GRUPO
SPORTS
XPERIENCES

PLAN DIRECTOR
2027-2030

Construyendo un legado a través
del deporte, el turismo y la cultura.



EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO | PROYECCIÓN INTERNACIONAL

DOCUMENTO DE TRABAJO
VERSIÓN FORMATEADA v3

ÍNDICE

CARTA DEL FUNDADOR - Una visión que sigue creciendo 04
GRUPO SPORTS XPERIENCES – Principales magnitudes 05
PRÓLOGO - Construyendo un legado 06
I EL ORIGEN DE UNA VISIÓN 08
II EL ECOSISTEMA SPORTS XPERIENCES 12
III EL ARTE DE DISEÑAR EXPERIENCIAS 17
IV UNA VENTAJA COMPETITIVA DIFÍCIL DE REPLICAR 21
V UNA FINANCIACIÓN PARA CRECER, NO PARA SOBREVIVIR 25
VI TIC WORLD SERIES 32
VII SPORT CULTURE LIVE 36
VIII LAS PERSONAS QUE HACEN POSIBLE EL PROYECTO 40
IX LA LOGÍSTICA COMO VENTAJA COMPETITIVA 44
X INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL 48
XI LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL 56
XII PROFESIONALIZACIÓN Y GOBIERNO CORPORATIVO 60
XIII PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO 64
XIV ANÁLISIS DE RIESGOS Y OPORTUNIDADES 72
XV VISIÓN 2035 78
EPÍLOGO - El futuro empieza hoy 85

GRUPO
SPORTS
XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

CONSTRUYENDO UN LEGADO
A TRAVÉS DEL DEPORTE,
EL TURISMO Y LA CULTURA

CARTA DEL FUNDADOR



Alberto del Amo Parra
Fundador y CEO del Grupo Sports Xperiences

"Una visión que sigue creciendo"

Hace más de veinticinco años comenzó este camino. Lo que nació como un proyecto de deporte y turismo, hoy es una forma de crear experiencias, generar relaciones y dejar un impacto positivo en miles de personas.

Hemos vivido momentos extraordinarios y también superado grandes desafíos que nos han hecho más fuertes, más creativos y más humanos.
Cada reto nos ha hecho mejores. Cada éxito nos recuerda que nunca debemos dejar de evolucionar.

NUESTRA MISIÓN

No se trata solo de organizar competiciones.
Se trata de crear experiencias que permanezcan en la memoria.
Cada detalle, cada solución, cada sonrisa forma parte de un mismo objetivo: **que las personas quieran volver.**

NUESTRO PLAN

Este Plan Director 2027-2030 es la hoja de ruta que guiará nuestras decisiones, consolidará lo logrado y nos permitirá seguir creciendo de forma sostenible. Una guía para que todos comprendan quiénes somos, cómo trabajamos y hacia dónde vamos.

NUESTRO MOMENTO

Contamos con una base sólida, un equipo comprometido y un modelo de negocio que ha demostrado su capacidad de crecer. Ahora es el momento de anticipar, planificar y reforzar nuestra estructura para multiplicar nuestro impacto económico, social y cultural allí donde estamos presentes.

NUESTRA FINANCIACIÓN

La financiación que buscamos no es una necesidad, es una decisión estratégica. Queremos acelerar proyectos, expandirnos internacionalmente y seguir generando valor para deportistas, familias, instituciones y destinos.

NUESTROS VALORES

Honestidad. Compromiso. Excelencia. Cuidado de cada detalle.
Relaciones duraderas basadas en la confianza.

Estoy convencido de que los próximos años serán nuestra etapa de mayor crecimiento. No buscamos ser los más grandes, sino ser cada día mejores.

A todas las personas que forman parte de este proyecto, gracias.
Y a quienes hoy nos descubren a través de estas páginas, bienvenidos a una organización que sigue creciendo con la misma ilusión, humildad y pasión del primer día.

Porque el futuro no se espera. El futuro se construye.

Alberto del Amo Parra
Fundador y CEO
del Grupo Sports Xperiences

GRUPO SPORTS XPERIENCES

PRINCIPALES MAGNITUDES

Más de 25 años creando experiencias

DEPORTIVAS, TURÍSTICAS Y CULTURALES

150+
EVENTOS ORGANIZADOS

120.000+
DEPORTISTAS Y TÉCNICOS PARTICIPANTES

500.000
PERNOCTACIONES GESTIONADAS

300.000+
VISITANTES GENERADOS

400+
CLUBES PARTICIPANTES

12+
PAÍSES DE PRESENCIA INTERNACIONAL

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | EVENTOS CULTURALES | REPRESENTACIÓN ARTÍSTICA | GESTIÓN LOGÍSTICA INTEGRAL | COMPETICIONES INTERNACIONALES

> No organizamos eventos.
> *Diseñamos experiencias.*

Más de veinticinco años de experiencia avalan un modelo de negocio consolidado, construido sobre la organización de eventos deportivos, el turismo experiencial y la creación de proyectos capaces de generar un impacto deportivo, turístico, económico y cultural.

Las magnitudes presentadas en esta página reflejan el camino recorrido hasta hoy y constituyen la base sobre la que el Grupo Sports Xperiences afronta su siguiente etapa de crecimiento, marcada por la profesionalización, la expansión internacional y la diversificación de nuevas líneas de negocio.

GRUPO
SPORTS
XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

PRÓLOGO

"Construyendo un legado"

Una historia construida durante más de veinticinco años

Durante más de veinticinco años hemos organizado competiciones deportivas, coordinado miles de desplazamientos, trabajado junto a administraciones públicas, colaborado con hoteles, clubes, federaciones y acompañado a miles de jóvenes deportistas en experiencias que, en muchos casos, han permanecido para siempre en su memoria.

Con el paso del tiempo comprendimos que nuestro trabajo iba mucho más allá de organizar un torneo.

> **No organizábamos únicamente competiciones.**
> **Diseñábamos experiencias.**

Mucho más que organizar eventos

Cada ceremonia de inauguración, cada traslado perfectamente coordinado, cada solución encontrada ante una incidencia y cada detalle preparado para que un club se sintiera acompañado formaban parte de una misma filosofía de trabajo.

> **Conseguir que cada participante regresara a casa con el deseo de volver.**

Esa forma de entender nuestro trabajo ha permitido que el proyecto creciera de manera constante durante más de dos décadas. No porque buscáramos ser la empresa más grande. Sino porque siempre hemos querido ser una empresa mejor.

Por qué nace este Plan Director

Este Plan Director nace con un doble propósito. El primero, convertirse en la hoja de ruta que guíe el crecimiento del Grupo Sports Xperiences durante los próximos años. El segundo, preservar por escrito la identidad de una organización construida gracias al esfuerzo de muchas personas.

> **Las empresas cambian. Los mercados evolucionan.**
> **Pero los valores deben permanecer.**

Un compromiso con las personas

Este documento no es únicamente un plan estratégico. Es también un compromiso con nuestros trabajadores, clientes, clubes, instituciones, proveedores y con todas las personas que seguirán formando parte de esta historia.

> ***Este Plan Director pertenece también a todas las personas que han ayudado a construir el Grupo Sports Xperiences.***

Mirando al futuro

La financiación constituye una herramienta para impulsar una nueva etapa de crecimiento. Queremos construir una organización preparada para perdurar, innovar, internacionalizarse y seguir ofreciendo un trato cercano.

> ***El verdadero éxito de una organización no se mide únicamente por sus resultados económicos.***
> ***También se mide por el impacto positivo que deja en las personas.***

Una forma de entender nuestro trabajo

Las páginas que siguen no describen únicamente una empresa. Describen una manera de entender el deporte, el turismo, la cultura y el compromiso con las personas.

> ***Las empresas pueden crecer gracias a las inversiones.***
> ***Pero solo perduran cuando las personas comparten una misma visión.***

CAPÍTULO I

EL ORIGEN DE UNA VISIÓN

Toda gran organización nace mucho antes que la empresa que la representa.



1.1 Más de veinticinco años construyendo experiencias

Las grandes organizaciones no nacen el día en que se constituyen ante un notario. Nacen mucho antes, cuando una persona identifica una forma diferente de hacer las cosas y decide dedicar su vida a desarrollarla.

La historia del Grupo Sports Xperiences comienza hace más de veinticinco años, cuando su fundador inició un camino profesional vinculado a la organización de eventos deportivos. Desde entonces, el proyecto ha evolucionado de manera constante, adaptándose a las necesidades del mercado, a los cambios normativos y a la creciente internacionalización del deporte de base.

A lo largo de este recorrido se han organizado más de setenta eventos nacionales e internacionales, en los que han participado decenas de miles de deportistas, técnicos y familias. Esa experiencia ha permitido desarrollar un profundo conocimiento de todos los elementos que intervienen en la organización de un evento: logística, alojamientos, transporte, competición, restauración, producción, comunicación, relaciones institucionales y atención personalizada a clubes y participantes.

Cada edición ha supuesto una oportunidad para aprender, mejorar procesos y consolidar un modelo organizativo propio, basado en la excelencia operativa y en la búsqueda permanente de una experiencia diferencial para todos los asistentes.

1.2 La evolución natural del proyecto

Durante muchos años, **la organización de los eventos se desarrolló a través de entidades deportivas**, un modelo que respondía plenamente al marco legal existente en aquel momento.

Sin embargo, la entrada en vigor de la normativa reguladora de los viajes combinados modificó sustancialmente el contexto jurídico de este tipo de actividades, exigiendo que la gestión integral de eventos con alojamiento y otros servicios asociados **se realizara a través de agencias de viajes autorizadas**.

Lejos de considerar este cambio como una dificultad, el proyecto lo interpretó como una oportunidad para evolucionar.

Así nació, en febrero de 2023, **Viajes y Eventos Travel Spain, S.L.U.**, una agencia de viajes mayorista creada para dar respuesta a la nueva realidad del sector y proporcionar una estructura empresarial más sólida, profesional y preparada para afrontar una nueva etapa de crecimiento.

La creación de la agencia no representó el inicio del proyecto, sino la consolidación de una trayectoria que ya acumulaba casi dos décadas de experiencia organizando eventos deportivos de referencia.

1.3 Mucho más que organizar torneos

Desde sus inicios, el objetivo nunca fue organizar únicamente competiciones deportivas.
Cada evento debía convertirse en una experiencia completa.

Una experiencia donde el deporte conviviera con el turismo, la cultura, la convivencia entre clubes, el intercambio internacional y la promoción del territorio que acogía cada competición.

Esta filosofía ha permitido diferenciar al Grupo Sports Xperiences dentro del sector.

Mientras gran parte de la competencia concentra sus esfuerzos exclusivamente en el desarrollo de la competición deportiva, el modelo desarrollado por el grupo integra todos los elementos que rodean al evento.



Esta visión integral constituye uno de los principales activos diferenciales del grupo y explica, en gran medida, el elevado índice de fidelización de los clubes participantes.

1.4 Una forma diferente de entender el crecimiento

El crecimiento del Grupo Sports Xperiences nunca ha estado basado únicamente en aumentar el número de participantes.

La estrategia siempre ha consistido en generar valor.

Por ese motivo, los eventos organizados por el grupo mantienen un tamaño cuidadosamente dimensionado para garantizar una experiencia de alta calidad.

En lugar de concentrar miles de deportistas de distintas modalidades en un único torneo masificado, el modelo desarrollado distribuye las competiciones por modalidades y fechas, permitiendo ofrecer un nivel de organización superior, optimizar los recursos disponibles y mejorar la experiencia tanto de los clubes como de las ciudades anfitrionas.

