



JF2 Academy

OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN · 2026

Invierte en la academia de pádel *del mundo entero.*

JF2 Academy — Plataforma Integral de Aprendizaje de Pádel

Ronda objetivo \$1M · Desde \$10.000 · 5x base · 38% TIR · Payback en el Año 3

Fernando Fermosell · CEO & Fundador | Jaime Fermosell · Director Deportivo · Former #1 USA (Red Padel) · US Open Champion 2025

invest.jf2academy.com

linktr.ee/jf2academy



LA OPORTUNIDAD DE MERCADO

Un deporte que crece a un ritmo *sin precedentes*.

\$5B

TAM de deportes de raqueta en EE. UU.

30M+

Jugadores activos en el mundo

350+

Pistas nuevas en EE. UU. solo en 2024

LA 2028

Pádel olímpico (exhibición)

El pádel crece al 25% anual (CAGR) en América. Las pistas en EE. UU. pasan de 150 (2022) a 3.000 proyectadas para 2030, con una ocupación media del 80% en instalaciones premium. El mercado ya está despegando; el aprendizaje, todavía no tiene dueño.



EL PROBLEMA

Aprender pádel hoy es *fragmentado*.

- | | | |
|-------|--|-----------------|
| Nº 01 | Sin un lugar central
Conocimiento disperso en mil fuentes sin orden ni progresión. | FRAGMENTADO |
| Nº 02 | Sin método ni continuidad
Vídeos sueltos no son un proceso. Sin ruta, sin ciclo de mejora, sin transferencia al partido. | INCOMPLETO |
| Nº 03 | Caro y limitado
Las clases de calidad dependen de geografía, agenda y bolsillo. No escalan. | CON FRICCIONES |
| Nº 04 | Sin datos del progreso
El jugador no sabe si mejora. Sin medición no hay fidelidad. | SIN SEGUIMIENTO |



EL CLIENTE POTENCIAL

Millones que quieren *mejorar*.

INICIACIÓN

Principiantes

Millones prueban el pádel cada año y la mayoría repite.

FAMILIAS

Menores, juveniles y juniors

Padres que invierten en el desarrollo deportivo de sus hijos. Categorías de base en explosión.

EL NÚCLEO

Adultos amateur

Adultos sociales y competitivos dispuestos a pagar por mejorar y disfrutar más.

RENDIMIENTO

Competición y pros

Jugadores que buscan el detalle, los marginal gains y la ventaja mental.

B2B Y ACADÉMICO

Clubes, empresas y universidades

Coaches, academias, programas corporativos y universitarios. Canal de licencias.

GLOBAL · BILINGÜE

USA + el mundo hispano

Bilingüe EN/ES desde el día uno: dos de los mayores mercados del pádel, un producto.



EL PRODUCTO

El primer ecosistema *integral* de aprendizaje de pádel.

Nº 01

Técnico

Golpeo, biomecánica, repertorio.

Nº 02

Táctico

Lectura de juego, posicionamiento, patrones.

Nº 03

Físico

Movilidad, potencia, resistencia, prevención.

Nº 04

Mental

Foco, presión, transferencia entreno → partido.

Un ciclo cerrado de mejora continua — diagnóstico → ruta personal → práctica → transferencia → revisión → siguiente ciclo — convierte a cada usuario en mejor jugador y en un suscriptor que se queda. Alta retención = ingresos recurrentes y predecibles.



MÁS ALLÁ DEL PÁDEL

No solo mejores jugadores: *excelentes personas y profesionales.*

La propuesta holística de JF2 amplía el contenido al desarrollo personal y profesional. El mercado deja de ser “quien quiere mejorar en pádel” y pasa a ser “quien quiere mejorar”. El cliente potencial se multiplica.

Mentalidad y foco

Liderazgo

Disciplina y hábitos

Gestión de la presión

Valores

Bienestar

Programas corporativos



Software: se construye una vez, se vende *infinitas*.

INGRESO RECURRENTE

Suscripción B2C

Planes mensual y anual. Ingresos predecibles y crecientes.

MARGEN SOFTWARE

Coste marginal ≈ 0

Contenido producido una vez. Servir a 10k o 1M cuesta casi lo mismo.

NUEVOS CANALES

B2B y licencias

Clubes, academias y entrenadores como canal. Licencias del método.

EXPANSIÓN

Global y bilingüe

EN/ES desde el día uno. Nuevos mercados sin reconstruir.



UNIT ECONOMICS · LA CUENTA ATRÁS

De \$3,4M de facturación y \$3M de EBITDA, *hacia atrás*.

\$3,4M

Facturación · Año 3

\$3,0M

EBITDA · Año 3

11.333

Suscriptores de pago necesarios

0,04%

De los 30M de jugadores del mundo

\$3,4M ÷ \$300/año (mezcla de \$25/mes: Jugador \$19 + Élite \$49) ≈ 11.333 suscriptores. Los contratos B2B con universidades y clubes aportan 50–100 usuarios de golpe, reduciendo los suscriptores individuales necesarios.



