



**ScoutPass: Solución Innovadora basada en Inteligencia de Negocios  
para la Gestión de Información y Proyección de Talento en el Fútbol  
Formativo.**

**Modalidad: Innovación Organizacional – “Business Case”**

**Hartmann Snetder Borda Pérez  
Julieth Katerin Galeano Murcia  
María Angélica Robayo Torres**

ScoutPass: Solución Innovadora basada en Inteligencia de Negocios para la Gestión de Información y Proyección de Talento en el Fútbol Formativo.

Hartmann Snetder Borda Pérez  
Julieth Katerin Galeano Murcia  
María Angélica Robayo Torres

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

**Magíster en Gerencia de Proyectos, y Magíster en Gerencia de Sistemas de Información y Proyectos Tecnológicos y Magíster en Ciencia de Datos.**

Director:  
José Enrique Alba Escamilla

Modalidad:  
**Innovación Organizacional**  
***“Business case”***

Universidad EAN  
Facultad de Ingeniería  
Maestría en Gerencia de Proyectos, Maestría en Gerencia de Sistemas de Información y Proyectos Tecnológicos y Maestría en Ciencia de Datos.  
Bogotá D.C., Colombia  
14/05/2026

## **Agradecimientos**

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas e instituciones que hicieron posible el desarrollo del presente proyecto de grado.

En primer lugar, agradecemos a Dios por brindarnos la fortaleza, la sabiduría y la constancia necesarias para culminar satisfactoriamente este proceso académico, superando los desafíos que se presentaron a lo largo del camino.

A nuestras familias, por su apoyo incondicional, comprensión y motivación permanente, que fueron fundamentales para mantenernos firmes en el cumplimiento de nuestras metas.

A la Universidad EAN, por ofrecernos una formación académica de alta calidad, y a los docentes de las Maestrías en Gerencia de Proyectos y Gerencia de sistemas de información y proyectos tecnológicos, quienes con su conocimiento, orientación y experiencia contribuyeron significativamente a nuestro crecimiento profesional y personal.

A los directivos y colaboradores del Club Deportivo Diamond F.C., por su disposición, apertura y colaboración durante el desarrollo de esta investigación, facilitando el acceso a la información y permitiéndonos comprender de manera integral el contexto organizacional.

## Introducción

La transformación digital se ha convertido en un factor estratégico para las organizaciones deportivas, especialmente en el fútbol formativo, donde la gestión eficiente de la información puede marcar la diferencia en la identificación, desarrollo y proyección del talento. Actualmente, los clubes enfrentan el reto de gestionar grandes volúmenes de información deportiva, física, médica y administrativa, lo que exige herramientas tecnológicas que permitan convertir los datos en conocimiento útil para la toma de decisiones.

En el caso de Diamond F.C., se identificó como problema central la dispersión y fragmentación de la información de los jugadores, almacenada en diferentes formatos y fuentes, lo que dificulta el acceso oportuno a datos confiables y limita procesos fundamentales como el seguimiento del rendimiento, el scouting y la proyección deportiva. Esta situación genera ineficiencias operativas, dependencia de procesos manuales y riesgo de pérdida de oportunidades para los deportistas.

Diamond F.C. representa un caso relevante debido a que refleja la realidad de numerosos clubes formativos que cuentan con talento deportivo, pero carecen de herramientas tecnológicas accesibles que les permitan gestionar estratégicamente su información y aumentar la visibilidad de sus jugadores frente a clubes profesionales y agentes deportivos.

Como respuesta a esta necesidad surge ScoutPass, una solución innovadora basada en inteligencia de negocios que integra información deportiva, física y administrativa en una plataforma centralizada. A través de dashboards, indicadores de desempeño y perfiles digitales de jugadores, la propuesta busca optimizar la toma de decisiones, fortalecer los procesos de scouting y contribuir a la transformación digital del fútbol formativo, generando valor tanto para la organización como para los deportistas.

## **Resumen ejecutivo**

El presente trabajo de grado desarrolla una propuesta de innovación tecnológica orientada al fortalecimiento de la gestión deportiva y la toma de decisiones en el club de fútbol Diamond F.C., mediante el diseño de una plataforma de inteligencia de negocios denominada ScoutPass. El proyecto surge a partir de la identificación de problemáticas relacionadas con la dispersión de información deportiva, antropométrica y administrativa, así como la ausencia de herramientas tecnológicas que permitan consolidar y analizar datos estratégicos del club.

Como solución, se propone una plataforma digital centralizada capaz de integrar perfiles deportivos, métricas de rendimiento, historial físico y funcionalidades de visualización mediante dashboards e indicadores clave de desempeño. La validación de la propuesta se realizó mediante entrevistas, análisis organizacional, benchmarking de herramientas existentes y evaluación con actores clave del ecosistema deportivo, incluyendo entrenadores, directivos y personal médico.

Los resultados esperados evidencian mejoras en la eficiencia operativa, reducción de tiempos de búsqueda y consolidación de información, fortalecimiento de procesos de scouting y aumento de la visibilidad de los jugadores frente a clubes profesionales. Se concluye que ScoutPass representa una solución innovadora, accesible y alineada con las tendencias de transformación digital del sector deportivo formativo, contribuyendo al posicionamiento competitivo y sostenibilidad tecnológica de Diamond F.C.

Palabras clave: Business Intelligence, transformación digital, analítica deportiva, scouting, gestión deportiva.

## Contenido

<b>1. Contexto y desafío de innovación.....</b>	<b>13</b>
1.1. Análisis del ecosistema de innovación del sector y de la solución propuesta: .....	13
1.2. Entendimiento de las necesidades del área y/o unidad de negocio (Diagnóstico interno):.....	18
1.3. Mapa de empatía del cliente/usuario:.....	22
1.4. Definición del problema utilizando "How Might We" (HMW):.....	26
<b>2. Solución Innovadora.....</b>	<b>29</b>
2.1. Solución innovadora:.....	29
2.2. Descripción de la solución:.....	29
2.3. Prototipo conceptual.....	31
2.4. Propuesta de experiencia del usuario.....	31
<b>3. Análisis de mercado y competencia.....</b>	<b>32</b>
3.1. Mapa de posicionamiento de innovación.....	32
3.2. Análisis de competidores y potenciales colaboradores: .....	34
3.3. Evaluación de la solución con las partes interesadas:.....	35
<b>4. Modelo de negocio innovador .....</b>	<b>38</b>
4.1. Canvas de modelo de negocio .....	38
4.2. Propuesta de valor canvas .....	39
4.3. Estrategia de plataforma o ecosistema .....	39
<b>5. Plan de implementación bajo metodologías ágiles .....</b>	<b>39</b>
5.1. Roadmap de innovación y metodología de desarrollo: .....	39
5.2. Equipo y recursos necesarios.....	41
<b>6. Análisis Financiero y de Impacto .....</b>	<b>42</b>

6.1. Proyecciones financieras y ROI de innovación:.....	42
6.2. Impacto social y ambiental (si aplica):.....	46
<b>7. Gestión de riesgos y oportunidades.....</b>	<b>52</b>
7.1. Matriz de riesgos y estrategias de mitigación.....	52
<b>7.2. Análisis de pivote.....</b>	<b>55</b>
<b>7.3. Oportunidades de escalabilidad.....</b>	<b>55</b>
<b>8. Métricas de éxito y KPIs de Innovación.....</b>	<b>55</b>
8.1. OKRs (Objectives and Key Results) del proyecto.....	55
8.2. Métricas de innovación:.....	56
<b>8.3. Plan de medición y evaluación continua.....</b>	<b>57</b>
<b>9. Plan de gestión del cambio y adopción.....</b>	<b>58</b>
<b>10. Cultura de innovación y mejora continua:.....</b>	<b>59</b>
<b>Conclusiones y Recomendaciones.....</b>	<b>61</b>

**Lista de Figuras**

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Crecimiento del mercado global de analítica deportiva.....	14
Figura 2. Adopción digital en diferentes sectores .....	14
Figura 3. Crecimiento del mercado de IA en el deporte.....	15
Figura 4. Estructura organizacional Diamond F.C. ....	18
Figura 5. Análisis estratégico Diamond F.C. ....	19
Figura 6. Objetivos del área deportiva.....	21
Figura 7. ScoutPass: Panel del DT.....	30
Figura 8. ScoutPass: Perfil del jugador .....	30
Figura 9. ScoutPass: Página de inicio (Mockup).....	31
Figura 10. Gráfico de posición competitiva .....	32
Figura 11. Mapa de percepción .....	33

## Lista de Tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 Matriz BCG ScoutPass .....	33
Tabla 2 Análisis de competidores .....	35
Tabla 3 Tabla de validación por stakeholder .....	35
Tabla 4 Canvas modelo de negocio .....	38
Tabla 5 Propuesta de valor canvas .....	39
Tabla 6 Roadmap de innovación .....	40
Tabla 7 Equipo y recursos .....	41
Tabla 8 Proyecciones financieras y ROI de innovación .....	42
Tabla 9 Supuestos clientes .....	43
Tabla 10 Supuestos ingresos .....	43
Tabla 11 Supuestos costos .....	44
Tabla 12 Análisis de escenarios .....	46
Tabla 13 Indicadores de impacto social y ambiental .....	48
Tabla 14 Matriz de riesgos y estrategias de mitigación .....	52
Tabla 15 Matriz de Probabilidad e Impacto de Riesgos – ScoutPass .....	54

## **Objetivos y alineación estratégica**

### **Objetivo general**

- Diseñar y evaluar la viabilidad de una solución basada en inteligencia de negocios que permita mejorar la gestión de información, la toma de decisiones deportivas y la proyección del talento en el club Diamond F.C., mediante un enfoque de transformación digital orientado al fútbol formativo.

### **Objetivos específicos**

- Analizar el entorno del fútbol formativo y las tendencias tecnológicas relacionadas con inteligencia de negocios, analítica deportiva y transformación digital, con el fin de identificar oportunidades de innovación aplicables al contexto de Diamond F.C.
- Diagnosticar los procesos actuales de gestión de información deportiva, física y administrativa del club, identificando necesidades, limitaciones y oportunidades de mejora que justifiquen la implementación de una solución tecnológica.
- Evaluar las necesidades, expectativas y nivel de aceptación de los stakeholders internos y externos mediante técnicas de validación y análisis de usuarios, con el propósito de asegurar la pertinencia y viabilidad de la propuesta.
- Diseñar una solución de inteligencia de negocios que integre información deportiva, física y administrativa, facilitando la toma de decisiones, la gestión del rendimiento y la proyección de los jugadores.
- Formular un plan de implementación y sostenibilidad que contemple aspectos técnicos, financieros, operativos y de gestión del cambio para garantizar la adopción y escalabilidad de la solución propuesta.

## 1. Contexto y desafío de innovación

### 1.1. Análisis del ecosistema de innovación del sector y de la solución propuesta:

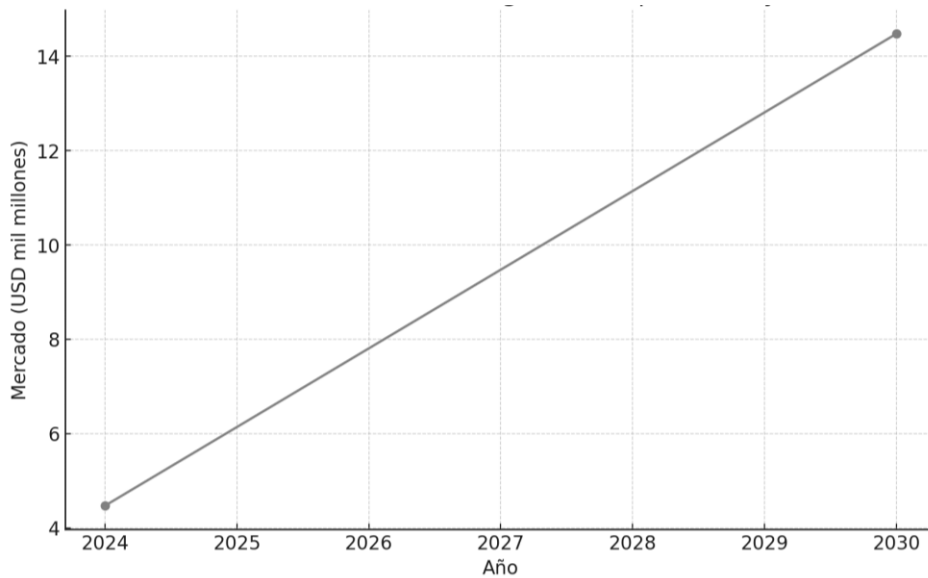
#### 🔍 Descripción del sector o industria relevante

El sector deportivo, particularmente el fútbol formativo, se ha transformado significativamente en los últimos años debido a la incorporación de tecnologías digitales y analítica de datos. Los clubes ya no solo compiten en el desarrollo técnico de los jugadores, sino en su capacidad para gestionar información, optimizar procesos y proyectar talento hacia mercados profesionales.

En este contexto, el fútbol se consolida como una industria global donde convergen deporte, tecnología, entretenimiento y economía digital. Los clubes formativos, como Diamond F.C., cumplen un rol estratégico al ser la base de la cadena de valor del talento deportivo.

Según Grand View Research (2025), el mercado global de sports analytics alcanzó aproximadamente USD 4.47 mil millones en 2024 y podría alcanzar USD 14.48 mil millones en 2030, con una tasa compuesta anual (CAGR) de 20.6 % (Grand View Research, 2025). De acuerdo con Straits Research (2025), escenarios alternativos proyectan un crecimiento superior, estimando un mercado cercano a USD 41 mil millones para 2033. Algunas estimaciones son incluso más optimistas: se espera que el mercado llegue a USD 41 mil millones para 2033, con un CAGR cercano al 26.9 % (Straits Research, 2025). Esta expansión fue impulsada por la creciente demanda de análisis en tiempo real para optimizar desempeño, visión estratégica y monetización en deportes profesionales y formativos.

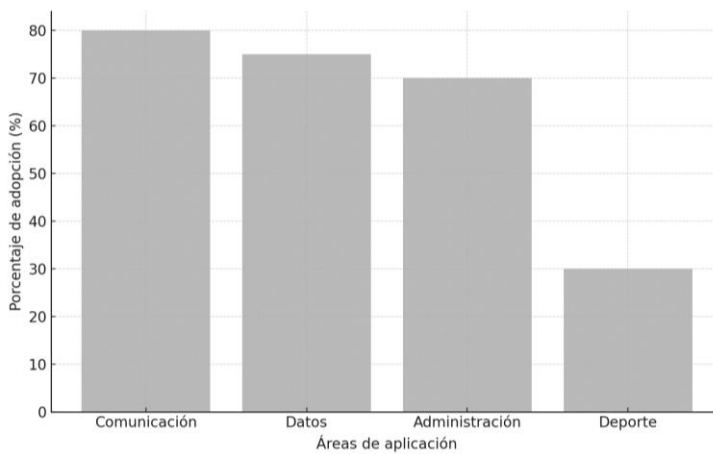
Figura 1. Crecimiento del mercado global de analítica deportiva



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Grand View Research (2025).

La transformación digital en organizaciones deportivas aún está en etapa inicial, pero se acelera bajo presión institucional. Stegmann y Lang (2025) identifican que los impulsores clave incluyen mandatos de federaciones, liderazgo comprometido y alfabetización digital. Las herramientas más adoptadas hasta ahora abarcan comunicación, administración de datos y procesos administrativos, mientras que la aplicación de tecnologías directamente sobre la práctica deportiva aún es baja.