Esta forma de entender el crecimiento ha permitido establecer relaciones estables con cadenas hoteleras, instituciones públicas, federaciones deportivas y clubes nacionales e internacionales, construyendo una red de colaboración basada en la confianza mutua y en la continuidad a largo plazo.

1.5 El nacimiento del Grupo Sports Xperiences

La experiencia acumulada durante más de veinticinco años ha desembocado de forma natural en la creación del Grupo Sports Xperiences.

Más que una suma de empresas o marcas, el grupo representa un ecosistema especializado en la creación de experiencias internacionales que integran deporte, turismo y cultura.

Actualmente, el grupo desarrolla su actividad a través de distintas sociedades, entidades deportivas y marcas especializadas que trabajan de manera coordinada bajo una estrategia común.

Este modelo permite combinar la especialización de cada organización con una dirección estratégica unificada, facilitando el crecimiento sostenible, la internacionalización y la creación de nuevas líneas de negocio.

El Grupo Sports Xperiences nace con una vocación clara: convertirse en una referencia internacional en la organización de experiencias deportivas, turísticas y culturales, manteniendo siempre los valores que han acompañado al proyecto desde sus orígenes: cercanía, profesionalidad, innovación y compromiso con las personas.

GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

PLAN DIRECTOR 2027-2030

CONSTRUYENDO UN LEGADO
A TRAVÉS DEL DEPORTE,
EL TURISMO Y LA CULTURA

II

CAPÍTULO II

EL ECOSISTEMA SPORTS XPERIENCES

"

Un grupo. Una visión.
Múltiples experiencias.





2.1 Una organización, múltiples capacidades

El Grupo Sports Xperiences ha evolucionado hacia un modelo empresarial basado en la especialización de sus distintas entidades y marcas, permitiendo que cada una desarrolle una función específica dentro de una estrategia común.

Lejos de funcionar como organizaciones independientes, todas ellas forman parte de un mismo ecosistema orientado al diseño de experiencias internacionales que integran deporte, turismo y cultura.

Esta estructura permite combinar la agilidad de organizaciones especializadas con una dirección estratégica unificada, optimizando recursos, compartiendo conocimiento y generando sinergias entre todas las áreas del grupo.

Cada nueva empresa o marca creada responde a una necesidad concreta detectada durante la evolución natural del proyecto, reforzando el conjunto y ampliando la propuesta de valor ofrecida a clubes, instituciones, patrocinadores y participantes.



2.2 La arquitectura del Grupo

El Grupo Sports Xperiences se estructura sobre cuatro grandes pilares estratégicos.

A. Dirección Estratégica

Desde la dirección general se define la visión global del grupo, la estrategia de crecimiento, las relaciones institucionales, el desarrollo de nuevas líneas de negocio y la expansión internacional.

Su misión consiste en coordinar todas las organizaciones bajo un mismo objetivo, garantizando la coherencia del proyecto y la sostenibilidad de su crecimiento.

B. Operador turístico

Viajes y Eventos Travel Spain, S.L.U.

Constituye el operador turístico especializado del grupo y es responsable de:

- viajes combinados;
- alojamiento;
- restauración;
- transporte nacional e internacional;
- logística integral;
- atención a clubes;
- coordinación operativa de los eventos.

Travel Spain transforma la complejidad logística en una experiencia sencilla para los participantes.

C. Área deportiva

Representada principalmente por:

- Jóvenes Deportistas Torrevieja.
- Moratalaz Femenino C.F.

Estas entidades aportan el conocimiento técnico y deportivo necesario para diseñar competiciones de alto nivel, coordinar reglamentos, arbitrajes, calendarios deportivos y relaciones con clubes y federaciones.
Además, constituyen la base histórica sobre la que se ha construido el proyecto durante más de dos décadas.

D. Área cultural y experiencial

Sport Culture Live nace como respuesta a una evolución natural del grupo.

Durante años, las ceremonias de inauguración, los espectáculos, la música, las actividades culturales y la producción audiovisual han formado parte de la identidad de los eventos organizados.

La creación de una estructura especializada permitirá desarrollar esta área con mayor profesionalidad, incorporando nuevos formatos de producción cultural y estableciendo alianzas con instituciones, artistas y empresas colaboradoras.

Su misión será enriquecer la experiencia del participante y aumentar el valor percibido de cada evento.

2.3 Las marcas como principal activo estratégico

Uno de los mayores activos del Grupo Sports Xperiences no reside únicamente en su capacidad operativa.
Reside en el desarrollo y consolidación de un conjunto de marcas propias que representan modelos organizativos especializados.

Entre ellas destacan:

MADRID GIRLS CUP | GIPUZKOA VOLLEY CUP | MEDITERRANEAN WIN LEAGUE | TIC WORLD SERIES | TORREVIEJA INTERNATIONAL CUP | GRUPO SPORTS XPERIENCES

Cada una responde a un posicionamiento específico, permitiendo al grupo adaptarse a diferentes modalidades deportivas, mercados y perfiles de participantes.

La protección jurídica de estas marcas constituye un importante activo intangible que fortalece el valor del grupo y facilita su expansión nacional e internacional.

2.4 Un ecosistema preparado para crecer

La arquitectura del Grupo Sports Xperiences ha sido diseñada para facilitar el crecimiento sin perder identidad. Cada nueva línea de negocio que se incorpore en el futuro compartirá la misma filosofía:

> ***"crear experiencias memorables mediante la integración del deporte, el turismo y la cultura."***

Este modelo permite que el grupo evolucione de forma sostenible, incorporando nuevos proyectos sin alterar la esencia que ha guiado su desarrollo durante más de veinticinco años.

La creación de TIC World Series, el desarrollo de Sport Culture Live y la futura implantación de un software propio representan únicamente los primeros pasos de una estrategia concebida para consolidar al Grupo Sports Xperiences como un referente internacional en la industria de las experiencias

GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

CONSTRUYENDO UN LEGADO
A TRAVÉS DEL DEPORTE,
EL TURISMO Y LA CULTURA

III

CAPÍTULO III

EL ARTE DE DISEÑAR EXPERIENCIAS

"

No organizamos eventos.
Diseñamos experiencias
que permanecen
en la memoria.



3.1 Un modelo diferente

El Grupo Sports Xperiences no desarrolla su actividad siguiendo el modelo tradicional de organización de eventos deportivos.

Mientras gran parte del sector centra su actividad exclusivamente en la competición, el grupo ha desarrollado un modelo integral en el que cada evento constituye una experiencia completa diseñada alrededor del participante.
El deporte representa el punto de partida.

Sin embargo, el verdadero valor diferencial reside en la integración coordinada de todos los servicios que conforman la experiencia del cliente.

Esta filosofía permite ofrecer una propuesta de valor difícilmente replicable y explica el elevado índice de fidelización de los clubes que participan en los distintos eventos del grupo.

3.2 Nuestro cliente no compra un torneo

Uno de los principios fundamentales del Grupo Sports Xperiences consiste en entender que un club deportivo no busca únicamente participar en una competición.

Busca una experiencia segura, cómoda, organizada y memorable para sus deportistas, técnicos y familias.
Por este motivo, cada proyecto comienza mucho antes del primer partido y finaliza mucho después de la entrega de trofeos.

> **Cada club recibe una planificación personalizada que integra todos los elementos necesarios para que su única preocupación sea disfrutar de la experiencia.**

Desde el primer contacto comercial hasta el regreso a su ciudad de origen, el grupo coordina de forma integral todos los servicios necesarios para garantizar el éxito del evento.

3.3 Un modelo de servicio 360°



3.4 Diseñamos experiencias, no productos

Cada evento constituye una combinación diferente de servicios adaptada a las necesidades de cada cliente.
No existen dos clubes iguales.
No existen dos desplazamientos iguales.
No existen dos experiencias iguales.

El grupo adapta permanentemente su organización teniendo en cuenta factores como:

- modalidad deportiva;
- edad de los participantes;
- país de procedencia;
- duración del viaje;
- necesidades logísticas;
- objetivos deportivos del club.

Esta capacidad de adaptación constituye una de las principales ventajas competitivas del Grupo Sports Xperiences.

3.5 La experiencia continúa cuando termina el torneo

El éxito de un evento no se mide exclusivamente por el resultado deportivo.

Se mide por el recuerdo que permanece en quienes han participado.

Por este motivo, el grupo incorpora progresivamente nuevos elementos capaces de enriquecer cada edición.
Las ceremonias de inauguración, las actividades culturales, los espectáculos, la producción audiovisual, la interacción con las ciudades anfitrionas y la futura integración de Sport Culture Live responden a una misma filosofía:

> **“conseguir que cada edición ofrezca más valor que la anterior sin perder la accesibilidad económica que caracteriza al proyecto.”**

Esta visión permite aumentar el valor percibido por el participante sin convertir el precio en la única variable de crecimiento.

3.6 Un modelo escalable

El conocimiento adquirido durante más de dos décadas ha permitido desarrollar procesos propios que facilitan la replicación del modelo en nuevas ciudades y nuevos países.

La creación de TIC World Series representa el siguiente paso lógico en esta evolución.

No se trata únicamente de organizar torneos internacionales.

Se trata de exportar un modelo organizativo probado, basado en la integración de deporte, turismo, cultura y gestión profesional.

Esta capacidad de replicación convierte al Grupo Sports Xperiences en una organización preparada para afrontar una expansión internacional ordenada y sostenible.

GRUPO
SPORTS
XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

CONSTRUYENDO UN LEGADO
A TRAVÉS DEL DEPORTE,
EL TURISMO Y LA CULTURA

IV



CAPÍTULO IV

UNA VENTAJA COMPETITIVA DIFÍCIL DE REPLICAR











"La verdadera ventaja competitiva no consiste en hacer más cosas. Consiste en hacerlas de una forma que resulte difícil de copiar."

4.1 Un modelo construido durante veinticinco años

El Grupo Sports Xperiences no basa su ventaja competitiva en un único producto ni en un único evento.
Su principal fortaleza reside en un modelo de organización desarrollado y perfeccionado durante más de veinticinco años de experiencia.

> **Cada evento organizado ha permitido incorporar mejoras, optimizar procesos y consolidar un conocimiento que hoy constituye uno de los principales activos del grupo.**

Este conocimiento no puede adquirirse mediante inversión económica ni replicarse en un corto periodo de tiempo.
Es el resultado de miles de decisiones tomadas sobre el terreno, de la resolución de incidencias, del aprendizaje continuo y de la relación mantenida durante años con clubes, instituciones, hoteles, empresas de transporte y proveedores especializados.

4.2 La fidelización como iIndicador de calidad

Uno de los principales iIndicadores del éxito del modelo desarrollado por el Grupo Sports Xperiences es el elevado nivel de fidelización de sus clientes.

Actualmente, aproximadamente el 80 % de los clubes vuelve a participar en alguno de los eventos organizados por el grupo.

> **En muchos casos, la relación comercial se mantiene durante años, adaptando la propuesta de valor a la evolución deportiva de cada club.**

Cuando una entidad finaliza un ciclo en una modalidad o torneo determinado, el grupo dispone de nuevas alternativas dentro de su propio ecosistema de eventos.

Este modelo permite mantener relaciones duraderas basadas en la confianza y no únicamente en el precio.

4.3 Un tamaño pensado para ofrecer calidad



4.4 Relaciones estratégicas a largo plazo

El grupo mantiene relaciones estables con hoteles, empresas de transporte, instituciones públicas y proveedores especializados.

Estas alianzas, construidas durante años de colaboración, permiten ofrecer mejores condiciones económicas, una mayor capacidad de planificación y una respuesta rápida ante situaciones imprevistas.
La estabilidad de estas relaciones constituye un activo estratégico difícilmente replicable por nuevos operadores.

