

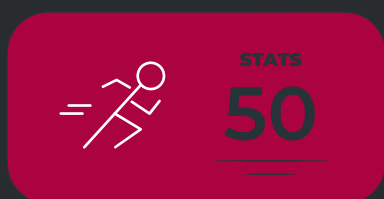
GUÍA TÉCNICA · VAUXOO + ODOO



Cómo administrar un **club deportivo** que opera como varias empresas, sin perder el control.

Guía para **integrar** socios, academias, taquilla, tienda, patrocinios, nómina y contabilidad de todas tus **entidades** con un ERP.

“Un club no se sostiene solo con buenos resultados en la cancha. Se sostiene con una operación administrativa ordenada.”



Contenido

¿Qué encontrarás en esta guía?

01

El club como empresa: por qué la gestión ya no cabe en hojas de cálculo.

02

La complejidad que no se ve: dónde se pierde el dinero en un club.

03

El momento de integrar: ¿cuándo necesita un club un ERP?

04

Cómo fluye la operación de un club integrada con Odoo.

05

Multicompañía, indicadores y el diagnóstico de tu operación.

Esta guía está dirigida a **directivos, gerentes administrativos, contadores y tesoreros** de clubes deportivos, academias, escuelas, federaciones, asociaciones y fundaciones deportivas que quieren crecer sin perder el control de su operación.

Capítulo 1.

El club como empresa.

El reto ya no es solo **ganar en la cancha.** Es **sostener la operación** que lo hace posible.

El deporte se **profesionaliza** en todos los niveles. Lo que antes era una actividad sostenida por voluntarios hoy es una **operación con ingresos**, obligaciones fiscales, plantillas de pago, proveedores y patrimonio que cuidar. Y no solo en los clubes de primera división: academias, escuelas de formación, clubes amateur y fundaciones deportivas enfrentan la misma exigencia administrativa.

Un **club moderno** maneja varias líneas de ingreso al mismo tiempo: cuotas de socios, mensualidades de academia, taquilla, tienda y merchandising, patrocinios, eventos y, en muchos casos, subvenciones o aportes. Y con frecuencia lo hace a través de varias entidades legales: el club, la academia, la fundación, la sociedad que opera la tienda o el estadio.

El impacto en números:

\$654 mil millones USD

Tamaño proyectado del mercado deportivo mundial para 2030, con un crecimiento anual cercano al 6%.

Latinoamérica lidera

Es la región de mayor crecimiento del mercado de artículos deportivos a nivel mundial.

78%

De las empresas reporta mayor productividad después de implementar un ERP.

36%

Reducción del tiempo para tomar decisiones de negocio cuando la información está integrada en un ERP.

El contexto de mercado detrás de la urgencia operativa: más ingresos, más entidades, más obligaciones... Y la misma capacidad operativa.

Capítulo 2.

La complejidad que no se ve, hasta que cuesta dinero.

No es un problema **deportivo**. Es un problema de **integración**.

Cuando un club **empieza a crecer**, va sumando herramientas para resolver **problemas** puntuales: una hoja de cálculo para los socios, un software contable, otra planilla para la academia, un sistema para la tienda, un archivo para los patrocinios. Al principio, funciona.

Pero conforme llegan más socios, más categorías y más eventos, la **información se fragmenta**: cada área maneja su propia versión de la realidad. La tesorería tiene un número, la academia otro, la tienda otro. La junta directiva termina decidiendo con datos incompletos o desactualizados.

Errores frecuentes en la gestión de un club:

- **Las cuotas de socios y las mensualidades de la academia:**

se concilian manualmente, factura por factura,

- **La pantilla del plantel y del cuerpo técnico:**

se calcula en un Excel aparte de la contabilidad.

- **Cada entidad del club...**

-club, academia, fundación, tienda- lleva sus cuentas por separado.

- **Nadie sabe con certeza...**

si la academia, la tienda o los eventos dan ganancia o pérdida.

- **La taquilla y las ventas de la tienda:**

se cuadran días después del partido.