Figura 2. Adopción digital en diferentes sectores

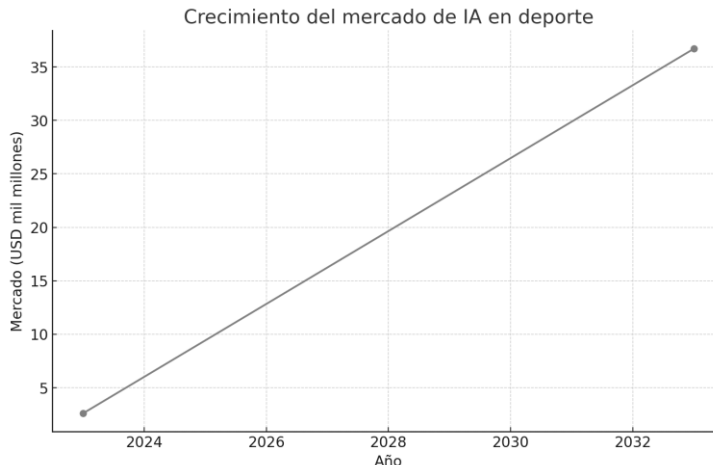


Fuente: Elaboración propia con base en Stegmann y Lang (2025).

Adicionalmente, el uso de inteligencia artificial en el deporte crece con objetivos claros: se emplea para la detección temprana de lesiones mediante análisis biométrico, optimización de entrenamientos y recuperación, y toma de decisiones tácticas informadas (The Guardian, 2024). El crecimiento del mercado de IA en deporte refleja esta tendencia: se estima que pasará de USD 2.6 mil millones en

2023 a USD 36.7 mil millones en 2033, con un CAGR del 30.3 % (Market.us, 2024).

Figura 3. Crecimiento del mercado de IA en el deporte



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Market.us (2024).

Con un entorno tan dinámico, Diamond F.C. tiene la oportunidad estratégica de adoptar una plataforma de BI como un proyecto bien estructurado. Aplicando fases del PMBOK (PMI, 2021) inicio, planificación, ejecución, monitoreo y cierre se puede garantizar que la inversión genere resultados tangibles: seguimiento de rendimiento, prevención de lesiones, mejora de visibilidad y eficiencia administrativa. Esto requiere gestionar stakeholders, definir KPIs operativos (tiempo, adopción, impacto de decisiones) y preparar un plan de mitigación de riesgos (resistencia al cambio, costos, privacidad).

El análisis muestra que el sector deportivo global está en medio de una transformación tecnológica acelerada, sostenida por altos crecimientos económicos y cambios en comportamiento digital. Diamond F.C. puede capitalizar este entorno implementando una plataforma BI en forma proyectual, lo cual consolidaría su capacidad formativa, competitiva y de gestión.

### 🔍 Identificación de las principales tendencias del sector

En los últimos años, el deporte ha experimentado una transformación impulsada por la tecnología y el análisis de datos. El uso de modelos basados en datos permite optimizar el rendimiento deportivo, mejorar los procesos de scouting y fortalecer la toma de decisiones estratégicas (Davenport & Harris, 2017). A su vez, la incorporación de la Inteligencia Artificial ha facilitado la automatización de análisis, la predicción del desempeño y la prevención de lesiones, contribuyendo tanto al rendimiento como al bienestar de los atletas (Russell & Kingsley, 2020).

De manera paralela, la digitalización de la gestión deportiva ha permitido centralizar la información y mejorar la eficiencia organizacional. Además, el uso de wearables y sensores inteligentes posibilita el monitoreo en tiempo real de variables físicas clave para el control y preparación de los deportistas (Pérez, 2021). Todo esto ocurre en un contexto de globalización del talento deportivo y

crecimiento de la economía del entretenimiento, donde el deporte se integra cada vez más con plataformas digitales, redes sociales y servicios de streaming, ampliando su alcance y visibilidad internacional (Giulianotti & Robertson, 2009)

### 🌀 **Objetivos estratégicos de la organización**

La organización busca fortalecer su desarrollo deportivo y competitivo mediante objetivos estratégicos enfocados en mejorar la toma de decisiones, optimizar la gestión de la información deportiva y antropométrica, e integrar tecnología en sus procesos internos. Asimismo, pretende incrementar la proyección profesional de sus jugadores y consolidar su posicionamiento dentro del mercado formativo, apoyándose en herramientas innovadoras que permitan una gestión más eficiente y un mejor seguimiento del rendimiento deportivo.

### 🌀 **Descripción del desafío específico de innovación**

Actualmente, el club enfrenta un desafío importante relacionado con la gestión de la información de sus jugadores, ya que los datos deportivos, físicos y administrativos se encuentran dispersos, desorganizados y de difícil acceso. Esta situación limita la capacidad del club para tomar decisiones estratégicas basadas en información confiable, afectando procesos como el scouting, la evaluación del rendimiento y la proyección profesional de los jugadores. Como consecuencia, se generan pérdidas de oportunidades de transferencia, baja eficiencia en el seguimiento del talento y dificultades para demostrar el verdadero valor deportivo de cada atleta.

Además, los principales problemas identificados dentro del proceso corresponden a la recolección manual de datos, la falta de consolidación de información por jugador y la ausencia de herramientas de visualización estratégica que permitan interpretar la información de manera clara y oportuna. Frente a este contexto, surge la necesidad de implementar una solución innovadora que permita transformar los datos en conocimiento útil para la organización.

### 🌀 **Impacto esperado de la innovación**

La incorporación de una solución basada en Business Intelligence (BI) permitiría reducir los tiempos de consolidación de información, mejorar la precisión en la toma de decisiones deportivas y aumentar la visibilidad de los jugadores frente a clubes profesionales y agentes deportivos. Asimismo, fortalecería la credibilidad y competitividad del club dentro del mercado formativo, facilitando procesos más organizados, eficientes y alineados con las tendencias tecnológicas actuales.

### 🌀 **Mapa de actores clave en el sector (competidores, proveedores, reguladores, etc.)**

Dentro de este ecosistema participan diferentes actores clave. A nivel interno se encuentran el gerente deportivo, entrenadores, preparadores físicos, área

médica y directivos, quienes utilizan la información para la planificación y seguimiento deportivo. Por otro lado, los actores externos incluyen clubes profesionales, scouts, agentes deportivos, padres de familia, jugadores y proveedores tecnológicos, todos relacionados directa o indirectamente con el desarrollo y proyección del talento deportivo.

### ☉ **Identificación de tecnologías relevantes**

Para responder a estas necesidades, existen tecnologías relevantes como herramientas de Business Intelligence (Power BI y Tableau), Inteligencia Artificial aplicada al análisis predictivo, bases de datos en la nube, wearables deportivos y plataformas de scouting digital. Estas tecnologías permiten centralizar información, automatizar procesos y mejorar el análisis del rendimiento deportivo mediante datos en tiempo real.

### ☉ **Análisis de soluciones existentes y emergentes**

Actualmente existen diversas herramientas utilizadas en el fútbol profesional, como plataformas de scouting, software de videoanálisis y herramientas básicas de gestión de datos. Entre las más reconocidas se encuentran Wyscout e InStat, las cuales permiten analizar jugadores mediante estadísticas, métricas y videos especializados. Sin embargo, estas plataformas suelen presentar altos costos y no están diseñadas específicamente para gestionar la información integral de clubes formativos.

Por otra parte, los softwares de videoanálisis facilitan la evaluación técnica y táctica de los jugadores, aunque su enfoque se limita principalmente al análisis visual. Finalmente, herramientas como Excel resultan accesibles para muchas organizaciones, pero presentan limitaciones importantes en automatización, integración y visualización estratégica de datos.

En conjunto, las soluciones actuales presentan tres limitaciones principales: la falta de integración entre información deportiva, física y administrativa; los altos costos o baja accesibilidad para clubes formativos; y un enfoque limitado que dificulta la toma de decisiones estratégicas.

### ☉ **Posicionamiento de la solución propuesta en el ecosistema**

La solución propuesta se posiciona como una plataforma de BI accesible, centralizada y especialmente diseñada para clubes formativos como Diamond F.C. Su propuesta de valor se basa en ofrecer una implementación sencilla, de bajo costo y enfocada en la integración de datos deportivos y antropométricos.

A diferencia de otras herramientas del mercado, esta solución busca transformar la información en una herramienta estratégica para la toma de decisiones, facilitando el seguimiento del rendimiento, la proyección del talento juvenil y la visibilidad de los jugadores ante clubes profesionales y agentes deportivos.

## 1.2. Entendimiento de las necesidades del área y/o unidad de negocio

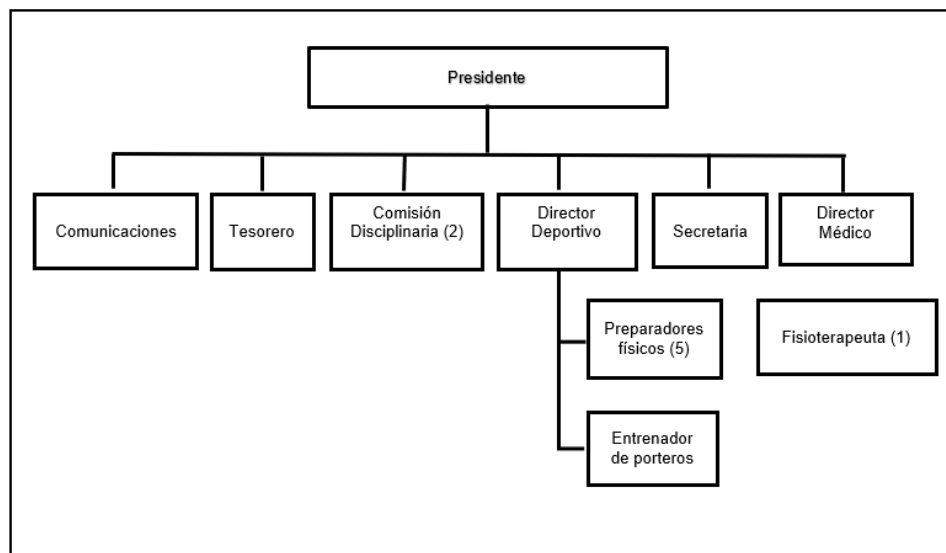
### (Diagnóstico interno):

#### 🌀 Estructura organizacional del área o unidad de negocio

El club Diamond F.C. cuenta con una estructura organizacional funcional como el modelo base para organizar nuestras operaciones. Esta decisión surge de la necesidad de profesionalizar aún más la gestión y asegurar que cada área del club (desde lo deportivo hasta lo administrativo) cuente con el enfoque, liderazgo y especialización necesarios para cumplir sus objetivos. En un entorno futbolístico cada vez más demandante, se necesita de estructuras que permitan tomar decisiones más eficientes, mejorar nuestros procesos internos y sostener el crecimiento del club a mediano y largo plazo.

La estructura funcional permite dividir el club en áreas específicas: Presidencia, secretaría, tesorería, comunicaciones, comisión disciplinaria, dirección deportiva y dirección médica, y asignar a cada una un responsable con conocimientos técnicos y experiencia en su ámbito. Esto no solo optimiza los recursos humanos y materiales y también permite que cada equipo trabaje con mayor autonomía y claridad en sus roles, sin perder de vista la visión y los objetivos institucionales. Esta forma de organización es ampliamente utilizada por clubes de primer nivel. Además, este modelo favorece una mejor coordinación entre departamentos, una toma de decisiones más ágil y una rendición de cuentas más transparente. Esta estructura permitirá crecer con una base sólida, consolidando un club de fútbol más fuerte, profesional y comprometido con sus jugadores, hinchas y comunidad.

Figura 4. Estructura organizacional Diamond F.C.



Fuente de elaboración Propia, 2025.

🌀 **Análisis estratégico utilizando datos y matrices diagnósticas que validen la necesidad del proyecto y solución esperada (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)**

Figura 5. Análisis estratégico Diamond F.C.



Fuente de elaboración Propia, 2025.

🌀 Recursos disponibles (humanos, tecnológicos, financieros)

**Recursos humanos**

El club cuenta con un equipo humano enfocado en el desarrollo integral de los jugadores y en la operación de sus procesos deportivos y administrativos. Dentro de este recurso se encuentran los entrenadores y preparadores físicos, encargados de la planificación y seguimiento del rendimiento deportivo; el director deportivo, quien lidera la toma de decisiones estratégicas; el personal administrativo, responsable de la gestión operativa; y el equipo médico, representado principalmente por el fisioterapeuta, encargado del acompañamiento físico y la prevención de lesiones.

### **Recursos tecnológicos**

En el ámbito tecnológico, el club utiliza actualmente herramientas básicas para la gestión de información, principalmente hojas de cálculo en Excel y registros manuales de datos. Asimismo, dispone de dispositivos básicos para mediciones físicas y seguimiento de variables deportivas. Sin embargo, estas herramientas presentan limitaciones en integración, automatización y acceso centralizado a la información, lo que dificulta una gestión eficiente de los datos deportivos.

### **Recursos financieros**

A nivel financiero, el club cuenta con un presupuesto limitado, pero suficiente para garantizar la operación de sus actividades principales. Aunque los recursos económicos son moderados, existe capacidad de inversión en soluciones tecnológicas de bajo costo que permitan optimizar procesos y fortalecer la gestión deportiva mediante herramientas digitales accesibles..

### **🔗 Procesos actuales y áreas de mejora**

Actualmente, los procesos del club se desarrollan de manera mayoritariamente manual. La recolección de datos se realiza durante entrenamientos y pruebas físicas mediante registros físicos o archivos aislados, lo que posteriormente obliga a consolidar la información manualmente para cada jugador. Como resultado, muchas decisiones deportivas se basan principalmente en la experiencia, observación y criterio del cuerpo técnico.

Frente a esta situación, se identifican importantes oportunidades de mejora relacionadas con la digitalización de la recolección de datos, la integración de información en plataformas centralizadas y la automatización del análisis de datos. Además, resulta necesario implementar indicadores clave de desempeño (KPIs) que permitan medir el rendimiento deportivo y optimizar los tiempos de consolidación y consulta de información.

### **🔗 Cultura de innovación existente**

El club presenta una cultura organizacional con disposición al cambio y orientación hacia la mejora continua, evidenciada en el interés por fortalecer sus procesos y adoptar nuevas tecnologías. No obstante, aún existe una baja madurez digital, reflejada en el uso limitado de herramientas tecnológicas, la dependencia de procesos tradicionales y la ausencia de una cultura organizacional basada en datos.

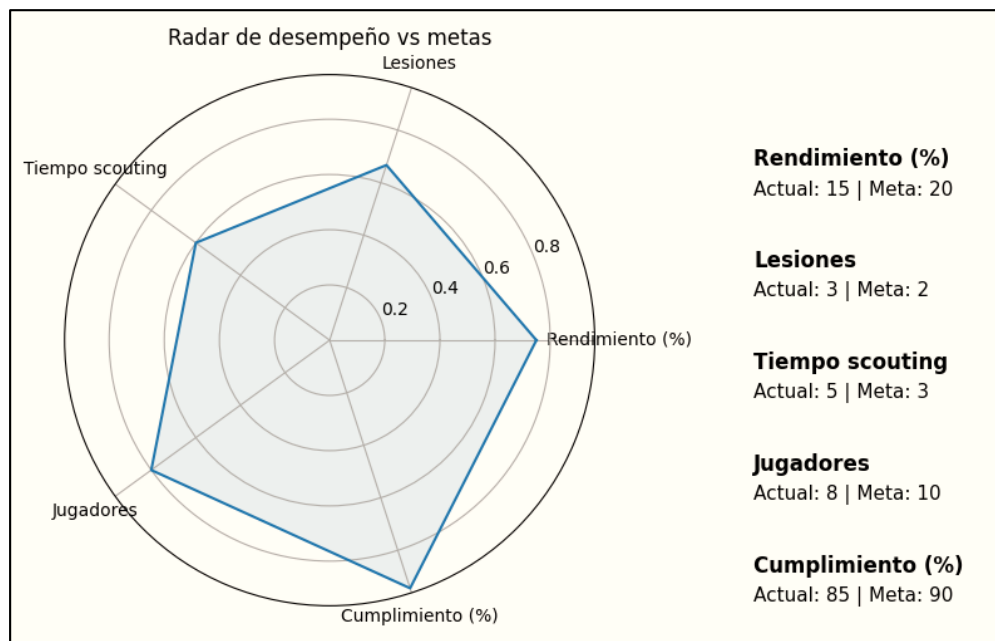
Esta situación representa una oportunidad para impulsar una transformación digital progresiva mediante la implementación de soluciones accesibles de Business Intelligence (BI), capaces de facilitar la modernización de los procesos internos y fortalecer la capacidad de análisis y toma de decisiones.