4.5 Innovación continua

La evolución del Grupo Sports Xperiences nunca ha estado basada únicamente en crecer.

Cada año se incorporan mejoras organizativas, tecnológicas y experienciales que permiten aumentar el valor ofrecido a los participantes.

> **La futura implantación de un software propio, la creación de Sport Culture Live y el desarrollo internacional mediante TIC World Series representan la continuidad natural de este proceso de innovación permanente.**

La organización entiende que innovar no consiste únicamente en utilizar nuevas tecnologías, sino en mejorar continuamente la experiencia del cliente.

4.6 Una ventaja competitiva sostenible

La combinación de experiencia, conocimiento operativo, fidelización de clientes, alianzas estratégicas, innovación y marcas propias permite al Grupo Sports Xperiences disponer de un posicionamiento diferencial dentro del sector.

Más que competir por precio, el grupo compite por confianza, calidad organizativa y capacidad para ofrecer experiencias memorables.

> **Esta estrategia ha permitido consolidar una base de clientes estable y establecer las bases para una expansión internacional sostenible.**

GRUPO
SPORTS
XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

PLAN DIRECTOR 2027-2030

CONSTRUYENDO UN LEGADO
A TRAVÉS DEL DEPORTE,
EL TURISMO Y LA CULTURA

V

CAPÍTULO V

UNA FINANCIACIÓN PARA CRECER, NO PARA SOBREVIVIR

"La financiación constituye una herramienta de crecimiento cuando se utiliza para fortalecer un modelo de negocio sólido y sostenible."



5.1 Un modelo económico sólido

Desde su constitución, el Grupo Sports Xperiences ha experimentado un crecimiento continuado basado en un modelo de negocio rentable, sostenible y orientado a la reinversión. El crecimiento alcanzado no responde a operaciones extraordinarias, sino al incremento constante de la actividad, la fidelización de clientes y la consolidación de sus diferentes eventos.

GRÁFICO 1 **EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN (2023-2026)**

Importe neto de la cifra de negocios del Grupo Sports Xperiences



FACTURACIÓN (IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS) EUROS	2023	2024	2025	2026*
	524.356,61 €	680.270,44 €	802.680,70 €	1.109.257,08 €
	–	+29,75 % vs 2023	+17,98 % vs 2024	+38,19 % vs 2025

La evolución de la cifra de negocios refleja la consolidación del modelo empresarial del Grupo Sports Xperiences. Desde 2023 la compañía ha mantenido una trayectoria de crecimiento sostenido, impulsada por la ampliación de su **cartera de eventos**, la **fidelización de clubes participantes** y el fortalecimiento de su **capacidad organizativa**. La evolución alcanzada en 2026 confirma la madurez del proyecto y constituye la base sobre la que se sustentan los planes de **expansión** contemplados en este **Plan Director**.

* 2026: ingresos oficiales acumulados a la fecha de elaboración del Plan Director.
Fuente: Cuentas Anuales depositadas (2023 y 2024), contabilidad oficial de la sociedad (2025) e ingresos oficiales acumulados (2026).

5.2 Fortalecimiento patrimonial

El crecimiento de la actividad ha venido acompañado de un incremento del volumen de activos de la sociedad, reforzando su capacidad operativa y aumentando su solvencia financiera.

GRÁFICO 2 **EVOLUCIÓN DEL ACTIVO TOTAL (2023-2025)**

Crecimiento y consolidación de la estructura patrimonial del Grupo Sports Xperiences



ACTIVO TOTAL (EUROS)	2023	2024	2025
	99.338,23 €	138.700,06 €	198.015,29 €
	–	+39,65 % vs 2023	+42,74 % vs 2024

El crecimiento del activo total refleja el **fortalecimiento progresivo** de la estructura patrimonial de la compañía.
Entre 2023 y 2025 se ha producido un incremento acumulado del **99,32 %**, impulsado por la reinversión de beneficios, la incorporación de activos estratégicos y la mejora continua de la gestión financiera.
Esta evolución garantiza una **base sólida** para afrontar los planes de crecimiento y expansión del Grupo.

Fuente: Cuentas Anuales depositadas (2023 y 2024) y contabilidad oficial de la sociedad (2025).

Paralelamente, el incremento del patrimonio neto refleja la consolidación de los recursos propios y la capacidad del Grupo para financiar su crecimiento mediante la generación y reinversión de beneficios.

GRÁFICO 3 **EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO NETO (2023-2025)**

Consolidación del capital propio y fortalecimiento financiero del Grupo Sports Xperiences



PATRIMONIO NETO (EUROS)	2023	2024	2025
	-128.674,36 €	5.230,17 €	138.700,06 €
	–	+104,07 % vs 2023	+2.553,07 % vs 2024

La evolución del patrimonio neto evidencia la **sólida recuperación financiera** de la compañía.
En 2023 la sociedad reflejaba patrimonio neto negativo como consecuencia de la fase inicial de inversión, mientras que en 2024 se alcanzó patrimonio positivo y en 2025 se ha consolidado un **nivel robusto de capital propio**.
Esta tendencia garantiza **estabilidad financiera** y refuerza la capacidad del Grupo para afrontar nuevos retos de crecimiento.

Fuente: Cuentas Anuales depositadas (2023 y 2024) y contabilidad oficial de la sociedad (2025).

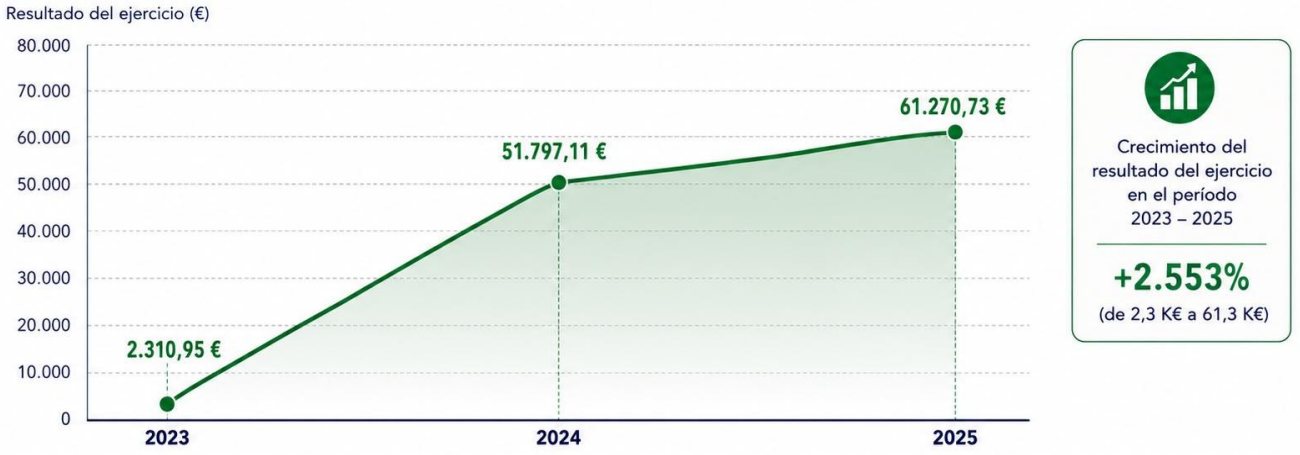
5.3 Rentabilidad del modelo

El crecimiento de la actividad se ha traducido en una mejora constante del resultado del ejercicio, demostrando la capacidad del Grupo para transformar el crecimiento en rentabilidad y consolidar un modelo de negocio financieramente equilibrado.

GRÁFICO 5 **EVOLUCIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO**

Beneficio neto anual | Período 2023 – 2025

GRUPO SPORTS XPERIENCES
EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA



Crecimiento del resultado del ejercicio en el período 2023 – 2025

+2.553%

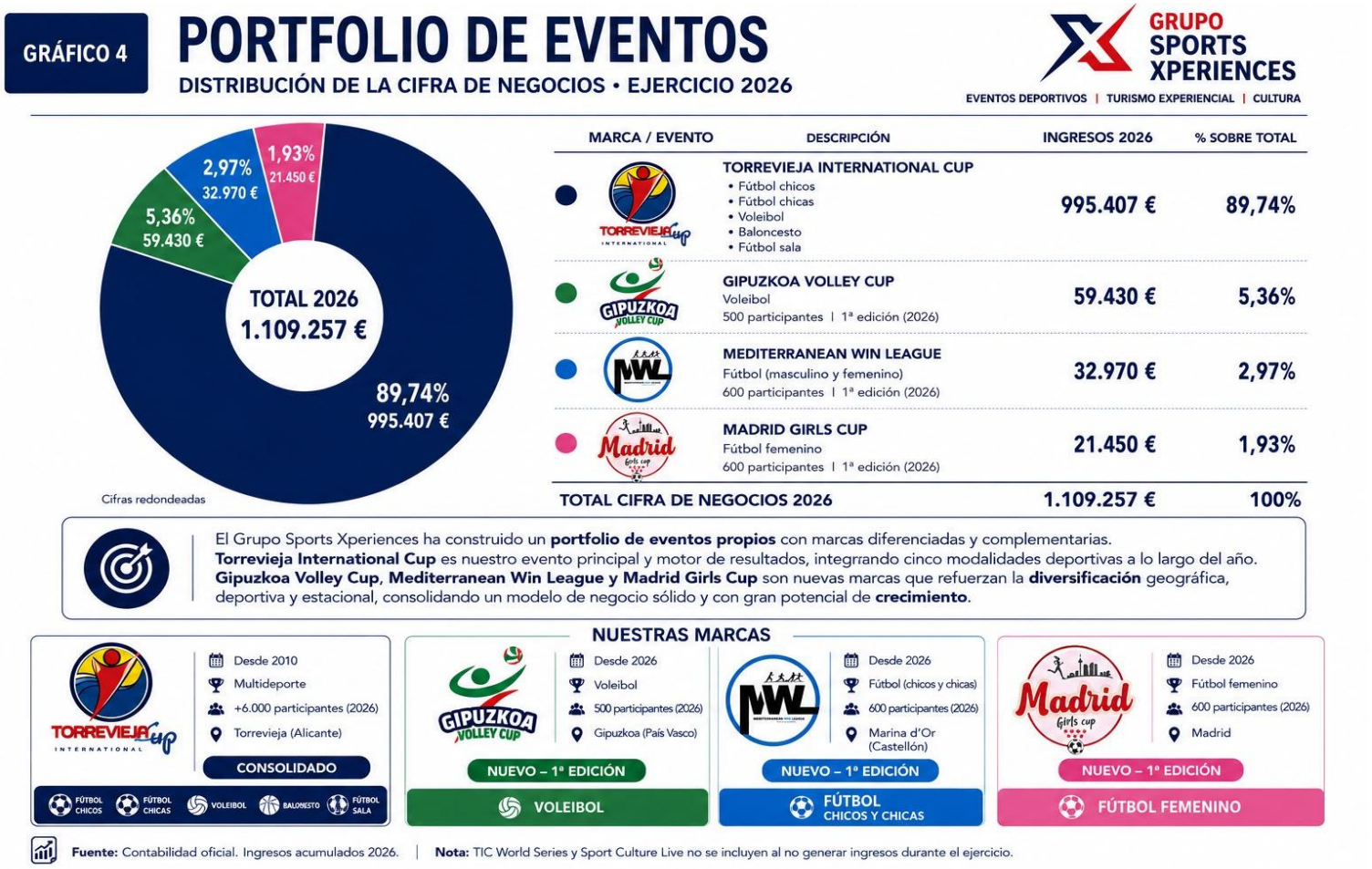
(de 2,3 K€ a 61,3 K€)

La evolución del resultado del ejercicio pone de manifiesto la progresiva consolidación del Grupo Sports Xperiences. **Tras una primera etapa de inversión y desarrollo,** la compañía ha incrementado de forma sostenida su capacidad de generar beneficios, fortaleciendo sus recursos propios y consolidando un modelo de negocio **rentable y financieramente equilibrado.**

Fuente: Contabilidad oficial. Cuentas anuales 2023, 2024 y 2025.