- **Los contratos de patrocinio y de jugadores...**

viven en carpetas y correos.

- **Los reportes para la junta directiva:**

se arman a mano en cada cierre de mes.

- **Ante una fiscalización...**

reunir los respaldos toma semanas.

Si reconociste varios de estos puntos: Probablemente el problema no sea la falta de información. El problema es que la información no está integrada.

Los cinco desafíos que frenan a un club.

1	Varias unidades de negocio, una sola dirección. Primer equipo, academia, tienda, eventos, alquiler de instalaciones. Cada una tiene su lógica, sus costos y sus ingresos. Cuando trabajan aisladas, es imposible saber cuál sostiene a cuál.
2	Operación multicompañía / multi-entidad. Muchos clubes operan con varias razones sociales: el club, la fundación, la academia, la sociedad de la tienda. Sin una plataforma integrada, consolidar la información financiera es un proceso lento y propenso a errores.
3	Ingresos recurrentes difíciles de controlar. Cuotas de socios, mensualidades de academia, patrocinios por temporada, abonos. Gestionar altas, bajas, renovaciones y cobros sin un sistema consume horas y deja dinero sobre la mesa,
4	Cumplimiento fiscal sin margen de error. Facturación electrónica, carga de XML de proveedores, planillas, retenciones. Todo debe quedar registrado conforme a la normativa del país y visible ante una revisión.
5	Visibilidad para la junta directiva. ¿Qué unidad de negocio es rentable? ¿Cómo va el flujo de caja de la temporada? ¿Cuánto pesan los patrocinios por cobrar? Responder esto no debería tomar días, debería tomar segundos.

Sin integración.

Cada área opera con su propia versión de la verdad y la dirección decide con datos incompletos.

Con información integrada.

Todo el club consulta una única fuente de verdad y las decisiones se toman en tiempo real.

Capítulo 3.

El momento de integrar.

Los clubes que integran su operación antes de que la complejidad los rebase **crecen** de forma mucho **más ordenada**.

Muchas organizaciones creen que implementar un **ERP es consecuencia del crecimiento**. En realidad ocurre lo contrario: los clubes que lo hacen antes de que el desorden se vuelva un problema serio **escalán con mucho menos dolor**.

Señales claras de que ha llegado el momento:

- Usas varios sistemas o Excel desconectados para socios, finanzas y planilla.
- La dirección depende de reportes manuales.
- Administras más de una entidad legal.
- No conoces la rentabilidad de cada unidad de negocio en tiempo real.
- La información cambia según quién la presente.
- El crecimiento de la academia o de los eventos superó tu capacidad de coordinación.
- Cada cierre fiscal es una carrera contrarreloj.

La pregunta ya no es si tu club necesita un ERP. Es cuánto tiempo más puede operar sin uno.

¿Por qué Odoo es diferente para un club deportivo?

La mayoría de los **ERP tradicionales** fueron diseñados para procesos administrativos genéricos. Un club necesita más: una plataforma que conecte socios, academia, tienda, eventos, plantilla y finanzas, aunque la operación se reparta entre varias entidades. **Odoo funciona como un ecosistema integrado** donde cada área comparte la misma información en tiempo real, tiene multicompañía nativa, localización fiscal mantenida por el partner y es modular: puedes empezar por la contabilidad y sumar academia, tienda o eventos cuando toque.

Capítulo 4.

Cómo fluye la operación de un club integrada con Odoo.

A continuación, un ejemplo del flujo operativo de un club deportivo.

Cada club adapta este proceso a su modelo, pero la lógica es la misma: toda la información fluye en una sola plataforma.

1

Captación de socios y patrocinadores (CRM)

MÓDULOS ODOO

CRM	Contactos	Marketing
-----	-----------	-----------

Todo empieza con una relación: un socio potencial, una empresa interesada en patrocinar. El club registra el contacto, da seguimiento a reuniones y propuestas, y conoce en todo momento el valor del pipeline de patrocinios y las renovaciones próximas a vencer.