### **🔗 Objetivos y KPIs del área**

#### **Objetivos del área deportiva**

El área deportiva del club tiene como propósito mejorar el rendimiento de los jugadores, reducir la incidencia de lesiones, optimizar la planificación de entrenamientos e incrementar la proyección de los deportistas hacia clubes profesionales. Para medir el cumplimiento de estos objetivos, se proponen indicadores clave de desempeño (KPIs) relacionados con la mejora técnica de los jugadores, el número de lesiones registradas, el tiempo de respuesta ante solicitudes de scouting, la cantidad de jugadores proyectados o transferidos y el nivel de cumplimiento de los planes de entrenamiento establecidos.

Figura 6. Objetivos del área deportiva



Fuente de elaboración Propia, 2026.

☉ Alineación de la solución esperada con la estrategia general de la empresa

La implementación de una plataforma de inteligencia de negocios (BI) se encuentra alineada con la estrategia general del club, ya que responde directamente a la necesidad de mejorar la toma de decisiones deportivas y fortalecer la competitividad institucional dentro del mercado formativo. Asimismo, esta solución contribuirá a la transformación digital de los procesos internos, optimizando la gestión de la información y aumentando la visibilidad y proyección del talento desarrollado por el club.

De esta manera, la propuesta no solo busca resolver problemáticas operativas relacionadas con la gestión de datos, sino también consolidarse como una herramienta estratégica que impulse el crecimiento, la eficiencia operativa y el posicionamiento de Diamond F.C. dentro del ecosistema deportivo.

### **1.3. Mapa de empatía del cliente/usuario:**

El análisis del contexto del fútbol formativo, junto con las entrevistas realizadas a los actores clave de Diamond F.C., permitió identificar las necesidades, preocupaciones y aspiraciones de los usuarios principales de ScoutPass. Este mapa de empatía refleja la realidad operativa y estratégica del club, evidenciando cómo la falta de organización y centralización de la información afecta tanto la gestión deportiva como la proyección del talento juvenil.

Para el desarrollo del diagnóstico organizacional y la validación de la propuesta ScoutPass se utilizó una metodología cualitativa basada en entrevistas semiestructuradas a actores clave del Club Diamond F.C.

Se realizaron un total de tres (3) entrevistas en profundidad a los siguientes participantes:

- Presidente de Diamond F.C.
- Director Deportivo de Diamond F.C.
- Fisioterapeuta de Diamond F.C.

Los participantes fueron seleccionados mediante muestreo intencional, considerando su nivel de participación en los procesos de gestión deportiva, seguimiento de jugadores, administración de información y toma de decisiones dentro de la organización.

Como instrumento de recolección de información se utilizó una guía de entrevista semiestructurada compuesta por preguntas orientadas a identificar problemáticas actuales, necesidades tecnológicas, procesos de gestión de información, oportunidades de mejora y percepción frente a una posible solución digital.

Las entrevistas fueron realizadas entre marzo y abril de 2026 mediante encuentros virtuales y presenciales, con una duración aproximada de 30 a 45 minutos por participante.

La información recopilada fue analizada mediante categorización temática, permitiendo identificar patrones comunes y necesidades recurrentes que sirvieron como insumo para el diagnóstico, el mapa de empatía, la definición del problema y el diseño de la solución propuesta.

#### **🔄 Resumen de entrevistas realizadas**

##### **Presidente de Diamond F.C.**

##### **Principales hallazgos:**

- No existe un sistema centralizado para la gestión de información.
- La información se encuentra distribuida entre diferentes responsables.
- Existe interés en modernizar los procesos del club.
- Se identifica la necesidad de mejorar la visibilidad de los jugadores.

### **Director Deportivo**

#### **Principales hallazgos:**

- La consolidación de información requiere tiempo y esfuerzo manual.
- La falta de datos integrados limita oportunidades de proyección deportiva.
- Existe interés por herramientas que faciliten procesos de scouting.

### **Fisioterapeuta**

#### **Principales hallazgos:**

- Los registros médicos y físicos no están integrados con otras áreas.
- Se requiere mayor trazabilidad de lesiones y evolución física.
- Es necesario establecer controles para la protección de información sensible.

#### **🔍 ¿Qué piensa y siente? (preocupaciones, aspiraciones)**

Los directivos y miembros del cuerpo técnico sienten preocupación constante por la dificultad de acceder rápidamente a información completa y confiable de los jugadores. Existe frustración por perder oportunidades de visibilidad y transferencia debido a la desorganización de los datos, así como preocupación por no cumplir con los estándares de presentación que exige el fútbol profesional.

Al mismo tiempo, aspiran a profesionalizar el club, mejorar su competitividad y ofrecer mayores oportunidades de proyección a los jugadores. Consideran que la tecnología puede convertirse en un aliado estratégico para optimizar procesos y fortalecer la credibilidad institucional.

El director deportivo expresó que “la falta de información consolidada limita la capacidad de generar oportunidades reales para los jugadores”, mientras que el presidente señaló que “el problema no es la falta de talento, sino la falta de organización de la información.”

#### **🔍 ¿Qué ve? (entorno, mercado, amigos)**

Los usuarios observan un entorno deportivo cada vez más competitivo y digitalizado, donde clubes profesionales y scouts demandan información inmediata, estructurada y verificable sobre los jugadores. También perciben que otros clubes comienzan a incorporar herramientas tecnológicas para el análisis de rendimiento y scouting.

Además, ven cómo plataformas profesionales como Wyscout e InStat han transformado la forma de evaluar jugadores, aunque reconocen que estas soluciones suelen ser costosas y poco accesibles para clubes formativos.

En el entorno interno del club, observan procesos fragmentados, dependencia de archivos en Excel, registros físicos y comunicaciones dispersas por WhatsApp, lo que genera ineficiencia y dependencia de personas específicas.

#### **🔍 ¿Qué dice y hace? (comportamiento público, apariencia)**

En su comportamiento cotidiano, los usuarios intentan resolver las necesidades de información utilizando herramientas básicas como hojas de cálculo, documentos físicos y aplicaciones de mensajería. Cuando surge una solicitud urgente, deben contactar diferentes áreas del club para consolidar manualmente la información del jugador.

El presidente del club indicó que, ante solicitudes de scouts, debe “revisar archivos en Excel, buscar conversaciones en WhatsApp y contactar directamente al entrenador y al área médica” . Por su parte, la fisioterapeuta explicó que maneja registros en “archivos digitales personales, hojas de cálculo y algunos registros físicos.”

Aunque reconocen la importancia de la tecnología, también manifiestan preocupación por la carga operativa que podría representar actualizar información constantemente. Sin embargo, coinciden en que adoptar una solución eficiente podría integrarse progresivamente a la dinámica del club.

### 🗨️ **¿Qué oye? (lo que dicen amigos, jefes, influencers)**

Los usuarios escuchan constantemente que el fútbol moderno exige rapidez, profesionalismo y manejo eficiente de datos. También reciben presión de scouts, agentes y clubes profesionales que solicitan información organizada y perfiles completos de los jugadores en tiempos muy cortos.

Internamente, escuchan comentarios relacionados con la necesidad de modernizar el club y mejorar la gestión de la información. Asimismo, perciben que la digitalización y el análisis de datos son tendencias cada vez más relevantes dentro del deporte formativo.

La fisioterapeuta destacó la importancia de mantener controles sobre la privacidad de la información médica , mientras que el presidente mencionó la necesidad de implementar mecanismos de validación externa que generen confianza ante terceros.

### 🗨️ **Dolores (miedos, frustraciones, obstáculos)**

El principal dolor identificado es la sensación constante de desorganización. Los usuarios sienten frustración porque saben que muchas oportunidades pueden depender de qué tan rápido logren encontrar y presentar información sobre un jugador.

Uno de los mayores miedos es perder visibilidad frente a clubes profesionales por no contar con perfiles actualizados y estructurados. El presidente reconoció que en ocasiones el club no ha podido responder dentro del tiempo esperado debido a la dispersión de la información .

Además, existen obstáculos operativos importantes: dependencia de procesos manuales, duplicidad de registros, ausencia de una base de datos centralizada y riesgo permanente de pérdida de información. Desde el área médica también aparece el temor relacionado con la confidencialidad de los datos y la posibilidad de compartir información sensible sin los controles adecuados.

Todo esto genera una sensación de desgaste operativo y limita la capacidad del club para proyectarse de manera más profesional.

### **Ganancias (deseos, necesidades, medidas de éxito)**

Más allá de resolver problemas operativos, los usuarios desean que el club evolucione hacia un modelo más profesional, moderno y competitivo. Quieren contar con una herramienta que les permita acceder rápidamente a la información de los jugadores, mostrar perfiles completos y mejorar la toma de decisiones deportivas.

La principal ganancia esperada es poder convertir la información en oportunidades reales para los jugadores. El director deportivo mencionó que ScoutPass profesionaliza la forma en que se presenta el talento, mientras que el presidente consideró que una solución así permitiría aumentar significativamente las probabilidades de proyección del club y sus deportistas.

También esperan reducir tiempos operativos, mejorar la comunicación entre áreas y fortalecer la credibilidad del club frente a scouts y organizaciones externas. Para ellos, el éxito no solo se mide en eficiencia interna, sino en la capacidad de generar más oportunidades deportivas para sus jugadores.

### **Datos demográficos relevantes**

Los usuarios principales de la solución corresponden a directivos, entrenadores y profesionales vinculados al fútbol formativo colombiano. Se trata de hombres y mujeres entre los 25 y 50 años, con experiencia en formación deportiva y gestión de talento juvenil.

En general, trabajan en organizaciones con recursos económicos limitados y con bajo nivel de madurez digital. Aunque utilizan herramientas tecnológicas básicas, muestran apertura hacia soluciones accesibles que les permitan optimizar tiempo, organizar información y profesionalizar sus procesos.

La mayoría de ellos combina múltiples responsabilidades dentro del club, lo que hace aún más importante que cualquier herramienta tecnológica sea intuitiva y fácil de implementar.

### **Citas textuales de entrevistas o investigaciones**

Las entrevistas permitieron identificar frases que reflejan claramente la problemática, las necesidades y la visión de los diferentes actores del club frente a la gestión de la información y la proyección del talento deportivo:

*“La información estaba dispersa y dependía mucho de la disponibilidad de cada miembro del equipo.”* Director Deportivo de Diamond F.C.

*“La falta de información consolidada limita la capacidad de generar oportunidades reales para los jugadores.”* Director Deportivo de Diamond F.C.

*“El problema no es la falta de talento, sino la falta de organización de la información.”* Presidente de Diamond F.C.

*“No existe un sistema centralizado ni protocolos claros.”* Presidente de Diamond F.C.

*“No existe una integración con otras áreas del club, lo que dificulta compartir la información de manera rápida.”* Fisioterapeuta de Diamond F.C.

*“ScoutPass representa una solución estratégica para uno de los principales problemas del fútbol formativo.”* Director Deportivo de Diamond F.C.

*“Desde la presidencia, representa una oportunidad para modernizar el club, mejorar la gestión interna y aumentar significativamente las probabilidades de proyección de los jugadores.”* Presidente de Diamond F.C.

*“Si logra equilibrar accesibilidad con confidencialidad, puede convertirse en una herramienta clave para el trabajo interdisciplinario y la proyección del jugador.”* Fisioterapeuta de Diamond F.C.

#### **1.4. Definición del problema utilizando "How Might We" (HMW):**

Después de comprender el contexto del club, analizar los procesos internos y escuchar las experiencias de los usuarios, el equipo logró identificar que el problema central no estaba únicamente en la falta de tecnología, sino en la incapacidad de transformar la información dispersa en decisiones y oportunidades reales para los jugadores.

La metodología *How Might We* (*¿Cómo podríamos...?*) permitió reformular ese problema desde una perspectiva de innovación, enfocándose no solo en las dificultades actuales, sino en las posibilidades de transformación.

##### **🌀 Reformulación del problema en forma de pregunta "¿Cómo podríamos...?"**

A partir de los hallazgos obtenidos durante las entrevistas y el mapa de empatía, surgió la necesidad de convertir los principales dolores del club en preguntas abiertas que impulsaran la generación de soluciones innovadoras.

Más que preguntarse cómo organizar archivos o mejorar procesos aislados, el objetivo era entender cómo la tecnología podría ayudar al club a profesionalizar su gestión deportiva y aumentar las oportunidades de sus jugadores

##### **🌀 Múltiples versiones de HMW para explorar diferentes ángulos**

Durante el proceso se exploraron diferentes enfoques del problema:

- ¿Cómo podríamos centralizar la información de los jugadores para facilitar el acceso y la toma de decisiones deportivas?
- ¿Cómo podríamos ayudar a los clubes formativos a proyectar mejor el talento juvenil ante scouts y clubes profesionales?
- ¿Cómo podríamos reducir el tiempo necesario para consolidar y compartir perfiles de jugadores?
- ¿Cómo podríamos transformar los datos deportivos y físicos en herramientas estratégicas para el club?

- ¿Cómo podríamos profesionalizar la presentación del talento juvenil mediante una plataforma accesible y fácil de usar?

Cada una de estas preguntas reflejaba una parte importante de la problemática identificada dentro de Diamond F.C.

#### 🌀 **Criterios para seleccionar el HMW final:**

La selección del HMW final no fue casual. El equipo buscó una pregunta que representara el problema principal del club, pero que al mismo tiempo permitiera explorar diferentes alternativas de solución.

Para ello, se tuvieron en cuenta cuatro criterios fundamentales:

- **Amplitud (ni muy amplio ni muy estrecho)**

La pregunta debía ser suficientemente amplia para permitir creatividad e innovación, pero sin perder el foco específico del problema identificado.

- **Inspirador y orientado a la acción**

El HMW debía impulsar la generación de soluciones concretas y no quedarse únicamente en una reflexión teórica.

- **Centrado en el usuario**

La formulación tenía que responder directamente a las necesidades reales expresadas por directivos, entrenadores y personal del club durante las entrevistas.

- **Alineado con los objetivos del negocio**

Finalmente, el HMW debía conectar con la estrategia del club relacionada con competitividad, proyección de jugadores y transformación digital.

#### 🌀 **HMW final seleccionado y justificación**

Después del análisis, se seleccionó el siguiente HMW:

¿Cómo podríamos centralizar y transformar la información deportiva de los jugadores para mejorar la toma de decisiones y aumentar sus oportunidades de proyección profesional?

Esta formulación fue elegida porque logra integrar el principal dolor del club —la dispersión de la información— con los objetivos estratégicos relacionados con competitividad, organización y proyección del talento juvenil.

Además, permite visualizar la tecnología no solo como una herramienta operativa, sino como un habilitador estratégico capaz de transformar la manera en que el club gestiona, presenta y potencia a sus jugadores.

#### 🔗 **Subproblemas o áreas de oportunidad derivados del HMW principal**

A partir del HMW seleccionado comenzaron a identificarse nuevas oportunidades de innovación dentro del ecosistema del club.

Entre las más relevantes se encuentran:

- La necesidad de digitalizar la recolección de datos deportivos y físicos.
- La creación de una plataforma centralizada de información.
- La automatización de perfiles profesionales de jugadores.
- La integración de métricas deportivas, médicas y antropométricas.
- La generación de indicadores de evolución y rendimiento.
- La implementación de controles de privacidad y seguridad.
- La reducción de tiempos de respuesta ante solicitudes de scouting.
- El fortalecimiento de la credibilidad institucional mediante validación de datos.