5.4 Un portfolio de marcas consolidado

La fortaleza del Grupo Sports Xperiences reside en la consolidación de un portfolio de eventos propios que operan en diferentes modalidades deportivas y momentos del año. Esta diversificación reduce la dependencia de una única actividad, fortalece la estabilidad del modelo de negocio y facilita un crecimiento sostenible.



5.5 Política de reinversión

La estrategia financiera del Grupo se basa en la reinversión sistemática de los beneficios obtenidos, priorizando el fortalecimiento patrimonial, la mejora de la calidad de los eventos, la adquisición de activos y el desarrollo de nuevas líneas de negocio.



5.6 Destino estratégico de la financiación

La financiación contemplada en este Plan Director tiene como objetivo acelerar el crecimiento del Grupo mediante inversiones estratégicas orientadas a la expansión, la innovación, la digitalización y el fortalecimiento de su estructura empresarial.



5.6 Principales magnitudes e indicadores de confianza

Los principales indicadores económicos y operativos reflejan la solidez alcanzada por el Grupo Sports Xperiences y constituyen la base sobre la que se apoyará su crecimiento durante el periodo 2027-2030.

GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

PLAN DIRECTOR 2027-2030

CONSTRUYENDO UN LEGADO
A TRAVÉS DEL DEPORTE,
EL TURISMO Y LA CULTURA

VI



CAPÍTULO VI

TIC WORLD SERIES

Exportando un modelo, no un torneo

"Las grandes organizaciones no crecen multiplicando sedes. Crecen compartiendo un modelo capaz de generar valor allí donde se implanta."



6.1 El siguiente paso natural

Después de más de dos décadas organizando eventos deportivos internacionales en España, el **Grupo Sports Xperiences** inicia una nueva etapa orientada a la internacionalización de su modelo de organización.

Este proceso no nace como una respuesta a una oportunidad puntual de mercado, sino como la evolución natural de una metodología de trabajo consolidada durante más de veinticinco años.

La creación de **TIC World Series** representa el vehículo mediante el cual el grupo trasladará su conocimiento organizativo a diferentes países, manteniendo los mismos estándares de calidad que han caracterizado históricamente a **Torrevieja International Cup**.

6.2 No exportamos un torneo

Uno de los errores más habituales en los procesos de expansión internacional consiste en intentar reproducir exactamente el mismo evento en diferentes lugares.

El **Grupo Sports Xperiences** ha optado por un enfoque completamente distinto.

> **No exportamos un torneo.**
> **Exportamos un modelo de organización.**

Cada **TIC World Series** se adapta a la realidad deportiva, económica, cultural y social del país anfitrión.
Se mantienen los principios que definen la identidad del grupo:

- excelencia organizativa;
- atención personalizada;
- integración entre deporte, turismo y cultura;
- experiencia del participante;
- creación de valor para la ciudad anfitriona.

Sin embargo, cada edición incorpora elementos propios del territorio donde se desarrolla, fortaleciendo así su identidad local y favoreciendo la implicación de instituciones, clubes y patrocinadores.

6.3 Un modelo de crecimiento de doble impacto

La estrategia de TIC World Series ha sido diseñada para generar valor tanto en el país organizador como en España.
En los países anfitriones, el grupo desarrolla eventos de alta calidad adaptados a las necesidades del mercado local.
Los clubes participantes pueden competir en un entorno internacional sin asumir inicialmente los costes que supondría desplazarse a Europa.

Al mismo tiempo, los equipos campeones obtienen la posibilidad de participar posteriormente en **Torrevieja International Cup**, integrándose en una categoría internacional de máximo nivel.

> **Este modelo genera un doble beneficio.**
> **Por una parte, impulsa el crecimiento del deporte base en cada país.**

Por otra, fortalece el posicionamiento internacional de **Torrevieja International Cup**, incorporando cada año nuevos equipos procedentes de diferentes continentes.

La expansión internacional deja así de ser un objetivo aislado para convertirse en un mecanismo permanente de crecimiento del conjunto del ecosistema **Sports Xperiences**.

6.4 Una estrategia progresiva y sostenible

El Grupo Sports Xperiences ha optado por una estrategia de expansión basada en el crecimiento gradual.
La planificación inicial contempla la implantación de TIC World Series en cinco países durante 2027:

- Japón
- Taiwán
- Bélgica
- Polonia
- Venezuela

La incorporación de nuevos destinos se realizará de forma progresiva, incrementando aproximadamente cinco países por año hasta alcanzar una red internacional compuesta por veinte mercados estratégicos.

Esta planificación permitirá consolidar cada implantación antes de abordar nuevas fases de expansión, garantizando la calidad organizativa y la sostenibilidad del crecimiento.

6.5 Un puente entre países

Más allá de la organización de competiciones deportivas, TIC World Series pretende convertirse en un instrumento de conexión internacional.

Cada edición fomentará el intercambio cultural, el conocimiento mutuo entre clubes y la creación de relaciones duraderas entre ciudades, instituciones deportivas y organizaciones colaboradoras.

> **El deporte actúa como lenguaje universal.**

El verdadero objetivo consiste en crear vínculos que permanezcan mucho después de la competición.

6.6 La mayor plataforma internacional del Grupo

TIC World Series representa uno de los principales proyectos estratégicos contemplados en el **Plan Director 2027-2030**.

Su implantación permitirá incrementar la presencia internacional del **Grupo Sports Xperiences**, diversificar mercados, reducir la dependencia de un único territorio y reforzar el posicionamiento de todas las marcas que integran el ecosistema empresarial.

> **“Más que un proyecto de expansión, TIC World Series constituye la plataforma desde la que el Grupo Sports Xperiences aspira a convertirse en un referente internacional en el diseño de experiencias deportivas”**

GRUPO
SPORTS
XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

VII



CAPÍTULO VII

SPORT CULTURE LIVE

La evolución natural de una filosofía

"Las experiencias memorables no ocurren por casualidad. Se diseñan."

7.1 Mucho antes de existir una empresa, existía una forma de entender los eventos

La incorporación de elementos culturales a los eventos organizados por el **Grupo Sports Xperiences** no constituye una idea reciente.

Durante más de dos décadas, las ceremonias de inauguración, los espectáculos, la música, la producción audiovisual, las actividades de ocio y las acciones dirigidas a participantes y familias han formado parte de la identidad de los proyectos desarrollados por el grupo.

> **Estas iniciativas nunca fueron concebidas como actividades complementarias.**
> **Siempre formaron parte de una misma visión.**

La convicción de que un evento deportivo debía convertirse en una experiencia capaz de emocionar, sorprender y permanecer en la memoria de quienes la viven.

Sport Culture Live nace precisamente para dotar de identidad propia a una filosofía que el grupo lleva desarrollando desde hace más de veinticinco años.

7.2 El deporte no termina cuando acaba un partido

El Grupo Sports Xperiences entiende que la experiencia de un participante comienza mucho antes del inicio de la competición y continúa mucho después de la entrega de premios.

Las emociones vividas durante una ceremonia inaugural, un espectáculo, una actuación musical o una actividad cultural forman parte del recuerdo que cada deportista conservará del evento.

Por este motivo, Sport Culture Live tiene como misión diseñar y producir aquellas experiencias que convierten un torneo deportivo en un acontecimiento capaz de generar un impacto emocional duradero.

La cultura deja así de ser un elemento accesorio para convertirse en una herramienta estratégica al servicio de la experiencia.

7.3 Crear más valor sin perder accesibilidad

Uno de los grandes retos del sector consiste en mejorar continuamente la calidad de los eventos sin trasladar íntegramente ese incremento de coste a los participantes.

El **Grupo Sports Xperiences** considera que el crecimiento debe construirse desde la innovación y la colaboración.

Sport Culture Live permitirá desarrollar nuevos modelos de cooperación con empresas, instituciones públicas, entidades culturales y patrocinadores, facilitando la incorporación de nuevas producciones, espectáculos y actividades que incrementen el valor percibido de cada evento.

> **Este enfoque permitirá seguir ofreciendo experiencias cada vez más completas manteniendo la accesibilidad económica que caracteriza al grupo.**

7.4 Una nueva línea estratégica

Además de reforzar los eventos propios del grupo, **Sport Culture Live** nace con vocación de desarrollar proyectos culturales para terceros.

La experiencia acumulada durante años en la producción de actos institucionales, ceremonias y espectáculos permitirá ampliar progresivamente la actividad hacia nuevos ámbitos, generando una nueva línea de negocio complementaria al ecosistema **Sports Xperiences**.

Esta diversificación contribuirá a fortalecer la estabilidad del grupo y a incrementar las sinergias entre todas sus áreas de actividad.

7.5 Cultura, deporte y territorio

.



7.6 Mucho más que una productora

Sport Culture Live no nace para organizar espectáculos.

Nace para fortalecer el propósito del **Grupo Sports Xperiences**.

> **Su función consiste en convertir cada evento en una experiencia más completa, más emocionante y con mayor capacidad para generar recuerdos duraderos.**

Representa la evolución natural de una filosofía que entiende que el deporte, el turismo y la cultura no deben desarrollarse de forma independiente, sino integrarse para crear experiencias con un mayor valor humano, social y económico.

Con su creación, el **Grupo Sports Xperiences** consolida un modelo diferencial dentro del sector, preparado para responder a las nuevas demandas de participantes, ciudades, patrocinadores e instituciones.

VIII



CAPÍTULO VIII

LAS PERSONAS QUE HACEN POSIBLE EL PROYECTO

"Las organizaciones no crecen por la calidad de sus ideas. Crecen por la calidad de las personas que las convierten en realidad."



8.1 Un proyecto construido por personas

Detrás de cada evento organizado por el Grupo Sports Xperiences existe un equipo humano comprometido con una misma forma de entender el trabajo.

Aunque el crecimiento del grupo ha estado impulsado por una visión estratégica claramente definida, su consolidación ha sido posible gracias al esfuerzo, la profesionalidad y el compromiso de todas las personas que han participado en su desarrollo.

El Grupo Sports Xperiences entiende que su principal activo no son únicamente sus marcas, su conocimiento o su capacidad organizativa.

Su principal activo son las personas.



8.2 Un liderazgo basado en la confianza

El modelo de liderazgo desarrollado dentro del grupo se fundamenta en la confianza, la cercanía y la responsabilidad compartida.

Cada miembro del equipo asume un papel fundamental dentro de la organización, aportando conocimiento especializado y participando activamente en la mejora continua de los proyectos.

Esta filosofía ha permitido construir relaciones profesionales estables basadas en el compromiso mutuo y en una visión compartida del futuro del grupo.

8.3 Un equipo especializado



8.4 Crecer juntos

Durante las distintas etapas de crecimiento del grupo, el equipo ha demostrado una extraordinaria capacidad de adaptación.

La implicación de las personas ha permitido afrontar con éxito los desafíos propios de una organización en expansión, manteniendo siempre el compromiso con clientes, instituciones y colaboradores.

Esta cultura de colaboración constituye uno de los pilares fundamentales sobre los que se apoya el futuro del Grupo Sports Xperiences.

8.5 Profesionalizar sin perder la esencia

El crecimiento previsto para los próximos años exigirá continuar fortaleciendo la estructura organizativa.

El objetivo del grupo no consiste únicamente en aumentar su tamaño.