2

Membresías y cuotas de socios (Suscripciones)

MÓDULOS ODOO

Suscripciones	Ventas	Sitios Web
---------------	--------	------------

Alta de socios, definición de categorías y cuotas, cobro recurrente automático, recordatorios de pago y de renovación. Cada cuota emitida impacta directamente en la contabilidad.

3

Academia y escuela de formación (Ventas + Suscripciones)

MÓDULOS ODOO

Ventas	Suscripciones	Eventos
--------	---------------	---------

Inscripciones por temporada, mensualidades, grupos y categorías, control de pagos por alumno. La academia funciona como su propia unidad de negocio, con sus ingresos y costos visibles.

4

Taquilla y eventos (Eventos + Punto de Venta)

MÓDULOS ODOO

Eventos	Punto de Venta	Sitios Web
---------	----------------	------------

Venta de entradas online y en puerta, control de aforo, abonos de temporada, eventos especiales y torneos. Los ingresos se registran en tiempo real, no días después.

5

Tienda del club y merchandising (eCommerce + Inventario)

MÓDULOS ODOO

eCommerce	Inventario	Punto de Venta	Compras
-----------	------------	----------------	---------

Venta online y física de indumentaria, souvenirs y material. Control de stock unificado entre la tienda física y la web, con reposición conectada a compras.

6

Compras y equipamiento (Compras + Inventario)

MÓDULOS ODOO

Compras	Inventario	Sitios Web
---------	------------	------------

Uniformes, material deportivo, insumos médicos, equipamiento. Las solicitudes se generan desde cada área, lo que evita compras duplicadas y da trazabilidad a cada activo.

7

Plantel y staff: nómina y gastos (Nómina + Gastos)

MÓDULOS ODOO

Nómina	Gastos	Recursos Humanos
--------	--------	------------------

Planillas de jugadores, cuerpo técnico y personal administrativo.

Registro y aprobación de gastos de giras, concentraciones y viajes, con impacto automático en la contabilidad.

8

Contratos y documentos (Documentos + Firma electrónica)

MÓDULOS ODOO

Documentos	Firma electrónica
------------	-------------------

Contratos de jugadores, acuerdos de patrocinio, contratos con proveedores. Todo centralizado, con firma electrónica y alertas de vencimiento y renovación.

9

Facturación y contabilidad (Contabilidad + Localización)

MÓDULOS ODOO

Contabilidad	Facturación	Localización fiscal
--------------	-------------	---------------------

Cada ingreso -cuota, entrada, venta, patrocinio- y cada gasto impacta la contabilidad sin captura doble. Facturación electrónica y carga de XML según la normativa del país.

10

Dirección y junta directiva (Tableros)

MÓDULOS ODOO

Tableros	Hoja de cálculo
----------	-----------------

Toda la información converge en tableros ejecutivos, rentabilidad por unidad de negocio (primer equipo, academia, tienda, eventos), flujo de caja de la temporada, ingresos recurrentes, ejecución presupuestaria, patrocinios por cobrar. La información deja de ser un reporte y se convierte en una decisión.

Cuando cada área opera aislada, la información llega tarde.

Cuando la operación está **integrada en Odoo**, fluye desde el primer contacto con un socio hasta el tablero de la junta directiva, en tiempo real.

Capítulo 5.

Multicompañía, indicadores y diagnóstico.

La junta directiva necesita consolidar la información para decidir, sin **depende** de reportes manuales.

¿Cómo funciona una operación multicompañía?

Uno de los mayores retos de un club es **administrar varias entidades legales** -el club, la fundación, la academia, la sociedad de la tienda- cada una con sus obligaciones fiscales, sus cuentas bancarias y sus procesos. **Odoo** permite administrar todas esas compañías desde una misma plataforma, **manteniendo independencia operativa** cuando se necesita y consolidación cuando la dirección requiere una visión de conjunto.