En conjunto, todos estos elementos muestran cómo el análisis del contexto, el diagnóstico interno y la comprensión profunda de los usuarios convergen en una definición clara y accionable del problema, sentando las bases para el desarrollo de una solución innovadora y alineada con las necesidades reales de Diamond F.C.

## **2. Solución Innovadora**

### **2.1. Solución innovadora:**

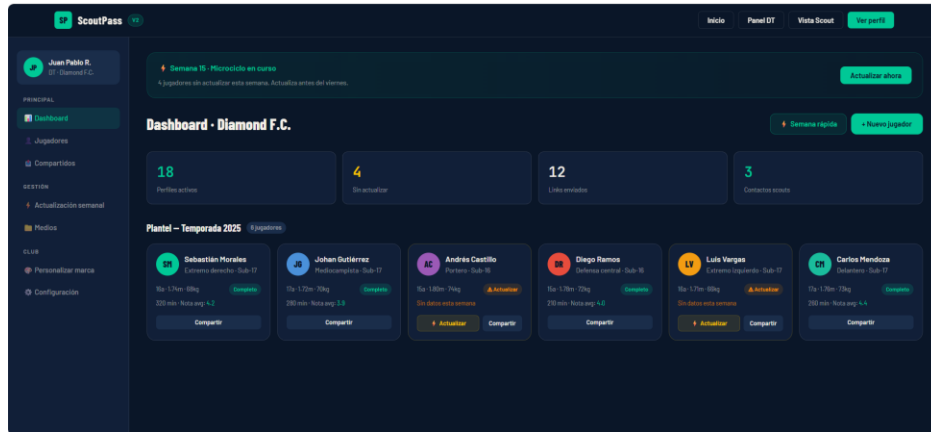
En Diamond F.C. se identificó una problemática relacionada con la gestión dispersa de la información deportiva y antropométrica de los jugadores, almacenada en archivos físicos, hojas de cálculo y herramientas no integradas. Esta situación dificulta el seguimiento del rendimiento, limita la toma de decisiones estratégicas y reduce las oportunidades de proyección profesional de los futbolistas ante scouts y clubes interesados. En un contexto donde el deporte avanza hacia modelos basados en analítica e inteligencia de datos, los clubes formativos enfrentan el desafío de modernizar sus procesos sin contar con soluciones accesibles y adaptadas a sus necesidades. Actualmente, tendencias como Business Intelligence, analítica deportiva, dashboards interactivos e inteligencia artificial están transformando la manera en que organizaciones deportivas de alto nivel gestionan el talento y optimizan el rendimiento competitivo.

Como respuesta a esta necesidad surge ScoutPass, una plataforma digital diseñada para centralizar información técnica, física y deportiva en un único entorno visual e intuitivo. La solución integra funcionalidades de analítica deportiva, perfiles digitales de jugadores y herramientas de compartición con scouts, permitiendo transformar datos dispersos en información estratégica para entrenadores y directivos. A diferencia de plataformas orientadas exclusivamente a clubes profesionales, ScoutPass adapta tecnologías emergentes al contexto del fútbol base y semiprofesional, democratizando el acceso a herramientas de inteligencia deportiva. Su propuesta innovadora radica en combinar gestión deportiva, Business Intelligence y proyección profesional en una sola plataforma, generando beneficios como mejor toma de decisiones, optimización del seguimiento deportivo, mayor visibilidad para los jugadores y fortalecimiento competitivo del club.

### **2.2. Descripción de la solución:**

El funcionamiento de ScoutPass inicia con el registro digital de la información deportiva, física y antropométrica de los jugadores por parte de entrenadores y personal técnico de Diamond F.C.. A través de formularios y módulos integrados, los usuarios ingresan datos relacionados con rendimiento, evolución física, historial deportivo y seguimiento médico, permitiendo que toda la información quede centralizada en tiempo real dentro de la plataforma. Posteriormente, el sistema procesa estos datos y los transforma en dashboards interactivos y métricas visuales que facilitan la consulta de indicadores clave para la toma de decisiones deportivas y administrativas.

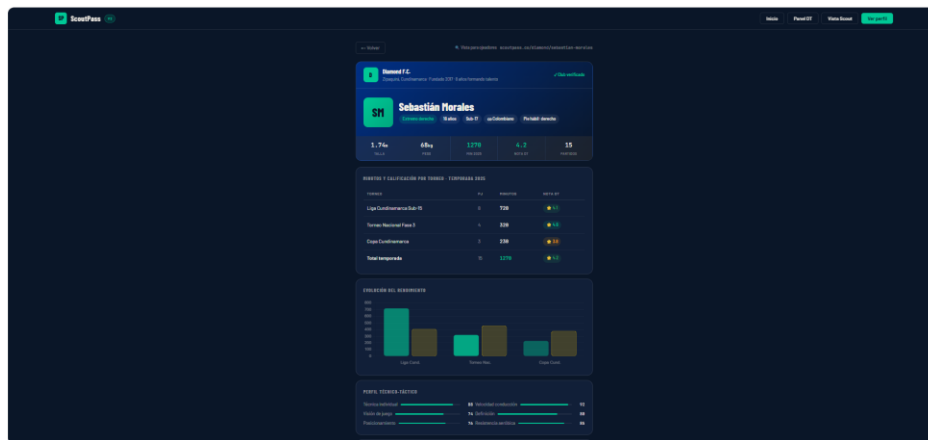
Figura 7. ScoutPass: Panel del DT



Fuente de elaboración Propia, 2026.

En las siguientes etapas, ScoutPass genera perfiles digitales individuales para cada jugador, integrando estadísticas, logros, videos y evolución de desempeño en una presentación profesional y fácil de compartir con scouts o clubes interesados. La interacción principal ocurre entre entrenadores, directivos y reclutadores, quienes utilizan la plataforma para monitorear el rendimiento deportivo, analizar información histórica y proyectar oportunidades para los futbolistas. Entre los momentos más relevantes del storyboard se destacan la automatización de la consolidación de datos, la visualización analítica en tiempo real y la posibilidad de compartir perfiles digitales mediante enlaces rápidos, elementos que diferencian la solución frente a modelos tradicionales de gestión deportiva.

Figura 8. ScoutPass: Perfil del jugador

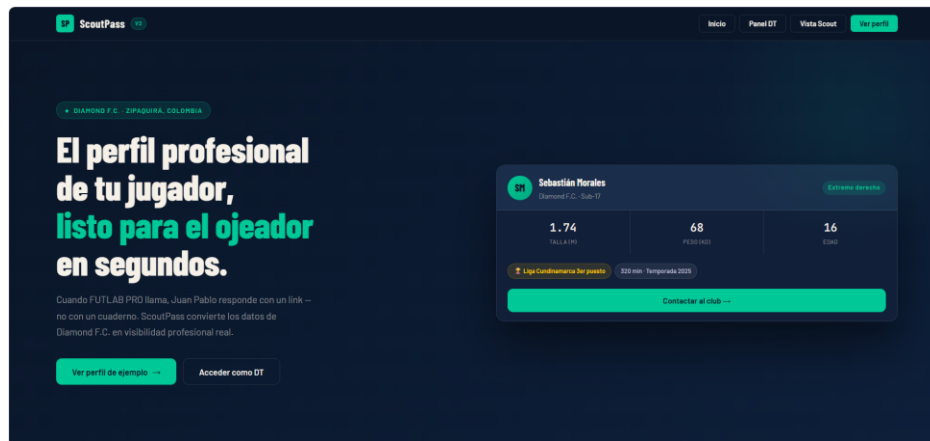


Fuente de elaboración Propia, 2026.

### 2.3. Prototipo conceptual

El prototipo conceptual de ScoutPass representa una plataforma digital moderna orientada a la gestión y analítica deportiva para clubes de fútbol base, diseñada con una interfaz intuitiva y visualmente dinámica que integra dashboards interactivos, perfiles digitales de jugadores y módulos de seguimiento deportivo en un solo entorno digital. La solución presenta indicadores de rendimiento, evolución física y métricas deportivas en tiempo real mediante una estética profesional basada en tonos oscuros, gráficos visuales y navegación simplificada, facilitando la experiencia de entrenadores, directivos y scouts. Asimismo, incorpora perfiles digitales individuales donde se consolidan datos personales, estadísticas, videos, logros y evolución deportiva en un formato visual fácil de compartir con clubes o reclutadores.

Figura 9. ScoutPass: Página de inicio (Mockup)



Fuente de elaboración Propia, 2026.

### 2.4. Propuesta de experiencia del usuario

La experiencia de usuario de ScoutPass inicia en la etapa de conciencia, cuando entrenadores, directivos o clubes deportivos conocen la plataforma a través de torneos, redes sociales, recomendaciones o demostraciones tecnológicas. En la fase de consideración, los usuarios evalúan cómo la solución puede optimizar la gestión deportiva y mejorar la proyección de los jugadores, interactuando con demos, presentaciones y prototipos visuales que generan expectativas de innovación y eficiencia. Posteriormente, en la etapa de adquisición, el club obtiene acceso a la plataforma e inicia el proceso de onboarding mediante la configuración de categorías, registro de jugadores y capacitación básica sobre el uso del sistema, donde la facilidad de navegación y el soporte técnico representan puntos clave para generar confianza y adopción tecnológica.

Durante el uso regular, entrenadores y personal administrativo interactúan constantemente con ScoutPass para registrar información deportiva, consultar dashboards, monitorear métricas de rendimiento y compartir perfiles digitales con scouts o clubes interesados. Estas interacciones generan una experiencia de control,

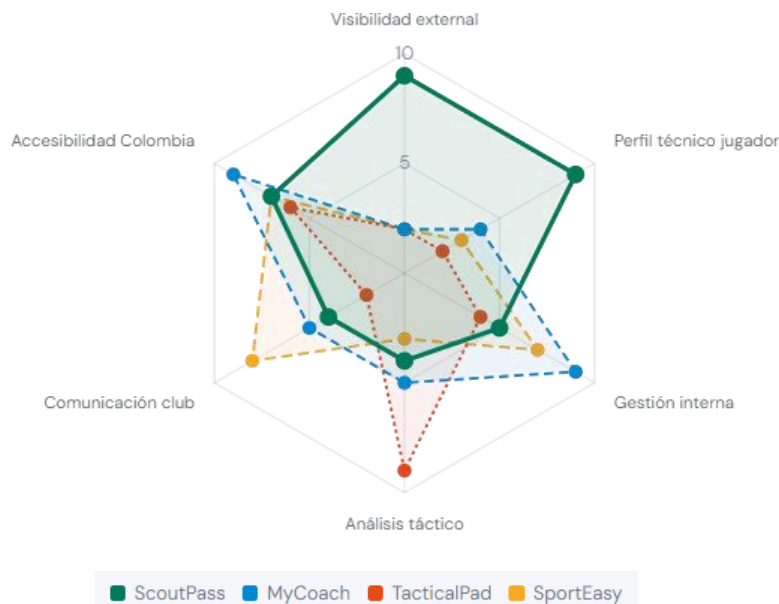
productividad y modernización en la gestión del club, fortaleciendo progresivamente la fidelización gracias a los beneficios obtenidos en la organización de la información y la toma de decisiones basada en datos. Finalmente, en la etapa de recomendación, los usuarios comparten su experiencia positiva con otras escuelas y organizaciones deportivas, convirtiendo la plataforma en una herramienta colaborativa y de referencia dentro del ecosistema del fútbol formativo. Entre las principales oportunidades de mejora identificadas se encuentran la automatización de procesos, la incorporación de analítica predictiva y el fortalecimiento de funcionalidades móviles para facilitar el acceso en tiempo real desde cualquier entorno deportivo.

### 3. Análisis de mercado y competencia

#### 3.1. Mapa de posicionamiento de innovación

Para medir la competitividad de ScoutPass respecto de otras soluciones similares, elaboramos el gráfico de posición competitiva en el que se consideraron 6 dimensiones clave como: la visibilidad externa del jugador, el perfil técnico, gestión interna del club, capacidad de análisis táctico, comunicación del club y accesibilidad.

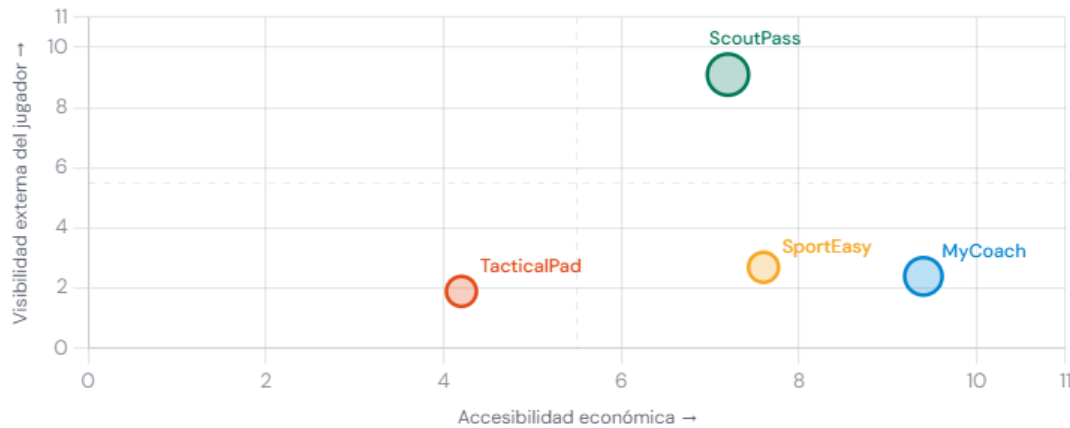
Figura 10. Gráfico de posición competitiva



Fuente de elaboración Propia, 2026.

También elaboramos un mapa de percepción considerando dos de las variables más relevantes para los clubes de formación colombianos, la visibilidad externa del jugador y la accesibilidad económica de la solución.

Figura 11. Mapa de percepción



Fuente de elaboración Propia, 2026.

ScoutPass es la única solución en el cuadrante de alta visibilidad externa. El perfil compartible sumado a la vista de scout es un espacio sin competencia directa hoy.

La Matriz BCG de ScoutPass categoriza sus líneas de valor en función del crecimiento del mercado y la cuota relativa respecto a los competidores:

Tabla 1 Matriz BCG ScoutPass

Cuadrante	Producto / Iniciativa	Posición	Decisión Estratégica
<b>Estrella</b>	ScoutPass V2 (plataforma)	Score 8,5 · único cuadrante	Invertir y escalar
<b>Vaca lechera</b>	Perfil público + vista scout	Funcionalidad esencial sin competencia	Proteger y monetizar
<b>Interrogante</b>	Módulo comunicación Expansión regional	Alto crecimiento, baja cuota	Desarrollar (estrategia DO)
<b>Perro</b>	Gestión de plantilla Pizarra táctica	Competidores: MyCoach, TacticalPad lideran	No priorizar en Fase I

Fuente de elaboración Propia, 2026.

El espacio diferencial de ScoutPass reside en el cuadrante de alta visibilidad externa a un precio accesible, zona que ningún competidor ocupa hoy. El perfil público compartible vía enlace —sin autenticación, sin fricción para el scout— es el activo estratégico central que debe blindarse antes de que otras plataformas como MyCoach replique la funcionalidad (ventana estimada: 6–12 meses).

### **3.2. Análisis de competidores y potenciales colaboradores:**

Análisis de posición competitiva frente a otras plataformas de gestión deportiva como MyCoach Football, TacticalPad y SportEasy en el ecosistema del fútbol formativo colombiano.

Se evaluaron 14 variables agrupadas en 4 categorías: visibilidad del jugador, ficha técnica, gestión interna del club, mercado en Colombia.