Consiste en construir una organización cada vez más profesional sin perder los valores de cercanía, compromiso y confianza que han acompañado al proyecto desde sus orígenes.

La implantación de nuevos procesos, herramientas tecnológicas y sistemas de gestión permitirá reforzar la autonomía de los distintos departamentos y facilitar una delegación progresiva de responsabilidades.

8.6 Una organización preparada para el futuro

Uno de los principales objetivos estratégicos del Grupo Sports Xperiences consiste en construir una organización capaz de seguir creciendo con independencia de las personas concretas que ocupen cada puesto en un momento determinado.

Para ello, el grupo impulsará durante los próximos años la documentación de procesos, la digitalización del conocimiento, la formación interna y el fortalecimiento del equipo directivo.

> **“La continuidad constituye uno de los principios que inspiran este Plan Director.”**

GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

CONSTRUYENDO UN LEGADO
A TRAVÉS DEL DEPORTE,
EL TURISMO Y LA CULTURA

IX



CAPÍTULO IX

LA LOGÍSTICA COMO VENTAJA COMPETITIVA

La excelencia se construye coordinando miles de pequeños detalles.

"Una experiencia extraordinaria no depende de un único gran acierto. Depende de que cientos de pequeños detalles funcionen perfectamente al mismo tiempo."





9.1 La logística como parte de la experiencia

En el Grupo Sports Xperiences entendemos que la logística no constituye un servicio auxiliar.

Constituye uno de los pilares fundamentales de la experiencia del participante.

Cada desplazamiento, cada llegada a un hotel, cada traslado hacia una instalación deportiva, cada horario de comida, cada autobús y cada actividad forman parte de una misma experiencia.

Cuando todos esos elementos funcionan con precisión, el participante únicamente percibe tranquilidad.
Esa tranquilidad constituye uno de los principales valores que el grupo ofrece a clubes, deportistas y familias.

9.2 Mucho más que transportar personas



9.3 Un sistema diseñado durante veinticinco años

La capacidad logística del Grupo Sports Xperiences no responde a soluciones improvisadas.

Es el resultado de más de veinticinco años perfeccionando procedimientos, aprendiendo de cada edición y documentando mejoras continuas.

Este conocimiento ha permitido desarrollar una metodología propia capaz de coordinar simultáneamente cientos de desplazamientos, miles de participantes y decenas de proveedores sin perder la calidad del servicio.

> **La logística constituye, por tanto, uno de los principales activos intangibles del grupo.**

9.4 La tecnología como apoyo a la organización

El crecimiento previsto para los próximos años exige incorporar nuevas herramientas tecnológicas que permitan automatizar procesos y mejorar la eficiencia operativa.

El desarrollo de un software propio permitirá integrar en una única plataforma la planificación deportiva, la logística, el transporte, los alojamientos, la comunicación con clubes y la gestión documental.

> **Esta inversión no pretende sustituir la experiencia del equipo. Pretende potenciarla.**

La tecnología permitirá dedicar más tiempo a la atención personalizada y menos a tareas administrativas repetitivas.

9.5 Anticiparse a las incidencias

Uno de los aspectos que mejor define la filosofía del **Grupo Sports Xperiences** consiste en la capacidad para anticiparse a los problemas antes de que afecten al participante.

Durante un evento internacional pueden producirse retrasos de vuelos, averías, cambios meteorológicos, modificaciones de horarios o incidencias de última hora.
La organización ha desarrollado protocolos internos que permiten reaccionar con rapidez, minimizar el impacto y ofrecer soluciones eficaces.

Para el participante, la incidencia muchas veces pasa desapercibida.
Porque el equipo ya está trabajando en la solución antes incluso de que el problema llegue a percibirse.

9.6 La logística como barrera de entrada

La coordinación logística desarrollada por el **Grupo Sports Xperiences** constituye uno de los elementos más difíciles de replicar por nuevos operadores.

> **No depende únicamente de proveedores.**

Depende del conocimiento acumulado, de los procedimientos desarrollados durante años y de un equipo humano altamente especializado.

Esta capacidad operativa representa una ventaja competitiva sostenible y uno de los principales argumentos que respaldan el crecimiento futuro del grupo.

GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

X



CAPÍTULO X

INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La tecnología al servicio de las personas

"La innovación no consiste en utilizar más tecnología. Consiste en utilizarla para que las personas puedan dedicar más tiempo a lo verdaderamente importante."





10.1 Innovar para mejorar la experiencia

El crecimiento del Grupo Sports Xperiences ha estado siempre acompañado por una mejora continua de sus procesos organizativos.

Durante más de veinticinco años, la organización ha incorporado nuevas metodologías de trabajo con un objetivo constante: facilitar la experiencia de clubes, deportistas, instituciones, proveedores y colaboradores.

La innovación forma parte de la cultura del Grupo.

No se entiende como un proyecto puntual, sino como un proceso permanente de mejora orientado a simplificar operaciones, reducir errores, mejorar la información disponible y permitir que el equipo pueda dedicar más tiempo a la atención personalizada.

La tecnología debe estar al servicio de las personas y no sustituirlas.

10.2 La complejidad exige nuevas herramientas

El crecimiento experimentado durante los últimos años ha incrementado significativamente el volumen de información que debe gestionarse en cada evento.

- Inscripciones.
- Plantillas.
- Documentación.
- Calendarios deportivos.
- Reservas hoteleras.
- Rooming lists.
- Transportes.
- Seguros.
- Pagos.
- Facturación.
- Dietas e intolerancias.
- Comunicación con clubes.
- Asignación de instalaciones.
- Actas arbitrales.
- Incidencias.

La coordinación simultánea de todos estos elementos exige actualmente una elevada dedicación administrativa y una constante intervención del equipo organizativo.

Las herramientas utilizadas hasta ahora han permitido sostener el crecimiento del Grupo, pero la siguiente etapa exige soluciones específicamente diseñadas para el modelo Sports Xperiences.

10.3 DESARROLLO DE UNA PLATAFORMA TECNOLÓGICA PROPIA

Desarrollamos una plataforma propia que integra en un único entorno digital todos los procesos clave de la organización de nuestros eventos.



10.4 Un modelo 100 % paperless

Uno de los principales objetivos del proyecto será reducir de forma significativa la utilización de documentación física durante los procesos de inscripción y organización.

El sistema permitirá que clubes, jugadores y tutores legales completen digitalmente la información necesaria para participar en los eventos.

Los clubes podrán iniciar la inscripción de sus equipos mientras que determinados datos personales, documentación y consentimientos podrán ser completados directamente por los participantes o sus representantes legales mediante accesos seguros.

Este modelo permitirá:

- reducir tareas administrativas;
- evitar duplicidades;
- mejorar la calidad de la información;
- disponer de documentación actualizada;
- agilizar el proceso de inscripción;
- mejorar la trazabilidad de las autorizaciones;
- facilitar la gestión de miles de participantes.

La transformación digital permitirá sustituir numerosos procesos manuales por flujos automatizados y verificables.

10.5 UN ÚNICO SISTEMA PARA TODO EL ECOSISTEMA

Una plataforma, múltiples usuarios. Todos conectados. Todos trabajando sobre la **misma información** en tiempo real.



10.6 Integración financiera y administrativa

La transformación digital debe conectar también la operativa de los eventos con la gestión financiera de la empresa.

Por este motivo, la plataforma está prevista para integrarse con el sistema contable y de facturación del Grupo.

La conexión con Holded permitirá automatizar progresivamente procesos como:

- emisión de facturas y proformas;
- reservas;
- pagos fraccionados;
- liquidaciones;
- conciliación de cobros;
- modificaciones;
- facturas rectificativas;
- seguimiento de saldos pendientes.

El objetivo consiste en reducir tareas administrativas repetitivas y disponer de información económica actualizada vinculada directamente a cada evento y participante.

10.7 Tecnología aplicada a la logística

Uno de los mayores beneficios de la plataforma será la integración de la complejidad logística dentro del mismo entorno operativo.

- La gestión hotelera permitirá controlar cupos, tipos de habitaciones, asignaciones y rooming lists.
- La gestión del transporte permitirá diseñar rutas, horarios y movimientos entre hoteles e instalaciones deportivas.
- Los sistemas de seguros permitirán generar censos de participantes y facilitar la gestión de incidencias o accidentes.

La tecnología permitirá transformar procesos que actualmente requieren una elevada coordinación manual en procedimientos estructurados, trazables y replicables.

10.8 Tecnología aplicada a la competición

La plataforma incorporará herramientas específicas para la gestión deportiva.

Entre ellas se contempla la generación automatizada de calendarios teniendo en cuenta diferentes restricciones operativas, como:

- descansos mínimos entre partidos;
- disponibilidad de instalaciones;
- coincidencias de entrenadores;
- distribución de horarios;
- optimización de pistas y campos.

Asimismo, los árbitros podrán utilizar herramientas digitales para registrar:

- Resultados
- Incidencias
- Sanciones
- Actas.

El funcionamiento offline permitirá mantener la operatividad incluso en instalaciones con problemas de cobertura.

10.9 Protección de datos y seguridad

La digitalización implica también una mayor responsabilidad en la protección de la información.

El desarrollo tecnológico deberá incorporar desde su diseño criterios de seguridad, control de accesos, trazabilidad y protección de datos.

> **“Cada perfil accederá únicamente a la información necesaria para desarrollar sus funciones.”**

La documentación sensible deberá mantenerse protegida mediante sistemas de cifrado y políticas de conservación adaptadas a las obligaciones legales aplicables.

La seguridad tecnológica será considerada un elemento estructural de la plataforma y no una funcionalidad añadida posteriormente.





10.11 Tecnología para crecer sin perder calidad

La principal razón para desarrollar una plataforma propia no consiste únicamente en reducir costes administrativos. Consiste en preparar al Grupo para crecer.

La expansión de nuevas marcas, la incorporación de más participantes y el desarrollo internacional de TIC World Series exigirán un sistema capaz de replicar procesos sin multiplicar proporcionalmente la estructura administrativa.

La digitalización permitirá estandarizar procedimientos, documentar el conocimiento interno y facilitar la incorporación de nuevos equipos y colaboradores.
La tecnología se convierte así en uno de los elementos que harán posible la escalabilidad del Grupo Sports Xperiences.

10.12 Un activo estratégico del Grupo

La plataforma tecnológica propia debe entenderse como una inversión de largo plazo.

No constituye únicamente una herramienta informática.

Representa la digitalización de más de veinticinco años de conocimiento acumulado en la organización de eventos deportivos, turísticos y experienciales.

Procedimientos, soluciones operativas, conocimiento logístico y experiencia organizativa podrán quedar integrados dentro de un sistema propio.

De esta forma, parte del conocimiento intangible del Grupo podrá transformarse en un activo tecnológico replicable, escalable y preparado para acompañar el crecimiento futuro de la organización.

GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

XI



CAPÍTULO XI

LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Crecer sin perder la esencia

> *Internacionalizar no significa estar presente en más países. Significa ser capaz de mantener la misma calidad allí donde decidimos estar.*



11.1 Una vocación internacional desde el origen

Aunque la actividad principal del Grupo Sports Xperiences se ha desarrollado históricamente en España, la organización siempre ha mantenido una clara vocación internacional.

Desde sus primeras ediciones, los eventos organizados por el grupo han contado con la participación de clubes procedentes de distintos países, favoreciendo el intercambio deportivo, cultural y humano entre participantes de diferentes nacionalidades.

Esta dimensión internacional ha permitido adquirir experiencia en la gestión de equipos extranjeros, comprender las necesidades específicas de cada mercado y desarrollar relaciones estables con organizaciones deportivas de distintos continentes.

11.2 Una estrategia basada en relaciones, no en volumen

El crecimiento internacional del Grupo Sports Xperiences no se fundamenta en una expansión acelerada.

