAJA ACUMULADO | € 72.092,50 | € 63.042,40 | € 39.425,42 | € 804,56 | € (53.270,30) |

Nota: Escenario Optimist Cuenta de Resultados 5 Años

Nota: Escenario Pesimista Cuenta de Resultados a 5 Años

9. Responsabilidad Social Corporativa

Para cumplir con nuestros objetivos de RSC y desarrollo sostenible, llevaremos a cabo 5 medidas principales:

1. Programa de becas para jóvenes pilotos: Un programa de becas para jóvenes pilotos con pasión por el deporte. Ofreceremos becas y cubriremos la totalidad o una parte de los costes del entrenamiento para aquellos jóvenes pilotos, creando así, oportunidades para pilotos de talento de escasos recursos.
2. Compromiso con la sostenibilidad: La empresa se compromete a ser un negocio sostenible a largo plazo. Incluiremos medidas como la reducción del impacto ambiental de las actividades de entrenamiento y el uso de materiales, vehículos y equipos de última generación para minimizar la emisión de gases de efecto invernadero, residuos y contaminantes.
3. Campañas de divulgación de seguridad vial: Lanzaremos campañas de publicidad y actividades para la educación sobre la seguridad vial y la prevención de accidentes de vehículos. Colaboraremos con diferentes instituciones para desarrollar campañas de prevención y concientización enfocadas a la sociedad en general, adecuadas para los conductores de automóviles y motocicletas.
4. Fomento de la igualdad de género en el deporte: Aprovecharemos nuestra visibilidad y presencia en el mundo del deporte para promover la igualdad de género en la industria de carreras de automóviles. Nuestro objetivo será fomentar la inclusión y participación de mujeres pilotos en competiciones y eventos, así como trabajar con escuelas y universidades para inspirar a las mujeres jóvenes y apoyar su desarrollo en la industria.
5. Ayuda para personas con discapacidad: Colaboraremos con organizaciones benéficas y otras empresas para ofrecer entrenamiento gratuito o con descuento a personas con discapacidades, incluyendo discapacidades

11. Conclusiones

En un mercado altamente competitivo de entrenamiento de pilotos de carreras que combina inteligencia artificial con entrenamiento tanto físico como de pista, la necesidad de una estrategia comercial bien diseñada es más crucial que nunca. Nuestra empresa, AI-Pilot performance hub, ofrece soluciones personalizadas y efectivas para mejorar el desempeño en pista, optimizar las estrategias de entrenamiento tanto físico como mental, y como objetivo de potenciar el rendimiento de pilotos y equipos en el ámbito de las carreras de motor.

Nuestro plan de negocios detalla la visión, misión y objetivos de nuestra empresa, así como la estrategia general y el plan de acción para alcanzar dichos objetivos. Con un equipo de expertos en inteligencia artificial, tecnología de seguimiento en pista y entrenamiento deportivo, nos comprometemos a brindar soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades individuales de cada piloto y equipo.

Nuestra estrategia de marketing y ventas se centra en desarrollar una presencia online atractiva, identificar eventos y competiciones clave en el mundo de las carreras de motor, y de esta manera promover nuestra marca y servicios a través de canales de marketing tanto digital como tradicional.

Además, contamos con un modelo de negocio escalable y sostenible que puede expandirse a medida que crece la demanda de servicios de entrenamiento profesional en la industria de las carreras de motor.

En AI-Pilot performance hub, nos esforzamos por la excelencia en el servicio al cliente, basada en un enfoque personalizado y una comunicación clara y eficiente con nuestros pilotos y equipos.

En resumen, nuestro plan de negocios indica un potencial significativo de crecimiento y éxito futuro en el mercado de entrenamiento de pilotos de carreras. Con una estrategia definida y un equipo altamente capacitado, estamos posicionados para convertirnos en un líder en la industria y ayudar a nuestros clientes a alcanzar el éxito en las pistas de carreras de todo el mundo.