Para la ponderación de puntajes se realizó una evaluación funcional de cada plataforma contra las variables que más importan en el contexto del fútbol formativo colombiano. Para cada variable se asignó un puntaje considerando si contaba con la característica, la tenía de manera parcial o estaba ausente.

#### Variables evaluadas:

##### **Visibilidad del jugador**

- Perfil público compartible
- Vista dedicada para scouts/ojeadores
- Contacto directo con el club (WhatsApp)
- Personalización de marca del club

##### **Ficha técnica del jugador**

- Datos antropométricos detallados
- Minutos por torneo + calificación DT
- Gráfico de rendimiento histórico
- Integración de video del jugador

##### **Gestión interna del club**

- Actualización semanal rápida (microciclo)
- Gestión de plantilla completa
- Pizarra táctica / planificación sesiones
- Comunicación club–padres–jugadores

##### **Mercado Colombia**

- Adopción comprobada en Colombia
- Enfoque específico en fútbol formativo CO
- Precio de acceso base

En la siguiente tabla se proporciona de manera resumida el resultado de esta matriz comparativa (datos más relevantes).

Tabla 2 Análisis de competidores

Variable de competitividad	ScoutPass	MyCoach	TacticalPad	SportEasy
Visibilidad externa del jugador	Alta	Baja	Baja	Baja
Perfil compatible (enlace sin autenticación)	Sí	No	No	No
Datos antropométricos detallados	Alto	Medio	Bajo	Bajo
Adoptada en Colombia	Parcial	Sí	Sí	Parcial
Enfoque fútbol formativo CO	Alto	Medio	Medio	Medio
Precio de acceso base	Freemium	Gratuita	€59/año	Freemium
Puntaje competitivo total	<b>8,5</b>	<b>5,8</b>	<b>4,2</b>	<b>5,0</b>

Fuente de elaboración Propia, 2026.

🔗 Potenciales colaboradores:

Ligas departamentales de los departamentos de Cundinamarca y Boyacá (distribución masiva), ciencias del deporte (datos biométricos integrados) y FUTLAB PRO (validación de demanda de scouts europeos). De acuerdo con los resultados de la matriz DOFA, la estrategia FO contempla crear un directorio de canteras colombianas dirigido a scouts/ojeadores internacionales, aprovechando que ScoutPass ya cuenta con el perfil compatible justo cuando la demanda es real y urgente.

### 3.3. Evaluación de la solución con las partes interesadas:

#### Identificación de las partes interesadas clave (stakeholders)

- **Internos:** directores técnicos, directores deportivos (usuarios principales), profesionales del área médica, preparadores físicos, directivos del club.
- **Externos:** Scouts y ojeadores (nacionales e internacionales), padres y jugadores, ligas departamentales, potenciales clubs clientes.
- **Institucionales:** Federación Colombiana de Fútbol (FCF), entidades reguladoras de datos personales, incluyendo información de menores de edad (Ley 1581 de 2012).

Tabla 3 Tabla de validación por stakeholder

Stakeholder	Necesidad identificada	Resultado de validación	Nivel de aceptación
Directores técnicos	Acceso rápido a información deportiva y	Consideran que la plataforma facilita el	Alto

Stakeholder	Necesidad identificada	Resultado de validación	Nivel de aceptación
	seguimiento de jugadores	monitoreo y la toma de decisiones deportivas	
Directores deportivos	Consolidación de información para scouting y proyección de talento	Validan la utilidad estratégica de los dashboards y perfiles integrados	Alto
Preparadores físicos	Seguimiento de variables físicas y evolución del rendimiento	Consideran que la solución mejora el control y análisis de indicadores físicos	Alto
Profesionales del área médica	Trazabilidad de lesiones e historial físico de los jugadores	Valoran la centralización de información y el seguimiento médico	Alto
Directivos del club	Mejorar la gestión institucional y aumentar la visibilidad de jugadores	Identifican beneficios en eficiencia operativa y posicionamiento del club	Alto
Scouts y ojeadores nacionales e internacionales	Acceso rápido a información confiable y actualizada de jugadores	La propuesta facilita la consulta de perfiles deportivos consolidados	Alto
Padres de familia	Mayor visibilidad y seguimiento del desarrollo deportivo de sus hijos	Perciben mayor transparencia y oportunidades de proyección deportiva	Medio-Alto
Jugadores	Incrementar oportunidades de visibilidad ante clubes profesionales	Consideran que la plataforma fortalece su proyección deportiva	Alto
Ligas departamentales	Disponibilidad de información organizada para procesos deportivos	Reconocen potencial para mejorar procesos de seguimiento y evaluación	Medio-Alto
Clubes potencialmente clientes	Soluciones accesibles para gestión deportiva y scouting	Identifican valor en la integración de información y facilidad de implementación	Alto
Federación Colombiana de Fútbol (FCF)	Fortalecimiento de procesos de gestión y desarrollo deportivo	La propuesta se alinea con tendencias de modernización y gestión basada en datos	Medio-Alto
Entidades reguladoras de protección de datos	Cumplimiento normativo en el tratamiento de información personal y de menores de edad	La solución contempla controles de acceso, consentimiento y protección de datos conforme a la Ley 1581 de 2012	Alto

Fuente de elaboración Propia, 2026.

### Metodología utilizada para la evaluación

Se adoptó un enfoque mixto con tres instrumentos: entrevistas con el presidente, el director deportivo y un fisioterapeuta del club Diamond F.C., sesión de prototipo interactivo con el panel demo de la plataforma ScoutPass (versión 1) como estímulo

visual, y validación de concepto vía formulario enviado a scouts con actividad en Colombia. Los criterios cubrieron: facilidad de uso, valor percibido del perfil compatible del jugador, disposición de pago y confianza institucional.

### **Análisis de la aceptación de la solución por parte de cada grupo de interés**

- **Alta aceptación del director técnico:** el flujo de actualización semanal ( $\leq 2$  min/jugador) fue el atributo más valorado; "minutos por torneo + calificación DT" es el campo más demandado.
- **Scouts:** valoración positiva del enlace sin autenticación; la confianza institucional (imagen del club) resultó determinante en la primera impresión.
- **Padres de familia:** interés en seguimiento del rendimiento; apertura al modelo *freemium* como punto de entrada.

### **Identificación de preocupaciones o resistencias**

- **Preocupaciones:** privacidad de datos de menores (Ley 1581 de 2012), sostenibilidad del flujo si el director técnico cambia, y ausencia de un módulo para la comunicación club-familia.
- **Sugerencias:** notificaciones automáticas de actualización, exportación de perfiles a PDF y calendario de entrenamientos básico.

### **Definición de plan de acción para abordar las preocupaciones o incorporar mejoras sugeridas**

- **Corto plazo (Fase 1):** política de protección de datos personales de menores de edad conforme a Ley 1581 de 2012 y opción de consentimiento de padres.
- **Mediano plazo (Fase 2):** notificaciones automáticas y exportación de perfiles en formato PDF.
- **Largo plazo (Fase 3):** módulo de comunicación club-familia para elevar score competitivo de la solución a 9,5 o más.

La retroalimentación confirma viabilidad técnica y comercial en el segmento formativo colombiano, con el modelo *freemium* como palanca de adopción y conversión a planes pagos una vez demostrado el valor.

#### 4. Modelo de negocio innovador

##### 4.1. Canvas de modelo de negocio

Tabla 4 Canvas modelo de negocio

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmentos de clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ligas departamentales en Colombia</li> <li>FUTLAB PRO</li> <li>FCF</li> <li>Desarrollo <i>freelance</i></li> <li>Servidor - Backend / Red - Seguridad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrollo plataforma</li> <li>Integración de clubs</li> <li>Actualización semanal datos</li> <li>Marketing digital B2B</li> </ul>	<p><b>Perfil público compatible vía enlace, sin autenticación, que convierte datos del club en visibilidad profesional real ante scouts.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Self-service (DT)</li> <li>Integración guiada</li> <li>Soporte WhatsApp</li> <li>Comunidad clubs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clubes formativos en Colombia</li> <li>Academias y colegios</li> <li>Ligas municipales</li> <li>Scouts / ojeadores</li> </ul>
<p><b>Estructura de costos:</b> Desarrollo freelance · Servidor alojado · Diseño UX · Marketing digital · Legal/Contabilidad</p>			<p><b>Fuentes de ingresos:</b> Plan Pro: COP 150K/mes · Plan Enterprise: COP 280K/mes · Add-on jugadores COP 3K/jugador/mes · Fee integrado COP 150K/club</p>	

Fuente de elaboración Propia, 2026.

## 4.2. Propuesta de valor canvas

Tabla 5 Propuesta de valor canvas

Creadores de ganancia (ScoutPass)	Ganancias del cliente (DT / Club)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perfil compartible vía enlace — único en el mercado</li> <li>• Actualización ≤ 2 min/jugador (flujo microciclo)</li> <li>• Vista scout con marca institucional del club</li> <li>• Botón contacto directo scout ↔ DT (WhatsApp)</li> <li>• Historial de minutos + calificación DT por torneo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visibilidad profesional ante clubs europeos y scouts</li> <li>• Gestión del plantel sin Excel ni cuadernos</li> <li>• Credibilidad institucional en el primer contacto</li> <li>• Registro histórico del rendimiento de cada jugador</li> <li>• Proyección profesional de jugadores = monetización futura</li> </ul>
Aliviadores de dolor (ScoutPass)	Dolores del cliente identificados
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elimina dispersión de datos deportivos y antropométricos</li> <li>• Sustituye recopilación manual (Excel, papel)</li> <li>• Responde en segundos cuando el ojeador llama</li> <li>• Coste de acceso base: Freemium (sin barrera económica)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Datos dispersos: físicos, deportivos y administrativos sin integrar</li> <li>• Pérdida de oportunidades de transferencia por falta de perfil</li> <li>• Plataformas existentes demasiado costosas</li> <li>• Baja visibilidad del talento ante clubs profesionales</li> </ul>

Fuente de elaboración Propia, 2026.

## 4.3. Estrategia de plataforma o ecosistema

ScoutPass opera bajo un modelo de plataforma de dos lados (two-sided platform): conecta clubs formativos (productores de datos de talento) con scouts y ojeadores (consumidores de esos datos). El efecto de red es el motor de valor: cada nuevo club que incorpora perfiles activos aumenta el atractivo para los scouts, lo que a su vez incentiva a más clubs a unirse.

La estrategia de ecosistema contempla tres capas: (1) Diamond F.C. como cliente ancla y caso de estudio validado; (2) expansión horizontal a municipios de Cundinamarca y Boyacá mediante alianzas con ligas departamentales; (3) integración vertical con Ciencias del Deporte para enriquecer perfiles con datos biométricos y de rendimiento avanzado. La monetización escala desde el plan Freemium (adopción) al plan Pro (COP 150.000/mes) y Enterprise (COP 280.000/mes), con ingresos add-on por jugadores adicionales.

## 5. Plan de implementación bajo metodologías ágiles

### 5.1. Roadmap de innovación y metodología de desarrollo:

El roadmap está estructurado en cinco fases (0 a 4) que van desde la consolidación de la versión 2 hasta el crecimiento B2B, alineadas con hitos comerciales de inversión escalonada (tramos), sprints de desarrollo y métricas de aceptación de mercado. Se tienen

tres hitos de referencia: La versión beta para el club ancla Diamond F.C. (julio de 2026), lanzamiento versión multi-club (agosto–septiembre) y crecimiento B2B (2027-2028).

Tabla 6 Roadmap de innovación

Fase	Período	Entregables claves	Métrica de éxito	Presupuesto (COP)
<b>0 – Versión 1</b>	Mar - Abr 2026	MVP funcional Trabajo de campo	Prototipo validado con Diamond F.C.	\$4,8M (ejecutado)
<b>1 – Consolidación versión 2</b>	May - Jun 2026	Dashboard director técnico Actualización microciclo Personalización marca Perfil táctico	5 clubs pagos NPS > 60	\$23,0M (estimado)
<b>2 – Beta</b>	Jul 2026	Gestión plantel Historial rendimiento KPIs director técnico Landing pública del club	Beta cerrada con 5 clubs · ARR > COP 5M	\$23,5M (estimado)
<b>3 – Lanzamiento</b>	Ago – Sept 2026	Multi-cliente Freemium Pasarela de pago Panel administrador Notificaciones	13 clubs activos al cierre · Pasarela activa	\$35,0M (estimado)
<b>4 – B2B</b>	2027–2028	Módulo comunicación App PWA Ligas departamentales Red de scouts internacionales Expansión municipios de Cundinamarca y Boyacá	33–61 clubs · EBITDA positivo en 2028	\$53,5M (estimado)

Fuente de elaboración Propia, 2026.

En el anexo “ScoutPass Roadmap” se presenta de manera detallada la línea del tiempo con hitos claves y fechas estimadas para las fases mencionadas, así como los entregables específicos y recursos para cada una de las actividades.

Se debe tener en cuenta que la diferencia entre el costo total de features (COP 139,8M) y el desarrollo operativo indicado en el reporte de P&L (COP37,2M en 3 años) muestra que no todas las features se construyen con recursos externos. Parte del trabajo es asumido por el equipo fundador y cuyo costo no se registra como OPEX de desarrollo freelance en el reporte de P&L., la diferencia es el capital de esfuerzo del equipo fundador, estimada en COP 102,6M en valor de mercado durante 2026–2028.

#### Metodología de desarrollo

ScoutPass adopta una **metodología híbrida *Design Sprint + Lean Startup***, justificada por tres razones: (a) el mercado formativo de futbol colombiano es heterogéneo y requiere validación rápida de hipótesis antes de escalar; (b) el equipo es reducido (4–6 personas), lo que hace inviable Scrum completo en fases tempranas; (c) la incertidumbre de adopción tecnológica en municipios intermedios exige ciclos *Construir-Medir-Aprender* de 2–4 semanas.

**Ciclo operativo:** sprints de 2 semanas con demo y retrospectiva interna, revisión de KPIs mensual con el cliente ancla (Diamond F.C.) y ajuste trimestral del backlog según retroalimentación de clubs. Los puntos de decisión críticos son: aprobación de tramo siguiente (atado a hito comercial) y decisión ir/no-ir de módulo comunicación tras validación con 15 o más clubs.

## 5.2. Equipo y recursos necesarios

El equipo está compuesto por seis roles funcionales que cubren las capacidades críticas del proyecto. A continuación, se presentan los roles clave y sus responsabilidades:

Tabla 7 Equipo y recursos

Rol	Responsabilidades clave	Perfil requerido	Modalidad 2026
<b>Líder de Innovación</b>	Visión del producto, relaciones con ligas y socios estratégicos	MBA o Gestión Deportiva experiencia startups	Tiempo parcial (emprendedor)
<b>Desarrollador Técnico</b>	Backend/frontend ScoutPass, Infraestructura (servidor)	Full stack React/Node 2+ años	Freelance por sprint
<b>Diseñador UX</b>	Flujo de <i>onboarding</i> , diseño del perfil público y vista scout	Figma Research 1+ año	Tiempo parcial 20h/mes
<b>Experto en Negocio</b>	<i>Onboarding</i> de clubs, capacitación a DT, comercial B2B	Experiencia en gestión deportiva local	Comisión por club
<b>Analista de Datos</b>	KPIs de producto, churn, MRR, retroalimentación scouts	SQL básico Power BI o Looker	Practicante o tiempo parcial
<b>Gestor de Proyectos</b>	Backlog, sprints, seguimiento de tramos e hitos	Notion/Jira Metodologías ágiles	Rol compartido (líder)

Fuente de elaboración Propia, 2026.

🔗 Recursos tecnológicos necesarios (software, hardware)

Railway (hosting), Cloudflare (CDN/seguridad), Figma (diseño), GitHub (código), Notion (gestión), Stripe (pagos futuros).

**Presupuesto Fase 0–1:** COP 19,5 millones (tramos 1–4), cubriendo desarrollo, diseño, tema legal y marketing inicial. Operación 100 % remota en Fase 1.