La estrategia prioriza la creación de alianzas sólidas con clubes, instituciones y entidades locales capaces de compartir la filosofía del grupo.



Cada nuevo país incorporado debe convertirse en una relación a largo plazo y no únicamente en una nueva sede.

Esta visión permite consolidar mercados de forma sostenible y preservar los estándares de calidad que caracterizan a la organización.



11.4 Internacionalización como herramienta de diversificación

La expansión internacional persigue también un objetivo empresarial.

- Diversificar mercados.
- Reducir la dependencia de un único territorio.
- Generar nuevas fuentes de ingresos.
- Fortalecer las marcas del grupo.

Esta estrategia permitirá aumentar la resiliencia de la organización frente a posibles cambios económicos, deportivos o regulatorios que puedan afectar a un mercado concreto.

11.5 España como punto de encuentro

A pesar de la expansión internacional, España continuará siendo el centro neurálgico del Grupo Sports Xperiences. Los eventos organizados en nuestro país seguirán representando el principal punto de encuentro entre clubes nacionales e internacionales.

La llegada de equipos procedentes de las distintas TIC World Series fortalecerá el posicionamiento internacional de Torrevieja International Cup y del resto de eventos del grupo, generando un ecosistema global con España como referencia.

11.6 Una internacionalización responsable

El Grupo Sports Xperiences entiende que crecer no significa únicamente aumentar el número de países.

Significa garantizar que cada nueva implantación mantenga la calidad, los valores y la filosofía que han permitido consolidar el proyecto durante más de veinticinco años.

Por este motivo, la expansión internacional se desarrollará de forma gradual, priorizando siempre la excelencia organizativa frente al crecimiento acelerado

GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

XII



CAPÍTULO XII

PROFESIONALIZACIÓN Y GOBIERNO CORPORATIVO

Construir una organización preparada para el futuro.

> *El verdadero crecimiento comienza cuando la organización deja de depender exclusivamente de las personas y empieza a apoyarse en sus procesos, su cultura y su capacidad para formar nuevos líderes.*





12.1 De una empresa liderada por su fundador a una organización preparada para crecer

El Grupo Sports Xperiences ha experimentado un crecimiento sostenido gracias al liderazgo directo de su fundador y al compromiso de un equipo altamente implicado en el desarrollo del proyecto.

Sin embargo, el siguiente reto estratégico consiste en avanzar hacia una organización cada vez más profesional, capaz de mantener su crecimiento mediante estructuras, procesos y equipos sólidos.

> **"El objetivo no es sustituir el liderazgo. Es fortalecer la organización."**

12.2 Profesionalizar para garantizar la continuidad

El crecimiento previsto durante los próximos años exige implantar procedimientos que permitan conservar el conocimiento acumulado durante más de veinticinco años.

La documentación de procesos, la estandarización de protocolos y la incorporación progresiva de herramientas tecnológicas facilitarán que el conocimiento deje de depender exclusivamente de las personas y pase a formar parte del patrimonio del grupo.

Esta evolución permitirá reducir riesgos, acelerar la incorporación de nuevos profesionales y mejorar la capacidad de respuesta de la organización.

12.3 Un modelo basado en la delegación responsable

Uno de los principios que inspiran este Plan Director consiste en fortalecer la capacidad de decisión de los distintos responsables del grupo.

Cada departamento asumirá progresivamente mayores niveles de autonomía dentro de un marco estratégico común. La delegación no supone una pérdida de control.

Supone una organización más madura, más eficiente y preparada para afrontar nuevos retos.



12.5 Cultura de mejora continua

La profesionalización del grupo no se limita a la implantación de nuevas herramientas. Supone consolidar una cultura basada en el aprendizaje permanente.

Cada edición de un evento se analizará con el objetivo de identificar oportunidades de mejora.

Cada incidencia constituirá una oportunidad para perfeccionar procedimientos.

Cada nueva incorporación recibirá formación específica para comprender la filosofía del Grupo Sports Xperiences.

> **La mejora continua forma parte de la identidad de la organización.**

12.6 Un legado preparado para el futuro

El propósito último de este proceso de profesionalización consiste en garantizar la continuidad del proyecto a largo plazo.

El Grupo Sports Xperiences aspira a convertirse en una organización capaz de seguir creciendo, innovando y generando valor con independencia de las personas que ocupen cada responsabilidad en un momento determinado.

> **El verdadero éxito consistirá en construir una empresa preparada para las próximas generaciones.**

Porque el objetivo del grupo no es únicamente organizar grandes eventos. Es construir una organización capaz de perdurar.

GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

XIII

CAPÍTULO XIII

PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

La solidez financiera como motor del crecimiento.

> *Los números explican dónde estamos. La estrategia financiera determina hasta dónde podemos llegar.*



CRECIMIENTO
Expansión sostenible de ingresos

LIQUIDEZ
Gestión eficiente del circulante

SOLVENCIA
Fortaleza financiera y equilibrio

INVERSIÓN
Recursos para impulsar el crecimiento

13.1 Introducción

El crecimiento experimentado por el Grupo Sports Xperiences durante los últimos ejercicios demuestra la solidez de un modelo empresarial basado en la especialización, la innovación y la gestión eficiente de eventos deportivos.

El objetivo de este capítulo es presentar la estrategia económica y financiera que permitirá consolidar dicho crecimiento durante el periodo 2027-2030, manteniendo los principios de prudencia, sostenibilidad y reinversión que han caracterizado la evolución del Grupo desde sus inicios.

Lejos de plantear previsiones excesivamente optimistas, este Plan Director establece un escenario de crecimiento realista, sustentado en datos históricos, en la consolidación de nuestras marcas, en el desarrollo de nuevas líneas de negocio y en un plan de inversiones orientado a fortalecer la capacidad operativa, tecnológica y financiera del Grupo.

Las inversiones previstas durante este periodo no responden a necesidades coyunturales, sino a la voluntad de preparar a la organización para una nueva etapa de crecimiento sostenible, reforzando su estructura, mejorando su eficiencia y aumentando su capacidad para generar valor a largo plazo.

13.2 Evolución económica del Grupo

Desde su constitución, la compañía ha experimentado un crecimiento continuo tanto en volumen de negocio como en capacidad operativa.

La evolución de la cifra de negocios refleja la consolidación del modelo empresarial y la creciente confianza depositada por clubes, federaciones, deportistas, instituciones públicas y empresas colaboradoras.

Este crecimiento no ha sido consecuencia de una expansión puntual, sino del desarrollo progresivo de un modelo basado en la especialización, la calidad organizativa, la fidelización de los clientes y la reinversión constante en la mejora de los servicios ofrecidos.

La evolución histórica de la compañía pone de manifiesto una trayectoria ascendente, sostenida y coherente con la estrategia desarrollada durante los últimos años.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN Y PROYECCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS

GRUPO SPORTS XPERIENCES
EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

Crecimiento histórico del Grupo Sports Xperiences y objetivos estratégicos del Plan Director 2027–2030



CRECIMIENTO HISTÓRICO 2023–2026
Incremento del **111%** en el período 2023–2026
Crecimiento medio anual: **38%**

OBJETIVO ESTRATÉGICO 2030
1.650.000 €
Consolidar un modelo de negocio diversificado, sólido y rentable.

PERIODO DE PROYECCIÓN
2027–2030
Plan Director basado en un crecimiento progresivo y sostenible.

VISIÓN 2035
Seguir creando experiencias que transforman destinos y generan **legado.**

CONSOLIDAMOS EL PRESENTE PARA CONSTRUIR EL FUTURO
El Plan Director 2027–2030 establece una hoja de ruta realista, con objetivos ambiciosos que nos permitirá superar los **1,6 millones de euros** de facturación anual en 2030.

Fuente: Contabilidad oficial del Grupo Sports Xperiences. | **Nota:** 2023–2026 cifras oficiales. 2027–2030 objetivos estratégicos del Plan Director.

La consolidación de esta tendencia constituye la base sobre la que se apoya el presente Plan Director y permite afrontar una nueva etapa de crecimiento desde una posición de estabilidad, experiencia y conocimiento del mercado.

13.3 Los motores económicos del crecimiento

El crecimiento previsto para el Grupo Sports Xperiences durante el periodo 2027-2030 no se fundamenta únicamente en el incremento del volumen de actividad.

La estrategia económica del Grupo se apoya en un modelo de crecimiento basado en la consolidación de sus marcas, la diversificación de nuevas líneas de negocio, la internacionalización, la digitalización de sus procesos y la inversión en activos estratégicos capaces de generar valor de forma recurrente.

Este enfoque permitirá fortalecer la capacidad operativa de la organización, mejorar la eficiencia en la gestión, optimizar los recursos disponibles y crear nuevas oportunidades de generación de ingresos.

Los principales motores económicos que impulsarán esta nueva etapa de crecimiento serán los siguientes:



13.4 Plan de inversiones estratégicas

El crecimiento previsto para el periodo 2027-2030 requiere acometer una serie de inversiones estratégicas destinadas a reforzar la capacidad operativa, tecnológica y organizativa del Grupo Sports Xperiences.

Estas inversiones no responden únicamente al incremento de la actividad, sino a la voluntad de construir una estructura más eficiente, escalable y preparada para afrontar el crecimiento previsto durante los próximos años.
La estrategia de inversión se fundamenta en tres principios esenciales:

- **Incrementar la capacidad operativa del Grupo.**
- **Reducir la dependencia de proveedores externos mediante la adquisición de activos reutilizables.**
- **Dotar a la organización de una infraestructura tecnológica y financiera capaz de sostener el crecimiento futuro.**

Las inversiones previstas permitirán optimizar costes, mejorar la calidad de los servicios, aumentar la autonomía operativa y generar nuevas oportunidades de negocio mediante la reutilización de activos en distintas líneas de actividad del Grupo.



13.5 Justificación de la financiación



La evolución del Grupo Sports Xperiences durante los últimos ejercicios ha permitido consolidar un modelo de negocio rentable, sostenible y con una trayectoria de crecimiento continuado.

No obstante, la nueva etapa de expansión prevista para el periodo 2027-2030 exige acometer inversiones estratégicas cuyo objetivo es acelerar el crecimiento de la organización sin comprometer su estabilidad financiera ni su capacidad operativa.

La financiación solicitada no responde a la necesidad de corregir desequilibrios económicos, sino a la voluntad de fortalecer la estructura del Grupo y dotarlo de los recursos necesarios para afrontar con garantías una nueva fase de desarrollo.

En este contexto, los recursos obtenidos se destinarán prioritariamente a:

- **Reforzar la liquidez y la capacidad de tesorería**, garantizando el normal desarrollo de la actividad en periodos de elevada intensidad operativa.
- **Desarrollar la plataforma tecnológica propia**, que permitirá mejorar la eficiencia, automatizar procesos y optimizar la gestión integral de los eventos.
- **Adquirir activos estratégicos reutilizables**, reduciendo la dependencia de alquileres externos y aumentando la autonomía operativa del Grupo.
- **Acompañar el crecimiento previsto**, manteniendo un equilibrio adecuado entre inversión, liquidez y capacidad de respuesta.

La combinación de estas actuaciones permitirá consolidar una organización más eficiente, competitiva y preparada para afrontar un crecimiento sostenible durante los próximos años.

13.6 Retorno esperado de las inversions

Las inversiones contempladas en el presente Plan Director no deben entenderse únicamente como un incremento del inmovilizado del Grupo Sports Xperiences.
Cada una de ellas ha sido seleccionada por su capacidad para generar un retorno directo sobre la actividad, mejorar la eficiencia operativa y fortalecer la posición competitiva de la organización.

