

ScoutPass — P&L Proyectado 2026–2030 | Escenario Optimizado v2 | en COP

2026 — Infl.6.8% 2027 — Infl.5.5% 2028 — Infl.4.5% 2029 — Infl.4.0% 2030 — Infl.3.5%

Concepto	2026	2027	2028	2029	2030	CAGR 26-30	Notas
INGRESOS							
Clubs activos (fin de año)	13	33	61	94	136	79,8%	Ini + nuevos – churn
MRR plan Pro (clubs × precio Pro)	\$624.000	\$1.459.458	\$2.401.875	\$3.581.626	\$5.049.408	68,7%	clubs_total × (1-%ent) × conv × precio_pro
MRR plan Enterprise	\$728.000	\$2.178.000	\$4.880.000	\$9.080.400	\$15.096.000	113,4%	clubs_total × %ent × precio_ent
MRR add-on jugadores (>25 jug/club)	\$195.000	\$528.000	\$1.037.000	\$1.692.000	\$2.584.000	90,8%	clubs_total × 5 jug × tarifa add-on
INGRESOS RECURRENTES (ARR)	\$18.564.000	\$49.985.496	\$99.826.500	\$172.248.307	\$272.752.896	95,8%	MRR total × 12 meses
Ingresos no recurrentes (onboarding \$150K/club)	\$1.800.000	\$3.300.000	\$5.700.000	\$7.800.000	\$10.500.000	55,4%	Nuevos clubs × \$150K fee de inicio
TOTAL INGRESOS	\$20.364.000	\$53.285.496	\$105.526.500	\$180.048.307	\$283.252.896	93,1%	ARR + onboarding

COSTOS OPERATIVOS

Hosting / infraestructura	\$1.800.000	\$2.640.000	\$4.200.000	\$6.000.000	\$8.400.000	47,0%	Escala con usuarios activos
Desarrollo (freelance)	\$9.600.000	\$18.000.000	\$30.000.000	\$38.400.000	\$48.000.000	49,5%	Lever 1: \$800K/mes 2026 → escala con ARR
Diseño UX / Producto	\$6.000.000	\$9.600.000	\$14.400.000	\$18.000.000	\$21.600.000	37,7%	Part-time → full-time en 2028
Herramientas SaaS	\$1.440.000	\$1.800.000	\$2.400.000	\$3.000.000	\$3.600.000	25,7%	Stack productividad
Marketing digital	\$3.600.000	\$9.600.000	\$18.000.000	\$24.000.000	\$30.000.000	69,9%	Escala con ingresos
Comercial / Comisiones	\$2.400.000	\$7.200.000	\$14.400.000	\$21.600.000	\$30.000.000	88,0%	% MRR nuevos clubs
Legal y contabilidad	\$3.600.000	\$4.200.000	\$4.800.000	\$5.400.000	\$6.000.000	13,6%	Contador + legal
Misceláneos / imprevistos	\$2.844.000	\$4.243.200	\$6.174.000	\$6.984.000	\$7.380.000	26,9%	% buffer sobre costos fijos
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	\$31.284.000	\$57.283.200	\$94.374.000	\$123.384.000	\$154.980.000	49,2%	Suma costos operativos anuales

RESULTADOS

EBITDA	(\$10.920.000)	(\$3.997.704)	\$11.152.500	\$56.664.307	\$128.272.896	N/A	
Margen EBITDA (%)	(53,6%)	(7,5%)	10,6%	31,5%	45,3%		
Amortización inversión inicial	\$6.500.000	\$6.500.000	\$6.500.000	\$6.500.000	\$6.500.000	-	Inversión total / 5 años
EBIT (Utilidad Operativa)	(\$17.420.000)	(\$10.497.704)	\$4.652.500	\$50.164.307	\$121.772.896	N/A	
Impuesto de renta (25% Colombia SAS)	-	-	\$1.163.125	\$12.541.077	\$30.443.224	N/A	Solo si EBIT > 0
UTILIDAD NETA	(\$17.420.000)	(\$10.497.704)	\$3.489.375	\$37.623.230	\$91.329.672	N/A	

MÉTRICAS SaaS + INNOVACIÓN

MRR total	\$1.547.000	\$4.165.458	\$8.318.875	\$14.354.026	\$22.729.408	95,8%	
ARR	\$18.564.000	\$49.985.496	\$99.826.500	\$172.248.307	\$272.752.896	95,8%	
ARPU mensual/club	\$119.000	\$126.226	\$136.375	\$152.702	\$167.128	8,9%	
LTV/club @ 36 meses	\$3.744.000	\$3.968.136	\$4.297.500	\$4.849.286	\$5.332.608	9,2%	
CAC estimado	\$500.000	\$763.636	\$852.632	\$876.923	\$857.143	14,4%	
Ingresos nuevos productos	\$11.076.000	\$32.472.000	\$71.004.000	\$129.268.800	\$212.160.000	109,2%	
% ingresos nuevos prods	54,4%	60,9%	67,3%	71,8%	74,9%	8,3%	
LTV / CAC ratio	7,5x	5,2x	5,0x	5,5x	6,2x	(4,5%)	