Este valor corresponde al desembolso de inversión programado en el año 2026 según el flujo de caja (Tramo 1: COP 15M + Tramos 2–4: COP 7,5M, de los cuales solo COP 4,5M se ejecutan en 2026, entonces total año 1 (2026) = COP 19,5M). Los COP 32,5M son el total acumulado de los cinco tramos durante el horizonte 2026–2028.

**Cultura de innovación:** cadencia semanal de demo interna, postmortem sin culpa y velocidad de sprint como indicador de salud del equipo.

La contratación sigue la lógica de los tramos de inversión: se activa cuando el gate anterior ha sido cumplido y el nuevo tramo está disponible. Este modelo evita comprometer costos fijos antes de que los ingresos los soporten.

## 6. Análisis Financiero y de Impacto

### 6.1. Proyecciones financieras y ROI de innovación:

El modelo financiero proyecta la evolución de ScoutPass entre 2026 y 2030 bajo supuestos conservadores: WACC del 20 % (con inversionista ángel), precio PRO de COP 150.000/mes y adquisición de 12 clubs en 2026 (en la tabla se muestran 13 ya que se incluye el club ancla – inicial Diamond F.C):

*Tabla 8 Proyecciones financieras y ROI de innovación*

Indicador (COP)	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Clubs activos (fin de año)</b>	13	33	61	94	136
<b>Total ingresos</b>	\$20,4M	\$53,3M	\$105,5M	\$180,0M	\$283,3M
Total costos operativos	\$31,3M	\$57,3M	\$94,4M	\$123,4M	\$155,0M
<b>EBITDA</b>	-\$10,9M	-\$4,0M	+\$11,2M	+\$56,7M	+\$128,3M
Margen EBITDA	-53,6%	-7,5%	+10,6%	+31,5%	+45,3%
Flujo de caja neto	-\$30,4M	-\$11,0M	+\$4,0M	+\$44,1M	+\$97,8M

*Fuente de elaboración Propia, 2026.*

🌀 Supuestos del modelo financiero del proyecto

Los siguientes supuestos fueron elaborados a partir de la información del trabajo de campo con nuestro club ancla Diamond F.C, informe de P&L del proyecto.

**Clientes y mercado**

Tabla 9 Supuestos clientes

Supuestos / Año	2026	2027	2028	2029	2030
<b>ADQUISICIÓN Y BASE DE CLIENTES</b>					
Clubs inicio del año (acumulado previo)	1	13	28	50	78
Nuevos clubs adquiridos en el año	12	22	38	52	70
Churn anual (clubs perdidos)	0	2	5	8	12
Clubs activos al cierre del año	13	33	61	94	136
<b>CONVERSIÓN Y PLANES</b>					
Tasa conversión Freemium → Pro (%)	0,4	0,35	0,3	0,28	0,26
% clubs en plan Enterprise	0,2	0,22	0,25	0,28	0,3
% clubs en plan Pro (cálculo)	0,4	0,43	0,45	0,44	0,44
<b>MÉTRICAS DE VOLUMEN</b>					
Jugadores promedio por club	25	28	30	32	35
Jugadores adicionales (25 base)	0	3	5	7	10
<b>RENTABILIDAD POR CLIENTE</b>					
CAC — Costo adquisición cliente (COP)	500.000	763.636	852.632	876.923	857.143
LTV por club a 36 meses (COP)	3.744.000	3.968.136	4.297.500	4.849.286	5.332.608
LTV / CAC ratio	7,5	5,2	5,0	5,5	6,2

Fuente de elaboración Propia, 2026.

**Ingresos**

Tabla 10. Supuestos ingresos

Concepto / Año	2026	2027	2028	2029	2030
<b>PRECIOS DE PLANES (COP/mes)</b>					
Precio plan Pro mensual (COP)	150.000	162.000	175.000	189.000	204.000
Precio plan Enterprise mensual (COP)	280.000	300.000	320.000	345.000	370.000
Add-on jugadores adicionales (COP/jug/mes)	3.000	3.200	3.400	3.600	3.800
Fee onboarding único por club (COP)	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
<b>ARPU Y MRR</b>					
ARPU mensual promedio por club (COP)	119.000	126.226	136.375	152.702	167.128
MRR plan Pro (COP/mes)	624.000	1.459.458	2.401.875	3.581.626	5.049.408
MRR plan Enterprise (COP/mes)	728.000	2.178.000	4.880.000	9.080.400	15.096.000
MRR add-on jugadores (COP/mes)	195.000	528.000	1.037.000	1.692.000	2.584.000
MRR total (COP/mes)	1.547.000	4.165.458	8.318.875	14.354.026	22.729.408

ARR — Ingresos Recurrentes Anuales (COP)	18.564.000	49.985.496	99.826.500	172.248.312	272.752.896
<b>INGRESOS NO RECURRENTE</b>					
Ingresos onboarding (COP/año)	1.800.000	3.300.000	5.700.000	7.800.000	10.500.000
<b>TOTAL INGRESOS ANUALES (COP)</b>					
Total ingresos año (COP)	20.364.000	53.285.496	105.526.500	180.048.312	283.252.896
Crecimiento interanual ingresos (%)	-	162%	98%	71%	57%
CAGR ingresos 2026–2030	93%				

Fuente de elaboración Propia, 2026.

## Costos

Tabla 11. Supuestos costos

Rubro / Año	2026 (COP/mes)	2027 (COP/mes)	2028 (COP/mes)	2029 (COP/mes)	2030 (COP/mes)
<b>INFRAESTRUCTURA Y TECNOLOGÍA</b>					
Hosting / infraestructura (Railway + Cloudflare)	150000	220000	350000	500000	700000
Herramientas SaaS (Figma, GitHub, Notion, Stripe)	120000	150000	200000	250000	300000
<b>DESARROLLO Y PRODUCTO</b>					
Desarrollo freelance (horas x tarifa)	800000	1500000	2500000	3200000	4000000
Diseño UX / Producto (horas mensuales)	500000	800000	1200000	1500000	1800000
Mantenimiento técnico (bugs, parches, seguridad)	<i>Incluido desarrollo</i>	<i>Incluido desarrollo</i>	<i>Incluido desarrollo</i>	<i>Incluido desarrollo</i>	<i>Incluido desarrollo</i>
<b>COMERCIAL Y MARKETING</b>					
Marketing digital (Meta Ads + LinkedIn B2B)	300000	800000	1500000	2000000	2500000
Comercial / Comisiones (ventas directas)	200000	600000	1200000	1800000	2500000
<b>SOPORTE Y OPERACIONES</b>					
Soporte al cliente (WhatsApp + email)	<i>Equipo fundador</i>	<i>Equipo fundador</i>	200000	300000	400000
Legal y contabilidad	300000	350000	400000	450000	500000
Misceláneos / imprevistos (% sobre costos fijos)	10%	8%	7%	6%	5%
<b>TOTALES MENSUALES / ANUALES</b>					
Total OPEX mensual promedio (COP)	2070000	4070000	6950000	9250000	11800000
Total OPEX anual (COP)	31284000	57283200	94374000	123384000	154980000
Crecimiento OPEX interanual (%)	-	17%	14%	13%	11%

Fuente de elaboración Propia, 2026.

🔗 Indicadores financieros clave del proyecto

- **Inversión inicial escalonada:** COP 32,5 millones (tramos atados a hitos comerciales).
- **Punto de equilibrio:** 22 clubs activos (Fase 2, 2027).
- **ROI simple a 5 años:** 221,6 %
- **ROI anualizado:** 26,3 %.
- **TIR:** 43,3 % (supera WACC de 20 % — proyecto atractivo según criterio  $TIR > WACC$ ).
- **VPN (WACC 20 %):** - COP 2,58 millones (marginamente negativo); con WACC 18 % sube a +COP 1,77M.
- **Retorno de la inversión:** Año 4 (2029), primer ejercicio con saldo acumulado positivo (+COP 6,7M).
- **LTV/CAC ratio promedio:** 5,5x (saludable para SaaS formativo).

El proyecto presenta una TIR del 43,3% que supera el WACC del 20%, lo que nos indica que se tiene un retorno superior al costo de capital. El VPN es marginalmente negativo al WACC del 20%, lo que indica que el retorno efectivo se sitúa cerca del límite exigido. El proyecto se vuelve viable (VPN positivo) bajo dos condiciones a considerar: **a.** reducir el WACC al 18% - cambio en la estructuración financiera con el inversionista ángel, o **b.** incrementar la adquisición de clubs en un 30% respecto al caso base considerado.

🌀 **Análisis de escenarios**

*Tabla 12 Análisis de escenarios*

Indicador	Mejor caso (WACC 15 %)	Caso probable (WACC 20 %)	Peor caso (WACC 30 %)
<b>Clubs adquiridos 2026</b>	12 clubs (+30 %)	12 clubs (base)	8 clubs (-30 %)
<b>VPN 5 años</b>	+COP 21,7M	-COP 2,6M	-COP 22,9M
<b>Payback</b>	Año 3 (2028)	Año 4 (2029)	Fuera del horizonte
<b>Decisión estratégica</b>	Acelerar expansión regional	Ejecutar plan base – blindar ventaja	Pivotar a B2B ligas / buscar apalancamiento

*Fuente de elaboración Propia, 2026.*

ScoutPass inicia 2026 con Diamond F.C. como único cliente activo. Durante el año se incorporan 12 nuevos clubs, cerrando el año con 13 clubs activos netos.

El análisis de sensibilidad muestra que el volumen de clubs adquiridos es la palanca más crítica: un incremento del 30 % en clubs convierte el VPN de negativo a +COP 21,7M con WACC 15 %. La estrategia da prioridad a la adquisición rápida de clubes ancla antes del tercer trimestre de 2026 para blindar el escenario optimista.

En el anexo ScoutPass PNL 2026-2030 se encuentran de manera detallada el listado de supuestos utilizados, el P&L proyectado a 5 años, el flujo de caja y los respectivos KPI financieros.

**6.2. Impacto social y ambiental (si aplica):**

🌀 **Identificación de los principales stakeholders afectados**

La implementación de ScoutPass impacta directamente a los diferentes actores que participan en el ecosistema deportivo del Club Diamond F.C. Los principales stakeholders identificados son los jugadores, cuerpo técnico, directivos, fisioterapeutas, padres de familia, scouts, clubes profesionales y aliados externos relacionados con procesos de formación y proyección deportiva. Actualmente, todos estos actores se ven afectados por la dispersión de información, la ausencia de procesos estandarizados y las limitaciones para acceder a datos confiables y actualizados sobre el rendimiento y evolución de los jugadores.

Dentro del club, los entrenadores y directivos son quienes enfrentan mayores dificultades operativas, debido a que deben tomar decisiones estratégicas utilizando

información fragmentada en archivos físicos, hojas de cálculo y conversaciones informales. Por otro lado, los jugadores son impactados de manera indirecta, ya que la falta de organización limita su visibilidad frente a oportunidades deportivas nacionales e internacionales. Asimismo, los scouts y clubes externos requieren perfiles estructurados, métricas y evidencias técnicas que actualmente no pueden ser entregadas de manera eficiente.

En este contexto, ScoutPass surge como una herramienta que no solo optimiza procesos internos, sino que fortalece la conexión entre el talento deportivo y el mercado profesional. La plataforma permite integrar a todos los actores en torno a una única fuente de información confiable, mejorando la comunicación, la trazabilidad y la capacidad de toma de decisiones dentro del ecosistema deportivo.

### **Impacto social:**

La propuesta genera un impacto social relevante al contribuir a la profesionalización del deporte formativo y al fortalecimiento de oportunidades para jóvenes talentos. Desde el componente laboral, ScoutPass impulsa la generación de empleo directo e indirecto asociado a áreas como analítica deportiva, gestión tecnológica, producción audiovisual, soporte digital y administración de plataformas. Además, fortalece el trabajo interdisciplinario entre entrenadores, directivos y profesionales de la salud, promoviendo nuevas dinámicas organizacionales basadas en datos.

La solución también mejora la calidad de vida de los usuarios internos del club al reducir tiempos operativos y facilitar el acceso a información centralizada. Actualmente, gran parte del tiempo de entrenadores y directivos se destina a buscar datos dispersos o consolidar manualmente perfiles de jugadores. Con ScoutPass, estos procesos se automatizan parcialmente, permitiendo que los esfuerzos se enfoquen en la formación y acompañamiento deportivo. De igual manera, la plataforma contribuye a la educación y formación al promover una cultura organizacional orientada al análisis, seguimiento y mejora continua del rendimiento deportivo.

Desde la perspectiva de salud y bienestar, la centralización de datos físicos y médicos permite un seguimiento más preciso de lesiones, cargas de entrenamiento y evolución física de los jugadores. Esto facilita decisiones preventivas y reduce riesgos asociados a sobrecargas o reincidencias. Además, ScoutPass fomenta inclusión y diversidad al democratizar el acceso a herramientas tecnológicas normalmente reservadas para clubes de alto nivel económico, brindando a jugadores de contextos formativos mayores oportunidades de visibilidad y proyección profesional.

### **Impacto ambiental:**

Aunque ScoutPass no genera impactos industriales directos, sí promueve prácticas sostenibles relacionadas con la digitalización de procesos y la optimización de recursos organizacionales. Actualmente, gran parte de la información del club se almacena en formatos físicos, impresiones y documentos dispersos, lo que incrementa el consumo de papel y dificulta la gestión eficiente de la información. La

implementación de una plataforma digital reduce significativamente la necesidad de documentos físicos y promueve una operación más eficiente y sostenible.

Desde la perspectiva de huella de carbono, la solución contribuye indirectamente a disminuir desplazamientos innecesarios y procesos manuales asociados al intercambio físico de información. La centralización digital de datos permite compartir perfiles, reportes y métricas mediante enlaces virtuales, reduciendo impresiones y transporte documental. Asimismo, la plataforma aprovecha recursos tecnológicos ya existentes dentro del club, favoreciendo un uso más eficiente de dispositivos y herramientas digitales disponibles.

La propuesta también aporta a principios de economía circular mediante la reutilización estratégica de información previamente dispersa o subutilizada. Los datos deportivos, médicos y administrativos dejan de ser archivos aislados para convertirse en activos reutilizables para análisis, seguimiento y proyección futura. Aunque el proyecto no tiene incidencia directa sobre ecosistemas naturales, sí representa una transición hacia prácticas organizacionales más sostenibles dentro del entorno deportivo.

Tabla 13 Indicadores de impacto social y ambiental

Dimensión	Indicador	Línea base	Meta año 1
Social	Jugadores con perfil digital activo	0	100%
Social	Tiempo de respuesta a solicitudes de scouting	2-3 días	Menos de 1 hora
Social	Jugadores proyectados a procesos de scouting	No medido	Incremento del 30%
Social	Nivel de satisfacción de usuarios	No disponible	> 85%
Operativo	Tiempo de consolidación de información	Varias horas	Menos de 10 minutos
Ambiental	Uso de documentos físicos	Alto	Reducción del 80%
Ambiental	Impresiones relacionadas con seguimiento deportivo	Frecuentes	Reducción del 70%
Ambiental	Porcentaje de registros digitalizados	Bajo	100%

Fuente de elaboración Propia, 2026.

#### Alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU

ScoutPass se encuentra alineado con diversos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) propuestos por la ONU, especialmente aquellos relacionados con salud, educación, innovación y crecimiento económico. El proyecto contribuye al ODS 3, Salud y Bienestar, mediante el fortalecimiento del seguimiento médico y físico de los

jugadores, promoviendo prácticas preventivas y mejores condiciones para el desarrollo deportivo.