La combinación de tecnología propia, activos reutilizables y una estructura financiera reforzada permitirá incrementar la capacidad de producción del Grupo, optimizar los costes operativos y desarrollar nuevas líneas de negocio con un mayor nivel de autonomía.
Entre los principales beneficios esperados destacan:

- **Reducción progresiva de costes derivados del alquiler de equipamiento.**
- **Mayor capacidad para organizar un número creciente de eventos de forma simultánea.**
- **Incremento de la eficiencia mediante la digitalización y automatización de procesos.**
- **Generación de nuevos ingresos derivados del alquiler de equipamiento propio a terceros.**
- **Mayor capacidad para desarrollar nuevas líneas de negocio vinculadas a Sport Culture Live y otros proyectos estratégicos.**
- **Fortalecimiento de la generación de caja y de la capacidad de reinversión del Grupo.**

En conjunto, estas inversiones contribuirán a consolidar un modelo empresarial más eficiente, diversificado y preparado para mantener un crecimiento sostenible durante los próximos años.



13.7 Solidez financiera y capacidad de crecimiento

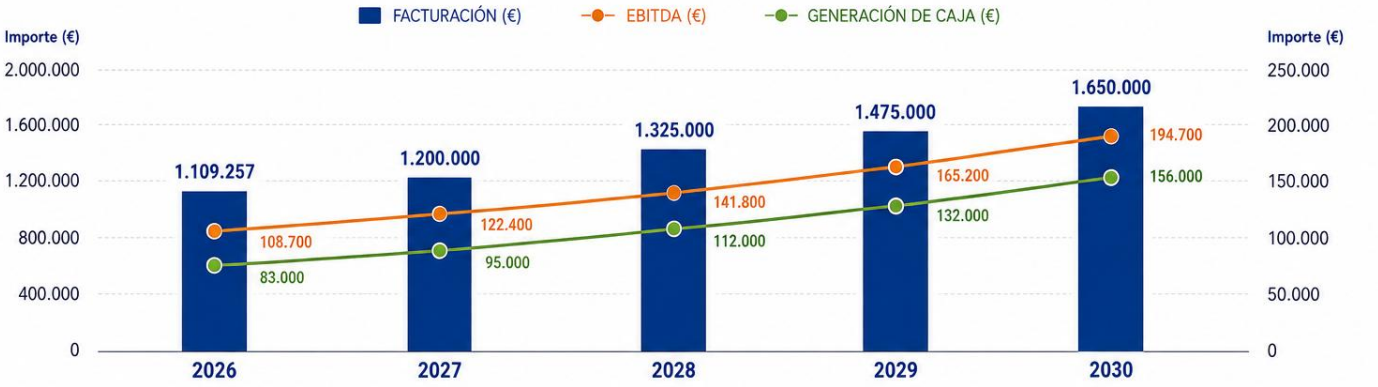
La estrategia económica del Grupo Sports Xperiences se fundamenta en un principio esencial: mantener un crecimiento sostenible preservando en todo momento el equilibrio financiero de la organización.
La evolución experimentada durante los últimos ejercicios demuestra la capacidad del Grupo para incrementar su volumen de actividad manteniendo una gestión prudente de los recursos y una política constante de reinversión.

Las inversiones previstas en este Plan Director se desarrollarán de forma progresiva y estarán orientadas a fortalecer la estructura de la organización, aumentar su capacidad de generación de ingresos y mejorar su eficiencia operativa.
Este enfoque permitirá afrontar el crecimiento previsto manteniendo una posición financiera equilibrada y una capacidad suficiente para atender las obligaciones derivadas de la financiación.

La combinación de una actividad consolidada, nuevas líneas de negocio, activos reutilizables y una mayor digitalización constituye la base sobre la que el Grupo Sports Xperiences aspira a seguir creciendo de forma sostenible durante los próximos años.

GRÁFICO 3 **EVOLUCIÓN PREVISTA DE LOS PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS**

Proyección estimada del Grupo Sports Xperiences – Plan Director 2027–2030



INDICADOR	2026	2027	2028	2029	2030	VARIACIÓN 2026–2030
Facturación (€)	1.109.257	1.200.000	1.325.000	1.475.000	1.650.000	+48,7%
Margen EBITDA	9,8 %	10,2 %	10,7 %	11,2 %	11,8 %	+2,0 p.p.
EBITDA (€)	108.700	122.400	141.800	165.200	194,700	+79,1%
Generación de caja (€)	83.000	95.000	112.000	132.000	156.000	+88,0%

FACTURACIÓN PREVISTA 2030
1.650.000 €
Crecimiento acumulado 2026–2030
+48,7%

EBITDA PREVISTO 2030
194.700 €
Margen EBITDA 2030
11,8%

GENERACIÓN DE CAJA 2030
156.000 €
Incremento acumulado 2026–2030
+88,0%

MEJORA DEL MARGEN EBITDA
+2,0 p.p.
Evolución 2026–2030
9,8% → 11,8%

Estas proyecciones se basan en el Plan Director 2027–2030, en las inversiones previstas y en la mejora progresiva de la eficiencia operativa del Grupo.
Proyección estimada sujeta a revisión en el Plan de Negocio detallado.

GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

PLAN DIRECTOR 2027-2030

CONSTRUVENDO UN LEGADO A TRAVÉS DEL DEPORTE, EL TURISMO Y LA CULTURA

XIV



CAPÍTULO XIV

ANÁLISIS DE RIESGOS Y OPORTUNIDADES

Anticiparse al cambio para seguir creciendo.

> *Las organizaciones que perduran no son las que evitan los riesgos, sino las que saben identificarlos, gestionarlos y convertirlos en nuevas oportunidades.*



RIESGOS

MACROECONÓMICOS
Volatilidad económica e inflación

OPERATIVOS
Logística, proveedores y recursos

REGULATORIOS
Normativas y requisitos legales

REPUTACIONALES
Imagen, calidad y experiencia del cliente

OPORTUNIDADES

EXPANSIÓN
Nuevos mercados internacionales

ALIANZAS ESTRATÉGICAS
Colaboraciones que generan valor

INNOVACIÓN
Digitalización y nuevos productos

CRECIMIENTO SOSTENIBLE
Impacto económico, social y ambiental

14.1 Una visión realista del negocio

El Grupo Sports Xperiences desarrolla su actividad en un sector dinámico, estrechamente vinculado al turismo, el deporte y la organización de eventos.

Como cualquier proyecto empresarial, su actividad se encuentra expuesta a factores internos y externos que pueden influir en su evolución, en su capacidad operativa y en sus resultados.

Lejos de considerar estos factores únicamente como amenazas, la organización los integra dentro de su planificación estratégica, desarrollando mecanismos de prevención, seguimiento y adaptación destinados a garantizar la continuidad del proyecto.

La experiencia acumulada durante más de veinticinco años ha permitido al Grupo conocer en profundidad los principales riesgos asociados a su actividad y desarrollar una elevada capacidad de respuesta ante escenarios imprevistos.

> **“La gestión del riesgo forma parte de la cultura empresarial del Grupo Sports Xperiences y constituye un elemento esencial para garantizar un crecimiento sostenible.”**



14.2 Principales riesgos y estrategias de mitigación

El Grupo Sports Xperiences desarrolla su actividad en un entorno dinámico que exige una gestión permanente de los riesgos asociados a la organización de eventos deportivos nacionales e internacionales.

La experiencia acumulada durante más de veinticinco años ha permitido identificar los principales factores que pueden influir en la actividad del Grupo y desarrollar medidas específicas destinadas a minimizar su impacto, garantizando la continuidad del proyecto y reforzando su capacidad de adaptación.

La siguiente matriz resume los principales riesgos estratégicos identificados y las actuaciones previstas para su adecuada gestión.



14.3 Oportunidades de crecimiento

El Grupo Sports Xperiences desarrolla su actividad en un entorno que ofrece importantes oportunidades de crecimiento durante los próximos años.

La evolución del turismo deportivo, la transformación digital, la internacionalización y la diversificación de nuevas líneas de negocio configuran un escenario especialmente favorable para consolidar el crecimiento previsto en este Plan Director.

La siguiente infografía resume las principales oportunidades estratégicas identificadas por la organización.



14.4 Un modelo preparado para adaptarse

Uno de los principales activos del Grupo Sports Xperiences es su capacidad de adaptación.

Durante más de veinticinco años, la organización ha demostrado una gran flexibilidad para responder a cambios normativos, nuevas demandas del mercado y desafíos organizativos, evolucionando de forma constante sin perder su esencia ni los valores que inspiran el proyecto.



Un ejemplo de ello fue la adaptación al nuevo marco regulatorio de los viajes combinados, que dio lugar a la creación de Viajes y Eventos Travel Spain, como evolución natural del modelo desarrollado durante años por Torrevieja International Cup.

Esta evolución ha permitido fortalecer la estructura empresarial del Grupo, ampliar su capacidad operativa y sentar las bases para nuevos proyectos estratégicos como la internacionalización mediante TIC World Series, el desarrollo de Sport Culture Live y la transformación digital a través de una plataforma tecnológica propia.

La capacidad de adaptación seguirá siendo uno de los pilares fundamentales sobre los que se sustentará el crecimiento futuro del Grupo Sports Xperiences.

14.5 Una visión basada en la prudencia

El presente Plan Director no plantea un crecimiento sustentado en previsiones excesivamente optimistas ni en objetivos difíciles de alcanzar.



Por el contrario, establece una hoja de ruta construida sobre la experiencia acumulada durante más de veinticinco años, el conocimiento profundo del sector y una evaluación realista de las capacidades del Grupo Sports Xperiences.

La estrategia de crecimiento definida para el período 2027-2030 prioriza la consolidación progresiva de cada nueva iniciativa, garantizando que cada fase de expansión se apoye sobre una base organizativa, operativa y financiera sólida.

La organización considera que la prudencia, la planificación y la sostenibilidad constituyen los pilares fundamentales para generar un crecimiento estable, rentable y capaz de perdurar en el tiempo.

14.6 Confianza para afrontar el futuro

El análisis conjunto de riesgos y oportunidades permite concluir que el Grupo Sports Xperiences dispone de un modelo de negocio sólido, adaptable y preparado para afrontar los desafíos de los próximos años.

La combinación de experiencia, capacidad organizativa, diversificación, innovación y prudencia financiera proporciona una base sólida para continuar creciendo con responsabilidad.

El objetivo del Grupo no consiste en eliminar el riesgo. Consiste en anticiparlo, gestionarlo y convertirlo en una oportunidad para seguir evolucionando.



> *La confianza no nace de la ausencia de riesgos.*
> *Nace de la capacidad para anticiparlos, gestionarlos y transformarlos en oportunidades de crecimiento.*

GRUPO
SPORTS
XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

PLAN DIRECTOR 2027-2030

UNA HOJA DE RUTA PARA
CONSTRUIR EL GRUPO
SPORTS XPERIENCES
DEL FUTURO.

XV

VISIÓN 2035

CONSTRUYENDO EL GRUPO
SPORTS XPERIENCES
DEL FUTURO



PROYECCIÓN GLOBAL
Llevamos nuestras experiencias deportivas, culturales y de turismo a nuevos destinos.

IMPACTO POSITIVO
Generamos oportunidades, desarrollo y bienestar en las comunidades donde operamos.

EXCELENCIA
Buscamos la máxima calidad en cada detalle para crear experiencias memorables y seguras.

CRECIMIENTO INTELIGENTE
Innovamos, digitalizamos y escalamos con sostenibilidad para asegurar un futuro sólido y rentable.

LEGADO HUMANO
Inspiramos personas, conectamos culturas y dejamos una huella que trasciende.