EL MOTOR DE CAPTACIÓN

Cómo conseguimos a esos *suscriptores*.

ORGÁNICO

El gancho freemium

Nivel 'Explora' gratis; 5% de conversión. ~225.000 altas para superar 11.000 de pago.

TIRÓN DE ÉLITE

Jaime Fermosell

Former #1 USA (Red Padel) y Campeón del US Open 2025. Credibilidad inmediata.

B2B ALTO RENDIMIENTO

Universitario / Collegiate

Alianzas con universidades. Una licencia \$500–\$2.000/mes. 30–50 universidades disparan el MRR.

LICENCIAS

Clubes y academias

Licenciamos el Método Certificado JF2 a clubes. Ellos lo distribuyen a sus jugadores.

Eficiencia CAC: con un CAC objetivo de \$20–\$30, el presupuesto de marketing de \$350K (35% del capital) asegura por sí solo 11.000–17.000 suscriptores activos — antes del crecimiento orgánico o los contratos B2B.



EL RETORNO DEL INVERSOR

Tres palancas de retorno, una sola *tesis*.

PALANCA 01 · EQUITY & DIVIDENDOS

Equity con reparto de caja

Equity pro-rata sobre una ronda de \$1M. 5x base a 5 años (38% TIR); dividendos desde el Año 3. EV \$18–30M a 6–10x EBITDA.

PALANCA 02 · DISTRIBUCIÓN

Programa de embajadores

Como inversor eres el primer canal de distribución: cada cliente que traes baja el CAC y acelera el ARR.

PALANCA 03 · LIQUIDEZ

Liquidez a tu medida

Desde el Año 3: cobra dividendos, reinvierte, o sal vía recompra o venta a un estratégico/PE en el Año 5–7.

\$1M

Ronda objetivo

\$10K

Ticket de entrada

5x

Múltiplo base · 38% TIR

Año 3

Inicio de dividendos



ESCENARIOS Y NIVELES DE INVERSIÓN

Del ticket de entrada al *inversor líder*.

CONSERVADOR 3X 24% TIR · payback A4–5		BASE 5X 38% TIR · payback A3		OPTIMISTA 8X 51% TIR · payback A2–3		
STARTER \$10K Acceso al deal · reporting	FOUNDER \$50K + eventos privados	PARTNER \$100K + clinic con Jaime	PREMIUM \$150K + membresía de por vida	ELITE \$200K + torneo VIP	PATRON \$250K + consejo asesor	LEAD \$500K+ + naming rights



USO DE LOS FONDOS

A dónde va cada euro *invertido*.

Capital humano y tecnología 40%



Marketing y captación 35%



Equipamiento 15%



Capital de trabajo 10%



Estructura financiera conservadora y bajo apalancamiento. Diversificación en cinco perfiles de cliente y doble base en Miami y Los Ángeles.



El lado adverso, con *transparencia* — y el escudo que protege.

RIESGO MODERADO · RETRASO

Escenario adverso: crecimiento más lento

5.000 usuarios de pago en el Año 3 en vez de ~11.300 → facturación ~\$1,5M. El retorno se desplaza del Año 3 al Año 5–6, pero el valor se sigue construyendo.

ESCUDO 01

Método propio (IP)

El Método JF2 tiene valor por sí mismo y puede licenciarse a academias físicas en todo el mundo.

ESCUDO 02

Autoridad de marca

La marca de Jaime y las alianzas universitarias generan ingresos B2B inmediatos, asegurando caja base.



EL EQUIPO

Liderazgo de negocio + élite del *pádel*.

“Estamos aquí para construir campeones — dentro y fuera de la pista.”

Fernando Fermosell · CEO & Fundador · Liderazgo en multinacionales
· formación y desarrollo, rendimiento y transferencia del aprendizaje

“Mi objetivo es ayudar a cada jugador a alcanzar la mejor versión de sí mismo.”

Jaime Fermosell · Director Deportivo · Former #1 USA (Red Padel) · US Open Champion 2025 · Best PRO-AM Player 2025–2026



RESUMEN EJECUTIVO

La tesis, en tres *frases*.

- Nº 01 Necesitamos ~11.300 suscriptores (solo el 0,04% del mercado mundial) para \$3,4M de facturación y \$3M de EBITDA en el Año 3.
- Nº 02 Los captamos con un mix estructurado: freemium, el tirón de marca de Jaime, B2B universitario y licencias del método a clubes.
- Nº 03 Si el crecimiento se ralentiza, nuestra IP propia y la posición de élite de Jaime son una red de seguridad para el capital.

Reserva tu plaza · Fernando Fermosell · education@jf2academy.com

invest.jf2academy.com

linktr.ee/jf2academy