Asimismo, la solución aporta al ODS 4, Educación de Calidad, al incentivar procesos de formación basados en seguimiento, evaluación y aprendizaje continuo. Del mismo modo, el proyecto se relaciona con el ODS 8, Trabajo Decente y Crecimiento Económico, debido a que fortalece capacidades laborales y oportunidades de desarrollo profesional dentro del ecosistema deportivo. Finalmente, ScoutPass se articula con el ODS 9, Industria, Innovación e Infraestructura, al impulsar procesos de transformación digital e innovación tecnológica en organizaciones deportivas formativas.

La alineación con estos objetivos fortalece la sostenibilidad y pertinencia social del proyecto, demostrando que la propuesta genera valor más allá de los beneficios operativos y financieros del club.

### **Métricas específicas para medir el impacto social y ambiental**

Para evaluar el impacto social y ambiental de ScoutPass se proponen métricas relacionadas con eficiencia operativa, transformación digital y proyección deportiva. Entre las principales métricas se encuentran el número de perfiles digitales activos, reducción del tiempo de búsqueda de información, porcentaje de digitalización documental y cantidad de jugadores proyectados hacia clubes profesionales.

Desde el componente social, también se medirán indicadores relacionados con satisfacción de usuarios internos, reducción de tiempos operativos, seguimiento de lesiones y cantidad de procesos gestionados mediante la plataforma. Estas métricas permitirán evaluar el nivel de adopción tecnológica y el impacto real sobre la gestión deportiva del club.

En términos ambientales, se contemplan indicadores asociados a disminución del uso de papel, reducción de impresiones y optimización de recursos tecnológicos existentes. El seguimiento periódico de estos indicadores permitirá identificar oportunidades de mejora y fortalecer la sostenibilidad de la solución.

### **Estrategias para maximizar los impactos positivos y minimizar los negativos**

Con el fin de maximizar los beneficios del proyecto, se plantea una implementación gradual acompañada de procesos de capacitación y apropiación tecnológica para entrenadores, directivos y personal administrativo. Esto permitirá reducir la resistencia al cambio y garantizar una correcta adopción de la plataforma dentro de las dinámicas operativas del club.

Asimismo, se implementarán protocolos de protección y privacidad de datos, especialmente para información médica y física sensible de los jugadores. La plataforma contará con controles de acceso y niveles de visibilidad diferenciados según el tipo de usuario, garantizando un manejo responsable de la información.

Desde el componente ambiental, se promoverá una cultura organizacional orientada hacia la digitalización y reducción de procesos físicos innecesarios. Esto permitirá consolidar prácticas sostenibles que optimicen recursos y disminuyan impactos operativos asociados al manejo manual de información.

#### 🌀 **Análisis de costo-beneficio social y ambiental**

El análisis costo-beneficio evidencia que la inversión inicial requerida para implementar ScoutPass es ampliamente compensada por los beneficios operativos, sociales y estratégicos generados para el club. Aunque existen costos asociados al diseño, implementación y capacitación tecnológica, estos se ven reducidos frente a las mejoras en eficiencia, organización y proyección deportiva.

Desde la dimensión social, los beneficios se reflejan en una mayor capacidad de visibilización del talento, mejora de procesos internos y fortalecimiento de la toma de decisiones basada en datos. Esto incrementa las probabilidades de generar oportunidades deportivas y comerciales para los jugadores y el club.

En términos ambientales, la reducción del uso de papel, almacenamiento físico y procesos manuales representa una optimización de recursos organizacionales que contribuye a una operación más sostenible y eficiente.

#### 🌀 **Planes para la comunicación del impacto a los stakeholders**

La comunicación del impacto generado por ScoutPass será fundamental para fortalecer la confianza y participación de los diferentes stakeholders involucrados. Para ello, se plantea el uso de dashboards, reportes periódicos e indicadores visuales que permitan evidenciar mejoras en tiempos de respuesta, gestión deportiva y proyección de jugadores.

Asimismo, el club podrá utilizar perfiles digitales y métricas de desempeño como herramientas de presentación institucional frente a scouts, aliados estratégicos y clubes profesionales. Esto contribuirá al posicionamiento de Diamond F.C. como una organización deportiva más estructurada y competitiva.

Internamente, se promoverán espacios de retroalimentación y seguimiento para garantizar que entrenadores, cuerpo médico y directivos conozcan los resultados e impactos derivados de la implementación de la plataforma.

#### 🌀 **Certificaciones o estándares relevantes a obtener**

A mediano plazo, ScoutPass podría alinearse con estándares relacionados con protección y gestión de datos, calidad de información y buenas prácticas digitales aplicadas al deporte. Esto incluye lineamientos asociados a privacidad de datos personales y manejo responsable de información sensible.

Asimismo, el proyecto podría adoptar metodologías relacionadas con gestión tecnológica y transformación digital, fortaleciendo la credibilidad institucional del club frente a aliados externos y organizaciones deportivas profesionales.

Estas certificaciones o estándares no solo aumentarían la confiabilidad de la plataforma, sino que también contribuirían al posicionamiento del club dentro de ecosistemas deportivos más tecnificados y competitivos.

### ☉ **Riesgos potenciales y estrategias de mitigación**

Uno de los principales riesgos identificados corresponde a la resistencia al cambio por parte de usuarios acostumbrados a procesos manuales y no estructurados. Para mitigar este escenario, se propone una implementación progresiva acompañada de formación y soporte técnico permanente.

Otro riesgo importante está relacionado con la seguridad y privacidad de la información médica y deportiva de los jugadores. Como respuesta, se establecerán controles de acceso, validación de usuarios y protocolos básicos de protección de datos que permitan garantizar confidencialidad y trazabilidad.

Finalmente, existe el riesgo de baja adopción tecnológica debido a limitaciones presupuestales o culturales dentro del ecosistema deportivo formativo. Para reducir este impacto, la estrategia contempla demostrar resultados tempranos y beneficios concretos relacionados con eficiencia operativa y oportunidades de proyección profesional.

### ☉ **Oportunidades para colaboraciones con organizaciones sociales o ambientales**

ScoutPass abre oportunidades de colaboración con universidades, organizaciones deportivas, entidades gubernamentales y empresas tecnológicas interesadas en promover innovación social y transformación digital en el deporte. Estas alianzas podrían fortalecer procesos de investigación, desarrollo tecnológico y validación de metodologías de analítica deportiva.

Asimismo, existen oportunidades para trabajar conjuntamente con organizaciones enfocadas en formación juvenil, inclusión social y desarrollo comunitario, utilizando el deporte como herramienta de crecimiento y proyección para jóvenes talentos.

Desde la dimensión tecnológica, el proyecto también puede generar alianzas estratégicas con empresas de software, plataformas deportivas y actores del ecosistema digital interesados en impulsar soluciones accesibles para clubes formativos en Colombia y Latinoamérica.

## 7. Gestión de riesgos y oportunidades

### 7.1. Matriz de riesgos y estrategias de mitigación

Tabla 14 Matriz de riesgos y estrategias de mitigación

ID	Riesgo identificado	Tipo de riesgo	Probabilidad	Impacto	Nivel de prioridad	Estrategia de mitigación	Plan de contingencia	Responsable	Indicador de monitoreo	Frecuencia de revisión
R1	Resistencia al cambio por parte del cuerpo técnico y administrativo frente al uso de ScoutPass	Organizacional	Alta	Alta	Crítico	Implementar capacitaciones, acompañamiento técnico y adopción gradual de la plataforma	Realizar sesiones de refuerzo y simplificar procesos de carga de información	Director deportivo / Líder del proyecto	% de adopción de usuarios internos	Mensual
R2	Información incompleta, desactualizada o inconsistente en los perfiles de jugadores	Técnico / Operativo	Alta	Alta	Crítico	Definir protocolos estandarizados de registro y responsables por área	Auditorías periódicas y validación manual de información crítica	Coordinador deportivo	% de perfiles actualizados correctamente	Quincenal
R3	Pérdida o filtración de información médica y datos sensibles de los jugadores	Legal / Tecnológico	Media	Alta	Alto	Implementar controles de acceso, permisos y niveles de visibilidad	Respaldo de información y protocolos de recuperación de datos	Área tecnológica / Fisioterapeuta	Número de incidentes de seguridad	Mensual
R4	Baja adopción de la plataforma por percepción de complejidad tecnológica	Operativo	Media	Alta	Alto	Diseñar una interfaz simple y enfocada en experiencia de usuario	Ajustar funcionalidades y brindar soporte personalizado	Líder tecnológico	Nivel de uso semanal de la plataforma	Mensual
R5	Limitaciones presupuestales para mantener o escalar la plataforma	Financiero	Media	Alta	Alto	Implementar inicialmente una versión MVP de bajo costo	Buscar alianzas estratégicas o patrocinadores tecnológicos	Presidencia del club	Ejecución presupuestal del proyecto	Trimestral
R6	Dependencia de una sola persona para administrar la información del sistema	Operativo	Alta	Media	Alto	Asignar roles y permisos distribuidos entre áreas	Capacitación cruzada del personal	Dirección administrativa	Número de usuarios capacitados	Mensual
R7	Fallas técnicas de la plataforma o pérdida de	Tecnológico	Media	Alta	Alto	Realizar copias de seguridad y	Activar respaldos en la nube y	Soporte tecnológico	Tiempo promedio de	Semanal

ID	Riesgo identificado	Tipo de riesgo	Probabilidad	Impacto	Nivel de prioridad	Estrategia de mitigación	Plan de contingencia	Responsable	Indicador de monitoreo	Frecuencia de revisión
	acceso al sistema					pruebas periódicas del sistema	recuperación de información		disponibilidad del sistema	
R8	Información poco confiable frente a scouts o clubes profesionales	Mercado / Reputacional	Media	Alta	Alto	Incorporar validación institucional y actualización periódica de perfiles	Validación manual de perfiles estratégicos	Director deportivo	Número de observaciones o rechazos externos	Mensual
R9	Escasa cultura de gestión basada en datos dentro del club	Estratégico	Alta	Media	Alto	Promover cultura organizacional orientada a analítica y seguimiento	Implementar reuniones de seguimiento con indicadores	Presidencia / Dirección deportiva	Uso de KPIs en decisiones deportivas	Mensual
R10	Sobrecarga operativa por actualización manual de información	Operativo	Media	Media	Medio	Automatizar procesos y simplificar formularios de registro	Redistribución temporal de funciones	Coordinador operativo	Tiempo promedio de actualización por perfil	Quincenal
R11	Desinterés de scouts o aliados externos en utilizar perfiles digitales	Mercado	Baja	Alta	Medio	Diseñar perfiles visuales, profesionales y fáciles de compartir	Ajustar formato según retroalimentación externa	Dirección deportiva	Número de perfiles compartidos y contactos recibidos	Mensual
R12	Cambios rápidos en tendencias tecnológicas deportivas	Estratégico	Media	Media	Medio	Mantener actualización continua de funcionalidades	Revisión anual de innovación tecnológica	Líder tecnológico	Número de mejoras implementadas	Semestral
R13	Uso inadecuado de información personal de jugadores menores de edad	Legal / Ético	Media	Alta	Alto	Establecer autorizaciones y consentimiento informado	Suspensión inmediata de accesos no autorizados	Área administrativa	Cumplimiento de autorizaciones legales	Mensual
R14	Baja conectividad o acceso limitado a internet en algunos entornos deportivos	Tecnológico	Baja	Media	Bajo	Diseñar plataforma ligera y adaptable a dispositivos móviles	Uso offline parcial o carga diferida	Equipo tecnológico	Tiempo de carga y acceso al sistema	Trimestral
R15	Dependencia excesiva de datos sin criterio técnico humano	Estratégico	Baja	Media	Bajo	Mantener enfoque de apoyo a la decisión y no reemplazo del criterio deportivo	Validación técnica complementaria	Director deportivo	Número de decisiones soportadas por análisis híbrido	Trimestral

Fuente de elaboración Propia, 2026

Tabla 15 Matriz de Probabilidad e Impacto de Riesgos – ScoutPass

Probabilidad / Impacto	Bajo Impacto	Impacto Medio	Impacto Alto
Alta Probabilidad		R6, R9	R1, R2
Media Probabilidad		R10, R12	R3, R4, R5, R7, R8, R13
Baja Probabilidad		R14, R15	R11

### Riesgos Críticos (Alta Probabilidad – Alto Impacto)

- R1: Resistencia al cambio por parte del cuerpo técnico y administrativo.
- R2: Información incompleta, desactualizada o inconsistente en los perfiles de jugadores.

### Riesgos Altos

- R3: Pérdida o filtración de información médica y datos sensibles.
- R4: Baja adopción de la plataforma por percepción de complejidad tecnológica.
- R5: Limitaciones presupuestales para mantener o escalar la plataforma.
- R7: Fallas técnicas de la plataforma o pérdida de acceso al sistema.
- R8: Información poco confiable frente a scouts o clubes profesionales.
- R13: Uso inadecuado de información personal de jugadores menores de edad.

### Riesgos Moderados

- R6: Dependencia de una sola persona para administrar la información del sistema.
- R9: Escasa cultura de gestión basada en datos dentro del club.
- R10: Sobrecarga operativa por actualización manual de información.
- R12: Cambios rápidos en tendencias tecnológicas deportivas.

### Riesgos Bajos

- R11: Desinterés de scouts o aliados externos en utilizar perfiles digitales.
- R14: Baja conectividad o acceso limitado a internet.
- R15: Dependencia excesiva de datos sin criterio técnico humano.

## **7.2. Análisis de pivote**

Durante el proceso de validación se identificó que el problema principal de Diamond F.C. no se limitaba a la gestión interna de información, sino también a la baja visibilidad de los jugadores frente a scouts y clubes profesionales. Inicialmente, la propuesta se enfocaba en la centralización y análisis de datos deportivos; sin embargo, la retroalimentación obtenida permitió redefinir parcialmente el alcance de la solución.

Como resultado, ScoutPass evolucionó hacia una plataforma que, además de integrar información deportiva, incorpora perfiles digitales compartibles y herramientas orientadas al scouting y la proyección profesional del jugador. Este ajuste permitió alinear mejor la propuesta de valor con las necesidades reales de los usuarios y fortalecer el potencial de adopción de la solución dentro del ecosistema deportivo formativo.

## **7.3. Oportunidades de escalabilidad**

ScoutPass presenta un alto potencial de escalabilidad gracias a su modelo SaaS y a la creciente necesidad de digitalización en organizaciones deportivas. Inicialmente, la solución está orientada a clubes de fútbol formativo; sin embargo, su arquitectura permite extender la propuesta hacia academias deportivas, ligas departamentales, escuelas de formación y clubes profesionales con divisiones inferiores.

En el mediano plazo, la plataforma podrá incorporar funcionalidades avanzadas como analítica predictiva, integración con dispositivos wearables, inteligencia artificial aplicada al rendimiento deportivo y módulos de comunicación entre clubes, familias y deportistas. Estas capacidades permitirán ampliar el mercado objetivo y fortalecer el posicionamiento competitivo de ScoutPass a nivel nacional y regional.

# **8. Métricas de éxito y KPIs de Innovación**

## **8.1. OKRs (Objectives and Key Results) del proyecto**

Con el propósito de garantizar que la implementación de ScoutPass genere resultados medibles y alineados con la estrategia de transformación digital de Diamond F.C., se definieron Objetivos y Resultados Clave (OKRs) orientados al fortalecimiento de la gestión deportiva, la optimización de procesos internos y la proyección competitiva del club dentro del ecosistema del fútbol formativo.

El primer objetivo consiste en optimizar la gestión y centralización de la información deportiva del club. Para ello, se establecen como resultados clave consolidar el 100 % de la información deportiva, antropométrica y médica de los jugadores en una única plataforma durante los primeros seis meses de implementación; reducir en un 70 % los

tiempos de búsqueda y consolidación de información; y lograr que el 90 % de los entrenadores y directivos utilicen activamente la plataforma en sus procesos operativos. Estas métricas estarán bajo la responsabilidad del director deportivo y del líder tecnológico del proyecto, quienes realizarán revisiones mensuales de cumplimiento y adopción.