Los proyectos más importantes no se construyen pensando en el próximo evento.
Se construyen pensando en el próximo legado.

15.1 Construyendo un legado

Durante más de veinticinco años, el **Grupo Sports Xperiences** ha evolucionado impulsado por una misma convicción: construir una organización capaz de perdurar en el tiempo.

> **Cada evento organizado, cada nueva iniciativa desarrollada y cada alianza estratégica alcanzada han representado un paso más dentro de un proyecto construido sobre la experiencia, la innovación y el compromiso con las personas.**

Hoy, el **Grupo Sports Xperiences** afronta una nueva etapa de crecimiento en la que su propósito trasciende la organización de eventos deportivos. La visión de futuro contempla la consolidación de un grupo empresarial capaz de integrar deporte, turismo, cultura y tecnología bajo una estrategia común, generando experiencias de alto valor para participantes, instituciones, patrocinadores y ciudades anfitrionas.

La **Visión 2035** representa el compromiso de continuar creciendo con responsabilidad, fortaleciendo la estructura del Grupo, ampliando su proyección internacional y consolidando un modelo de organización preparado para afrontar los retos de las próximas décadas.

> **Porque el verdadero éxito no consiste únicamente en organizar grandes eventos.**
> **Consiste en construir un legado capaz de inspirar, perdurar y seguir generando valor para las próximas generaciones.**

15.2 UN REFERENTE INTERNACIONAL

GRUPO SPORTS XPERIENCES

Durante la próxima década, el Grupo Sports Xperiences aspira a consolidarse como una de las **organizaciones europeas de referencia** en el diseño, gestión y desarrollo de experiencias deportivas internacionales.

No se trata únicamente de crecer en número de eventos o participantes. Nuestro verdadero referente será la confianza de clubes, federaciones, instituciones y patrocinadores; la calidad de las experiencias ofrecidas; el impacto positivo generado en los destinos; y nuestra capacidad para **conectar personas, culturas y territorios a través del deporte.**

La expansión internacional prevista mediante TIC World Series, junto con ie fortalecimiento del resto de nuestras líneas estratégicas, permitirá construir una **red de colaboración estable** entre distintos países, favoreciendo el intercambio deportivo, cultural y humano.

El objetivo no consiste únicamente en estar presentes en nuevos mercados. Consiste en convertir al Grupo Sports Xperiences en un **referente internacional reconocido por su capacidad de organización, su innovación y la excelencia de las experiencias que ofrece.**



Una red internacional construida sobre **relaciones duraderas** y un **crecimiento sostenible.**



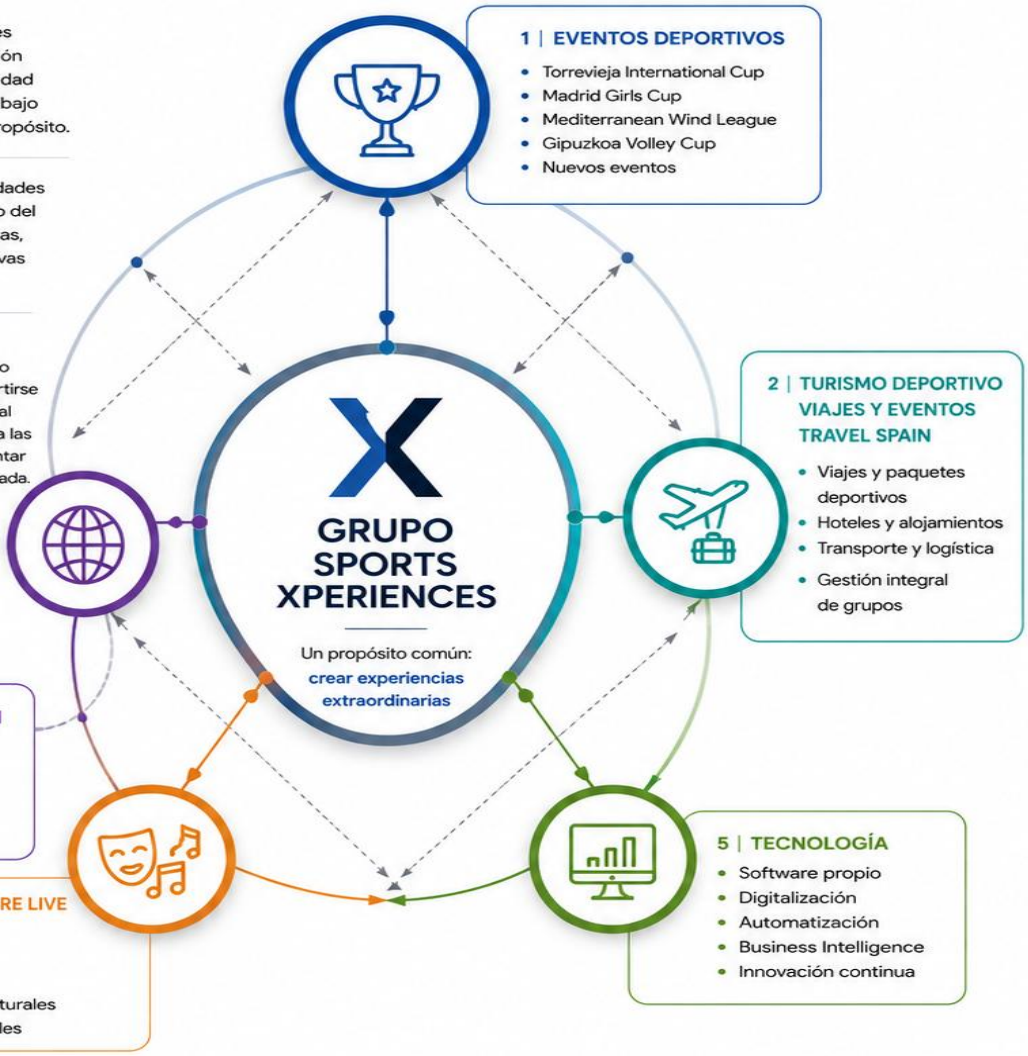
15.3 UN ECOSISTEMA EMPRESARIAL INTEGRADO

La visión del Grupo Sports Xperiences para 2035 contempla una organización formada por distintas áreas de actividad especializadas, conectadas entre sí bajo una estrategia común y un mismo propósito.

Cada línea de negocio aporta capacidades específicas que fortalecen al conjunto del Grupo, generando sinergias operativas, optimizando recursos y creando nuevas oportunidades de crecimiento.

El deporte, el turismo, la cultura y la tecnología dejarán de entenderse como actividades independientes para convertirse en los pilares de un modelo empresarial integrado, preparado para responder a las nuevas demandas del mercado y afrontar con solvencia los retos de la próxima década.

Esta estructura permitirá incrementar la capacidad de innovación, diversificar las fuentes de ingresos y consolidar un grupo empresarial más sólido, eficiente y sostenible.



SINERGIAS OPERATIVAS
Colaboración entre áreas para ser más eficientes

INNOVACIÓN CONSTANTE
Nuevas ideas y soluciones para seguir liderando

VALOR COMPARTIDO
Generamos impacto positivo en personas, ciudades e instituciones

CRECIMIENTO SOSTENIBLE
Diversificamos y fortalecemos nuestras fuentes de ingresos

PROYECCIÓN GLOBAL
Conectamos culturas y territorios a través del deporte

CINCO ÁREAS ESPECIALIZADAS. UNA ESTRATEGIA COMÚN.
UN ÚNICO PROPÓSITO: CREAR EXPERIENCIAS EXTRAORDINARIAS.

15.4 Una organización preparada para perdurar

Uno de los principales objetivos de la **Visión 2035** consiste en consolidar una organización capaz de seguir creciendo con independencia de las personas que desempeñen cada responsabilidad en un momento determinado.

El conocimiento acumulado durante más de veinticinco años deberá formar **parte del patrimonio del Grupo**, quedando documentado mediante procesos, herramientas tecnológicas y procedimientos que permitan garantizar su continuidad.

La profesionalización de la organización, el fortalecimiento del equipo directivo, la **digitalización de los procesos** y el desarrollo de una cultura corporativa compartida constituirán los pilares sobre los que se sustentará el crecimiento futuro.

El verdadero legado del **Grupo Sports Xperiences** no será únicamente la organización de grandes eventos.

Será la construcción de una organización preparada para seguir generando valor durante las próximas décadas.



> *La fortaleza de una organización no depende únicamente de las personas que la lideran, sino de la capacidad de* **transmitir su conocimiento, consolidar sus procesos** y **preparar el futuro**.

15.5 Cómo mediremos el éxito

La Visión 2035 no se fundamenta únicamente en objetivos de crecimiento económico. El Grupo Sports Xperiences considera que el verdadero éxito debe evaluarse a través de un conjunto de indicadores que reflejen el valor generado para todos los grupos de interés.

El crecimiento empresarial, la calidad de las experiencias, el impacto social, la capacidad de innovación y la confianza de clubes, instituciones y colaboradores constituirán las principales referencias para evaluar la evolución del Grupo durante la próxima década.

Esta visión permitirá orientar la toma de decisiones hacia un modelo de crecimiento equilibrado, sostenible y alineado con el propósito que inspira al Grupo Sports Xperiences desde sus orígenes.



> El éxito del Grupo Sports Xperiences **no se medirá únicamente** por su **crecimiento**, sino por el **valor sostenible** que sea capaz de generar para las personas, las instituciones y la sociedad.

15.6 El futuro comienza hoy

La Visión 2035 no representa un destino final.

Representa la dirección que orientará cada decisión, cada inversión y cada nuevo proyecto que el Grupo Sports Xperiences impulse durante los próximos años.

Este Plan Director constituye el punto de partida de una nueva etapa basada en la profesionalización, la innovación, la internacionalización y el crecimiento sostenible.

Una etapa en la que el Grupo continuará fortaleciendo su estructura empresarial, desarrollando nuevas oportunidades y consolidando un modelo capaz de generar valor para las personas, las instituciones y los territorios donde desarrolla su actividad.

El camino hacia 2035 no se construirá con una única decisión.

Se construirá mediante cientos de pequeñas decisiones tomadas cada día con una visión compartida y un propósito común.



GRUPO SPORTS XPERIENCES

EVENTOS DEPORTIVOS | TURISMO EXPERIENCIAL | CULTURA

CONSTRUVENDO UN LEGADO
A TRAVÉS DEL DEPORTE,
EL TURISMO Y LA CULTURA

EPÍLOGO

EL FUTURO EMPIEZA HOY

EPÍLOGO



El futuro empieza hoy

Cuando comenzamos a redactar este Plan Director nos planteamos una pregunta muy sencilla:
¿Qué organización queremos construir para las próximas generaciones?

La respuesta nunca ha sido una cifra.
Nunca ha sido un volumen de facturación.
Nunca ha sido un determinado número de eventos.
La respuesta siempre ha sido mucho más profunda.

Queremos construir una organización de la que nuestros participantes, clientes, colaboradores e instituciones se sientan orgullosos de formar parte.

Queremos que cada ciudad que nos reciba desee volver a hacerlo.
Queremos que cada patrocinador encuentre un proyecto sólido, profesional y con una visión de largo plazo.
Queremos que cada persona que forme parte del Grupo Sports Xperiences sienta que contribuye a un propósito que trasciende la organización de un evento.

Porque los eventos terminan.
Las organizaciones permanecen.
Y los legados inspiran.

Ese es el compromiso que asume el Grupo Sports Xperiences.
Seguir creciendo con responsabilidad.
Seguir innovando con humildad.
Seguir construyendo experiencias extraordinarias.

Y, sobre todo, seguir construyendo una organización preparada para perdurar.

Porque el futuro no comienza dentro de diez años.

El futuro empieza hoy.