Bibliografía

- BOE. (2022, April 13). A-1998-8789 Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación. BOE.es. Retrieved March 1, 2023, from <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1998-8789>
- Alén, I. E. (2022). *Los nuevos contratos formativos de la reforma laboral*. Los nuevos contratos formativos de la reforma laboral. Retrieved March 15, 2023, from <https://vento.es/contratos-formativos-reforma-laboral/>.
- Instituto Nacional de Estadística. (2022, November 18). *Demografía y población / Fenómenos demográficos / Estadística de migraciones / Últimos datos*. INE. Retrieved March 15, 2023, from https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177000&menu=ultiDatos&idp=12547355730
- MundoDeportivo.com. (2020, 15 julio). “Soy feo porque tuve un accidente; la mayoría no tiene una excusa”. *MundoDeportivo*. <https://www.mundodeportivo.com/motor/f1/20200715/482321683558/soy-feo-porque-tuve-un-accidente-la-mayoria-no-tiene-una-excusa.html>
- Administrador. (2023, 30 noviembre). *La dinámica detrás del crecimiento de la Fórmula 1 en la última década*. TheBestF1.es. <https://www.thebestf1.es/la-dinamica-detras-del-espectacular-crecimiento-la-formula-1-la-ultima-decada/#:~:text=Cuando%20comenz%C3%B3%20a%20proyectarse%20la,travel%C3%A9s%20de%20las%20transmisiones%20online.>
- Allied Market Research (2023, 08 Septiembre) , retrieved march 30, 2024, from <https://www.prnewswire.com/news-releases/automotive-motors-market-to-reach-77-499-4-million-globally-by-2032-at-5-03-cagr-allied-market-research-301997699.html>
- Ley 44/2015, (14 octubre de 2015), recuperado a 28 de abril de 2024, de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-11071>
- Desarrollo Sostenible (16 de agosto de 2023), recuperado a 26 de abril de 2024, de: <https://www.pactomundial.org/noticia/desarrollo-sostenible-tejiendo-la-agenda-2030-en-espana/>

Guía de Contratos SEPE, recuperado a 29 de abril de 2024, de:
<https://www.sepe.es/HomeSepe/que-es-el-sepe/comunicacion-institucional/publicaciones/publicaciones-oficiales/listado-pub-empleo/guia-contratos.html>

Beedigital. (n.d.). *Cuál es el perfil de un social media manager*. BeeDIGITAL. Retrieved April 29, 2024, from
<https://www.beedigital.es/redes-sociales-pymes-autonomos/el-perfil-de-un-social-media-manager/>

Deel. (n.d.). *Diseñador Gráfico: Plantilla de descripción del puesto de trabajo*. Deel. Retrieved April 29, 2024, from
<https://www.deel.com/es/plantillas-de-descripcion-de-cargo/graphic-designer>

Euroinnova. (n.d.). *Funciones de un director de operaciones*. Euroinnova. Retrieved April 29, 2024, from <https://www.euroinnova.edu.es/profesion/director-de-operaciones>

Resources for Employers. (n.d.). *Plantilla de descripción del puesto de analista de investigación de mercado*. Workable resources. Retrieved April 29, 2024, from
<https://resources.workable.com/es/analista-de-investigacion-de-mercado-descripcion-del-puesto>

Unir. (2023, October 11). *Director de marketing o CMO: perfil, funciones y salario*. UNIR FP. Retrieved April 29, 2024, from
<https://unirfp.unir.net/revista/comercio-marketing/director-de-marketing/>

Universidad San Andres. (2023, November 27). *¿Qué carrera hay que estudiar para dedicarse a la inteligencia artificial?* UdeSA. Retrieved April 29, 2024, from
<https://udesa.edu.ar/noticias/que-carrera-hay-que-estudiar-para-dedicarse-la-inteligencia-artificial>

Vela Consultors. (n.d.). *Director financiero: funciones, perfil y responsabilidades*. Vela Consultors. Retrieved April 29, 2024, from
<https://velaconsultors.com/blog/director-financiero-funciones/>

Villadiego, J. (2022). Wikipedia. Retrieved April 29, 2024, from

<https://www.uninorte.edu.co/web/ceimun/home/-/blogs/-como-ser-ingeniero-de-formul>

[a-1-](#)