El segundo objetivo busca fortalecer la toma de decisiones basada en datos. Como resultados clave se plantea implementar dashboards con indicadores deportivos y físicos en tiempo real antes del cierre de la primera fase del proyecto; aumentar en un 60 % el uso de métricas objetivas en reuniones técnicas y procesos de scouting; y disminuir en un 40 % la dependencia de registros manuales y hojas de cálculo dispersas. Este objetivo se encuentra alineado con la estrategia institucional de profesionalización y mejora continua del club, y será liderado por la coordinación deportiva y administrativa.

El tercer objetivo está orientado a incrementar la visibilidad y proyección de los jugadores frente a scouts, clubes y agentes deportivos. Para ello, se propone generar perfiles digitales completos para el 100 % de los jugadores activos del club; incrementar en un 50 % las solicitudes de información provenientes de actores externos; y reducir a menos de 10 minutos el tiempo de respuesta ante solicitudes de scouting. Estas acciones estarán a cargo de la dirección deportiva y del área de comunicaciones, con seguimiento trimestral sobre indicadores de interacción y oportunidades generadas.

Finalmente, el cuarto objetivo busca consolidar una cultura organizacional orientada a la innovación y transformación digital. Los resultados clave asociados contemplan capacitar al 100 % del personal involucrado en el uso de la plataforma, alcanzar un índice de satisfacción superior al 85 % entre los usuarios internos y lograr que al menos el 70 % de las decisiones estratégicas relacionadas con rendimiento y seguimiento deportivo utilicen información proveniente de ScoutPass. Este objetivo será revisado periódicamente mediante sesiones de retroalimentación, indicadores de adopción y procesos de mejora continua liderados por la gerencia del club.

La revisión de los OKRs se realizará de manera mensual durante la etapa inicial de implementación y posteriormente de forma trimestral, permitiendo ajustar metas, redefinir prioridades y asegurar la alineación con los objetivos estratégicos de Diamond F.C. y con las necesidades emergentes del entorno deportivo.

## **8.2. Métricas de innovación:**

La medición de la innovación dentro del proyecto ScoutPass permitirá evaluar el impacto real de la solución sobre los procesos deportivos y administrativos del club. En este sentido, una de las métricas principales será el tiempo de lanzamiento al mercado, estimado en un periodo de cuatro a seis meses desde la validación del prototipo hasta la implementación funcional dentro de la operación del club.

Adicionalmente, se proyecta que al menos el 30 % de las nuevas oportunidades deportivas y comerciales del club estén asociadas al uso de información generada por la plataforma, particularmente en procesos de scouting, proyección de jugadores y

relacionamiento con clubes profesionales. Esta métrica permitirá identificar el aporte de ScoutPass en la generación de valor estratégico para la organización.

Otra métrica relevante corresponde al porcentaje de empleados y colaboradores involucrados en procesos de innovación. Se espera que más del 80 % del personal técnico, administrativo y deportivo participe activamente en la utilización y retroalimentación de la plataforma, fortaleciendo así la apropiación tecnológica y la cultura digital del club.

Por otra parte, la satisfacción de los usuarios será evaluada mediante indicadores como el Net Promoter Score (NPS) y encuestas de experiencia de usuario. El proyecto establece como meta alcanzar un NPS superior a 70 puntos y un nivel de satisfacción general superior al 85 %, reflejando la aceptación de la solución y su utilidad dentro de la operación deportiva.

Finalmente, se implementará un esquema de medición continua basado en indicadores de uso, frecuencia de acceso, actualización de información, tiempos de respuesta y generación de reportes estratégicos. Estos indicadores permitirán monitorear la evolución del proyecto, identificar oportunidades de mejora y garantizar que la plataforma continúe generando valor sostenible para Diamond F.C.

### **8.3. Plan de medición y evaluación continua**

Con el propósito de garantizar la sostenibilidad y mejora continua de ScoutPass, se establece un plan de medición basado en indicadores de adopción, desempeño operativo e impacto estratégico.

- Los principales indicadores de seguimiento serán:
- Número de clubes activos en la plataforma.
- Porcentaje de perfiles actualizados.
- Tiempo promedio de respuesta a solicitudes de scouting.
- Nivel de satisfacción de los usuarios.
- Número de jugadores proyectados hacia clubes profesionales.
- Frecuencia de uso de dashboards e indicadores.

La medición se realizará trimestralmente mediante revisiones de desempeño, análisis de KPIs y sesiones de retroalimentación con stakeholders. Los resultados obtenidos permitirán identificar oportunidades de mejora, priorizar nuevas funcionalidades y garantizar la alineación continua de la solución con las necesidades del ecosistema deportivo.

## 9. Plan de gestión del cambio y adopción

La implementación de ScoutPass representa no solo una transformación tecnológica para Diamond F.C., sino también un cambio organizacional orientado hacia una cultura de trabajo basada en datos, colaboración y mejora continua. En este contexto, el plan de gestión del cambio busca facilitar la adopción progresiva de la plataforma, minimizar la resistencia al cambio y garantizar que los diferentes actores del club comprendan el valor estratégico de la solución dentro de sus procesos cotidianos.

La estrategia de comunicación estará enfocada en generar apropiación, confianza y participación activa de todos los grupos de interés involucrados. A nivel interno, la comunicación buscará sensibilizar al cuerpo técnico, directivos y personal administrativo sobre los beneficios de centralizar la información y utilizar herramientas de inteligencia de negocios para la toma de decisiones deportivas. A nivel externo, se pretende fortalecer la imagen institucional del club como una organización innovadora y alineada con las tendencias tecnológicas del fútbol moderno.

Los principales objetivos de comunicación serán promover la aceptación de la plataforma, explicar claramente los cambios operativos asociados a su implementación, fortalecer la participación de los usuarios y visibilizar los beneficios obtenidos a partir de la transformación digital. Asimismo, se busca reducir la incertidumbre frente al uso de nuevas tecnologías y consolidar una percepción positiva sobre el proyecto dentro y fuera del club.

Las audiencias clave internas estarán conformadas por entrenadores, preparadores físicos, fisioterapeuta, directivos, personal administrativo y jugadores. Por su parte, las audiencias externas incluirán padres de familia, scouts, agentes deportivos y clubes profesionales interesados en el seguimiento del talento deportivo. Cada grupo recibirá mensajes adaptados a sus necesidades y expectativas. Por ejemplo, para el cuerpo técnico se enfatizará que ScoutPass permitirá mejorar el seguimiento del rendimiento y optimizar la toma de decisiones; mientras que para scouts y clubes externos se comunicará la capacidad de acceder a perfiles digitales organizados, confiables y actualizados de los jugadores.

Para garantizar el alcance de la estrategia, se utilizarán diferentes canales de comunicación como reuniones presenciales, talleres de capacitación, grupos de WhatsApp, correo electrónico, manuales digitales, videos demostrativos y presentaciones ejecutivas. Adicionalmente, se realizarán sesiones prácticas de acompañamiento durante las primeras etapas de implementación, permitiendo resolver dudas y fortalecer el proceso de apropiación tecnológica.

El cronograma de comunicación se desarrollará en tres fases. La primera corresponderá a la etapa de sensibilización, donde se socializará el propósito del proyecto y los beneficios esperados. La segunda fase estará enfocada en capacitación y adopción, incluyendo entrenamientos funcionales y acompañamiento operativo. Finalmente, la tercera fase estará orientada al seguimiento y mejora continua, mediante espacios periódicos de retroalimentación y evaluación del uso de la plataforma.

Los responsables de liderar este proceso serán la dirección deportiva, la gerencia del club y el equipo encargado de la implementación tecnológica, quienes actuarán como agentes de cambio dentro de la organización. Su rol será fundamental para garantizar la comunicación efectiva, el acompañamiento a los usuarios y la consolidación de una cultura organizacional orientada a la innovación.

Finalmente, la efectividad del plan de gestión del cambio será evaluada mediante indicadores relacionados con la participación en capacitaciones, nivel de adopción de la plataforma, frecuencia de uso, satisfacción de los usuarios y reducción de procesos manuales. Estas métricas permitirán monitorear el avance del proceso de transformación digital y asegurar que ScoutPass se consolide como una herramienta estratégica para el crecimiento y competitividad de Diamond F.C.

## 10. Cultura de innovación y mejora continua:

ScoutPass no es solo una plataforma tecnológica; es también un proyecto cultural. Su éxito depende de que los directores técnicos y/o deportivos adopten el hábito de actualización semanal y de que el equipo de desarrollo opere con mentalidad de aprendizaje continuo.

### 🔄 Valores y comportamientos que fomentan la innovación en la organización

- **Simplicidad:** cada funcionalidad debe poder usarse en menos de 2 minutos. Si no, se deberá rediseñar.
- **Datos sobre intuición:** las decisiones de producto se basan en métricas de uso real (tasa de actualización semanal, churn, NPS).
- **Transparencia:** el equipo comparte resultados financieros y KPIs mensualmente con todos los miembros.
- **Tolerancia al fallo rápido:** los errores detectados en sprint se documentan en postmortem sin culpa y se integran al backlog.

### 🔄 Programas de incentivos para la innovación

- **DT embajador:** clubs que integren a más de 5 nuevos clubs reciben plan Enterprise gratuito por 3 meses.
- **Equipo:** bonificación trimestral atada a hitos de clubs adquiridos (Tramo superado = bonus del 10 % sobre sprint).
- **Comunidad de práctica:** sesiones quincenales de intercambio entre DTs usuarios para generar ideas de mejora desde el campo.

☉ Métricas para evaluar la cultura de innovación

- **Tasa de actualización semanal de perfiles:** objetivo >80 % de jugadores actualizados cada 7 días.
- **Ideas implementadas por sprint:** al menos 1 mejora sugerida por usuarios en cada ciclo de 2 semanas.
- **NPS interno (nivel de satisfacción, compromiso y lealtad) del equipo:** encuesta mensual; umbral mínimo de 50.

☉ Plan para abordar la resistencia al cambio

La mayor resistencia se anticipa en directores técnicos de escuelas de formación de municipios intermedios con baja digitalización. El plan contempla:

- a. capacitación presencial de 60 minutos en el club ancla (Diamond F.C.) como demostración del valor;
- b. videotutoriales de 90 segundos por funcionalidad;
- c. soporte por WhatsApp con tiempo de respuesta <2 horas durante el primer mes post-integración;
- d. figura del "DT embajador" como par innovador que reduce la resistencia por confianza entre iguales.

## Conclusiones y Recomendaciones

ScoutPass tiene el potencial de convertirse en la infraestructura de visibilidad del talento formativo colombiano: una capa de datos que conecta canteras, ligas, scouts y academias en un solo ecosistema digital. En el horizonte 2028–2030, con 61–94 clubs activos y alianzas con ligas departamentales, la plataforma puede escalar hacia un directorio nacional de perfiles consultado por agencias europeas, generando impacto que trasciende lo comercial: más jugadores proyectados, más transferencias internacionales, y un modelo replicable en otros deportes y países de la región.

La implementación de ScoutPass evidencia que la principal problemática del Club Diamond F.C. no radica en la falta de talento deportivo, sino en la ausencia de una gestión estructurada de la información. La dispersión de datos deportivos, físicos y médicos limita la toma de decisiones estratégicas y reduce las oportunidades de proyección profesional de los jugadores.

El análisis social, ambiental y organizacional demuestra que la propuesta genera valor más allá del componente tecnológico, ya que contribuye a la profesionalización del club, fortalece la cultura de gestión basada en datos y mejora la eficiencia operativa de entrenadores, directivos y cuerpo médico. Además, promueve inclusión tecnológica y mejores condiciones de seguimiento y bienestar para los jugadores.

La gestión de riesgos permitió identificar factores críticos asociados a adopción tecnológica, seguridad de la información y sostenibilidad operativa. Sin embargo, las entrevistas realizadas y el diagnóstico organizacional evidencian una percepción positiva frente al potencial estratégico de la solución, lo que valida la viabilidad de ScoutPass como herramienta de transformación digital dentro del fútbol formativo.

Implementar ScoutPass de manera gradual, iniciando con un piloto en categorías estratégicas del club, con el fin de facilitar la adaptación del cuerpo técnico y validar procesos antes de una implementación completa. Esto permitirá reducir la resistencia al cambio y ajustar funcionalidades según las necesidades reales de los usuarios.

Fortalecer la capacitación y apropiación tecnológica de entrenadores, directivos y personal médico, promoviendo una cultura organizacional orientada al uso de datos para la toma de decisiones deportivas. La sostenibilidad de la plataforma dependerá directamente del compromiso y participación activa de los diferentes actores internos.

Establecer protocolos claros de actualización, validación y protección de la información, especialmente en relación con datos médicos y perfiles de jugadores menores de edad. Asimismo, se recomienda consolidar alianzas con organizaciones deportivas, universidades y empresas tecnológicas que permitan fortalecer el desarrollo, escalabilidad y posicionamiento futuro de ScoutPass dentro del ecosistema deportivo.

## Referencias

- Arrieta, V., Cervantes, Y., De la Cruz, L., & López, D. (2021). La importancia del diagnóstico estratégico en las organizaciones. *Económicas CUC*, 42(1), 95–109. <https://doi.org/10.17981/econcuc.42.1.2021.Org.7>
- Bernal, C. (2015). *Metodología de la investigación* (2.<sup>a</sup> ed.). Pearson-Prentice Hall.
- Grand View Research. (2025). *Sports Analytics Market Size & Trends Report, 2024–2030*. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/sports-analytics-market>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza-Torres, P. (2020). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw Hill.
- Jiménez-Partearroyo, M., & Medina-López, A. (2024). Aprovechamiento de los sistemas de inteligencia empresarial para mejorar la competitividad corporativa: Estrategia y evolución. *Systems*, 12(3), 94. <https://doi.org/10.3390/systems12030094>
- Karaman, T. (2025). Data-driven decision-making process and its impact on football club performance. *Eurasian Research in Sport Science*, 10(1), 87–98. <https://doi.org/10.29228/ERISS.58>
- Market.us. (2024). *AI in Sports Market Size, Share & Forecast 2023–2033*. <https://market.us/report/ai-in-sports-market>
- Project Management Institute. (2021). *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide)* (7th ed.). PMI.
- Stegmann, P., & Lang, G. (2025). Digital transformation in voluntary sports organizations: A scoping review on multi-level drivers and consequences. *Current Issues in Sport Science*, 10(2), 053. <https://doi.org/10.36950/2025.2ciss053>
- Straits Research. (2025). *Sports Analytics Market Size Forecast, 2025–2033*. <https://straitresearch.com/report/sports-analytics-market>
- The Guardian. (2024, January 19). Football injuries are on the rise. Will AI solve the problem? *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/football/2024/jan/19/football-injuries-are-on-the-rise-will-ai-solve-the-problem>
- Vargas-Chaves, I. (2024). La privacidad en el ámbito deportivo: una discusión desde la captura y tratamiento de datos sensibles a través de wearables. *Retos*, 60, 279–286. <https://doi.org/10.47197/retos.v60.107843>
- Vial, G. (2019). Understanding digital transformation: A review and a research agenda. *The Journal of Strategic Information Systems*, 28(2), 118–144. <https://doi.org/10.1016/j.jsis.2019.01.003>

#### **A. Anexo. Entrevistas Diamond F.C.**

Guía de entrevista y archivos con resultados de las entrevistas aplicadas al presidente, director técnico y fisioterapeuta del club.

#### **B. Anexo. Roadmap ScoutPass**

Archivo con la hoja de ruta de la plataforma y resumen del presupuesto proyectado.

#### **C. Anexo. Modelo financiero ScoutPass**

Archivo con el modelo financiero de la plataforma ScoutPass (Supuestos, P&L proyectado, flujo de caja y KPIs financieros)

#### **D. Anexo. Plataforma ScoutPass**

Archivo HTML de la solución (MVP final)