Ejemplo real: Club Escorpiones (Costa Rica) administra varias entidades del proyecto deportivo dentro de un mismo Odoo, con la contabilidad y la facturación electrónica de todas en un solo lugar. (Ver caso de éxito completo en el blog de Vauxoo.)

Indicadores que toda junta directiva debería monitorear:

Socios y comunidad:

Socios activos, altas y bajas, tasas de renovación e ingresos por cuotas.

Operativos:

Ejecución presupuestaria, gasto por partido / gira, rotación de stock de la tienda.

Unidades de negocio:

Rentabilidad de la academia, rentabilidad de la tienda, resultado de eventos, ingresos por taquilla.

Financieros:

Flujo de caja de la temporada, cuentas por cobrar de patrocinadores, margen por unidad de negocio, endeudamiento.

Checklist antes de implementar un ERP.

✓	Documentar los procesos actuales (socios, academia, tienda, finanzas, planilla).
✓	Definir objetivos claros y medibles.
✓	Estandarizar y depurar los catálogos: socios, alumnos, productos, proveedores.
✓	Definir los indicadores de éxito.
✓	Identificar los cuellos de botella de la operación.
✓	Nombrar un líder interno del proyecto.
✓	Considerar las necesidades multicompañía / multi-entidad desde el inicio.
✓	Priorizar la adopción por parte del equipo administrativo.
✓	Prever la estacionalidad del flujo de caja en la planificación.
✓	Elegir un partner con experiencia en operaciones complejas y en la localización fiscal del país.

Implementar un ERP no es solo automatizar procesos. Es construir un club que decide con datos.

Checklist antes de implementar un ERP.

Los clubes que emocionan en la cancha también **necesitan una operación sólida** fuera de ella.

La complejidad de un club deportivo -varias unidades de negocio, varias entidades legales, ingresos recurrentes, obligaciones fiscales y un equipo administrativo pequeño- requiere mucho más que herramientas sueltas. Requiere una plataforma que integre toda la organización.

Implementar un ERP no consiste en incorporar una tecnología más: consiste en construir **una operación preparada para crecer, responder con agilidad y tomar decisiones con información confiable.**

En Vauxoo, tenemos 17 años de experiencia:

acompañando implementaciones de Odoo en organizaciones con operación multiempresa.



VAUXOO

CONSTRUYAMOS ALGO GENIAL

Implementar un **ERP** no consiste en incorporar una tecnología más: consiste en construir una **operación preparada para evolucionar.**

Nuestra experiencia incluye operaciones multiempresa, proyectos complejos y presencia internacional, donde la integración entre áreas y la visibilidad de la información son lo que permite crecer de forma sostenible.



Diagnóstico inicial

Analizamos tu operación actual: socios, academia, tienda, eventos, plantilla y visibilidad financiera.



Arquitectura a tu medida

Diseñamos la integración considerando tus unidades de negocio, tus entidades legales y tu localización fiscal.



Acompañamiento real

Desde el go-live hasta que tu equipo opere con confianza total. No desaparecemos cuando arranca el proyecto.

Agenda hoy una conversación con nuestros expertos. Haz clic aquí.

▶▶▶ vauxoo.com



@vauxoo

ANEXO EDITORIAL.**FUENTES:**

- Tamaño del mercado deportivo mundial (~USD \$417 mil M en 2025 → ~USD \$654,23 mil M en 2030, CAGR ~6%): **The Business Research Company / GlobeNewswire, Sports Global Market Report.**
- Latinoamérica como región de mayor crecimiento en artículos deportivos: McKinsey, **vía Forbes Centroamérica (ago. 2024).**
- 78% de empresas reporta mayor productividad tras implementar un ERP: **ECI Solutions, ERP statistics for SMB.**
- 36% de reducción en el tiempo de toma de decisiones con ERP: **recopilación de estadísticas ERP (The CFO Club / NetSuite).**
- Retos de digitalización en clubes deportivos (fragmentación de datos, control financiero, adopción gradual): **Velneo, Zcenter, Sportlife (blogs sectoriales)**