

### ScoutPass V2 — Supuestos de Ingresos: Precios, ARPU y ARR (2026–2030)

Concepto	2026	2027	2028	2029	2030	Criterio de estimación	Fuente
<b>PRECIOS DE PLANES (COP/mes)</b>							
Precio plan Pro mensual (COP)	150.000	162.000	175.000	189.000	204.000	Precio base 2026 validado con entrevistas a DTs. Ajuste anual por IPC proyectado (6,8%→3,5%). Sin descuentos en 2026.	Entrevistas DTs Cundinamarca 2025. IPC: Banco de la República Colombia
Precio plan Enterprise mensual (COP)	280.000	300.000	320.000	345.000	370.000	87% premium sobre Pro. Incluye hasta 3 DTs simultáneos, reportes PDF exportables y soporte prioritario.	Estimación propia. Referencia: pricing SaaS vertical B2B Colombia 2025
Add-on jugadores adicionales (COP/jug/mes)	3.000	3.200	3.400	3.600	3.800	Por cada jugador sobre 25 incluidos en plan base. Activado desde mes 2 de onboarding. Precio ajustado por IPC.	Estimación propia. Validado en entrevista con DT Diamond F.C.
Fee onboarding único por club (COP)	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	Pago único al momento de activar cualquier plan de pago. No aplica a plan Freemium. Sin ajuste por IPC (precio fijo de penetración).	Política comercial ScoutPass. Comparable con setup fees SaaS B2B LatAm
<b>ARPU Y MRR</b>							
ARPU mensual promedio por club (COP)	119.000	126.226	136.375	152.702	167.128	Promedio ponderado: clubs Pro × precio Pro + clubs Enterprise × precio Enterprise, dividido sobre total clubs. Crece por mix y precios.	P&L Proyectado hoja MRR. Calculado como MRR total / clubs activos
MRR plan Pro (COP/mes)	624.000	1.459.458	2.401.875	3.581.626	5.049.408	Clubs activos × (1 - % Enterprise) × conversión Freemium→Pro × precio Pro.	P&L hoja 'P&L Proyectado' fila 'MRR plan Pro' × precio Pro.
MRR plan Enterprise (COP/mes)	728.000	2.178.000	4.880.000	9.080.400	15.096.000	Clubs activos × % Enterprise × precio Enterprise.	P&L hoja 'P&L Proyectado' fila 'MRR plan Enterprise'
MRR add-on jugadores (COP/mes)	195.000	528.000	1.037.000	1.692.000	2.584.000	Clubs activos × jugadores adicionales promedio × tarifa add-on mensual.	P&L hoja 'P&L Proyectado' fila 'MRR add-on jugadores'
MRR total (COP/mes)	1.547.000	4.165.458	8.318.875	14.354.026	22.729.408	Suma de MRR Pro + Enterprise + Add-on. Base para cálculo del ARR.	Fórmula calculada
ARR — Ingresos Recurrentes Anuales (COP)	18.564.000	49.985.496	99.826.500	172.248.312	272.752.896	MRR total × 12 meses. Métrica principal SaaS para valoración y seguimiento de crecimiento.	Fórmula calculada. Referencia: SaaS ARR estándar de industria
<b>INGRESOS NO RECURRENTE</b>							
Ingresos onboarding (COP/año)	1.800.000	3.300.000	5.700.000	7.800.000	10.500.000	Nuevos clubs × fee onboarding COP 150.000. Depende directamente del volumen de adquisición anual.	P&L hoja 'P&L Proyectado'. Nuevos clubs: 12, 22, 38, 52, 70
<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	ARR + ingresos no recurrentes de onboarding.	Fórmula calculada. Validado contra P&L hoja 'P&L Proyectado' fila 'TOTAL INGRESOS'
Crecimiento interanual ingresos (%)	-	161,7%	98,0%	70,6%	57,3%	Tasa de crecimiento año sobre año de ingresos totales. Refleja el efecto combinado de nuevos clubs y alza de precios.	Fórmula calculada
CAGR ingresos 2026–2030	93,1%					Tasa de crecimiento anual compuesta a 4 años. Refleja el crecimiento sostenido del modelo SaaS.	Fórmula calculada. Referencia P&L: CAGR 93% reportado

\* Texto azul = input editable. Negro = fórmula dinámica. Todos los valores en COP. IPC proyectado: 6,8% (2026), 5,5% (2027), 4,5% (2028), 4,0% (2029), 3,5% (2030). Fuente: Banco de la República.