

CATEGORÍA — ADMINISTRACIÓN DE CONCURSOS DE PRONÓSTICOS EN GRUPOS PRIVADOS

# El mercado ya existe. Hoy lo opera un señor con un Excel.

En cada oficina, cada barrio y cada familia hay alguien que recoge la plata, persigue a los que no han pagado, teclea los marcadores a mano y después aguanta el reclamo de que se equivocó. Ese trabajo —no el juego— es la categoría.

La Gran Poya es el software que lo hace por él. Y ya lo hizo: ochenta días seguidos, en producción, con plata real de por medio y sin que un solo organizador tocara una celda.

104/104

PARTIDOS CON  
RESULTADO PROCESADO

5.733

PRONÓSTICOS  
CARGADOS

11

GRUPOS PRIVADOS  
SIN UN PESO DE PAUTA

187,2<sub>h</sub>

DE USO MEDIDO  
DENTRO DE LA APP

El competidor no es otra app. Es una hoja de cálculo y alguien aguantando reclamos.

8.636

AJUSTES DE PRONÓSTICO  
sobre 5.733 predicciones  
= 1,5 correcciones por cada una

Nadie vuelve a tocar un pronóstico que ya guardó, salvo que algo lo haya hecho abrir la app otra vez. En el mundo del Excel, cada uno de esos **8.636 regresos** es un mensaje de WhatsApp que alguien tiene que leer, transcribir y no equivocarse —a las once de la noche, tres minutos antes del pitazo—.

La plataforma absorbió ese tráfico completo sin intervención humana. Por eso un organizador no vuelve al Excel: no es que la app sea más bonita, es que le devolvió el domingo.

#### — LA JORNADA DEL ORGANIZADOR, TAREA POR TAREA

| TAREA                                 | EXCEL + WHATSAPP | LA GRAN POYA       |
|---------------------------------------|------------------|--------------------|
| Recibir los pronósticos               | A MANO           | AUTOMÁTICO         |
| Registrar cambios de último minuto    | A MANO           | AUTOMÁTICO         |
| Cargar los marcadores oficiales       | A MANO           | 3 FUENTES / 10 MIN |
| Calcular los puntos de cada jugador   | A MANO           | AUTOMÁTICO         |
| Publicar y actualizar la tabla        | A MANO           | AUTOMÁTICO         |
| Perseguir al que no ha pagado         | A MANO           | POR SEGMENTO       |
| Defender el resultado en la discusión | A MANO           | SELLO SHA-256      |

El organizador no se cansa del juego. Se cansa de ser el juez.

Y CUANDO SE CANSA, EL CONCURSO NO VUELVE EL AÑO SIGUIENTE

— QUÉ ES EXACTAMENTE

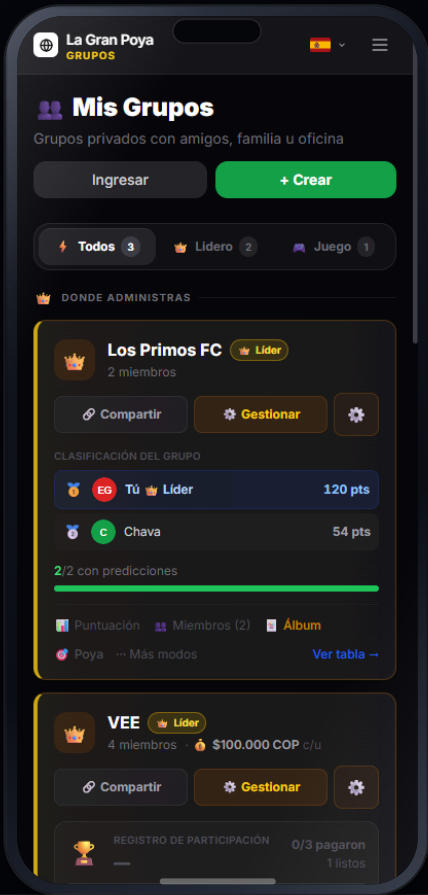
# No administra partidos. Administra grupos.

Un organizador abre un grupo privado, reparte un código de invitación y se olvida del resto: la plataforma recibe los pronósticos, los bloquea tres minutos antes de cada pitazo, califica sola cuando entra el marcador oficial, lleva la cuenta de quién pagó y publica la tabla actualizada sin que nadie la escriba.

Nadie compró Eventbrite porque le gustaran las fiestas.

LA OCASIÓN ES SOCIAL • EL PRODUCTO ES LOGÍSTICO

Lo que se compra no es el catálogo de pantallas —eso se rehace en un mes— sino la máquina de administración que ya corrió un torneo completo de punta a punta.



— YA ESTÁ FIJADA LA CATEGORÍA • AHORA SÍ, EL NOMBRE DE LA CALLE

# El juego tiene cinco nombres. El negocio, uno solo.

Lo que administra esta plataforma es lo que en Colombia se llama **polla**, en México **quiniela**, en España **porra** y en Argentina **prode**. Cambia la palabra, no cambia el problema: alguien tiene que recibir las predicciones, cobrar, calificar y sostener el resultado frente al grupo.

Por eso el orden de esta conversación importa. Un comprador no adquiere un juego de temporada — esos se acaban—: adquiere **la máquina que los administra**, y esa sirve para el siguiente, y para el siguiente.

**polla**

COLOMBIA

**quiniela**

MÉXICO

**porra**

ESPAÑA

**prode**

ARGENTINA

**bolón**

OTROS MERCADOS

## Eso es el nombre del juego. El negocio es la administración.

La plataforma ya está traducida a 11 idiomas: el mismo activo cubre América Latina y España sin reescribir una pantalla.

# Veinte minutos para llenarla. Ochenta días volviendo a mirarla.

Llenar el concurso es un evento único. Corregirlo es el hábito: el pronóstico queda vivo hasta tres minutos antes del pitazo, así que cada partido abre una ventana de urgencia que se cierra sola. Esa pantalla se llevó **más de la mitad de todo el tiempo medido** de la plataforma.

45 s

SESIÓN  
PROMEDIO

140

SESIONES POR  
PERSONA ACTIVA

78,5

PRONÓSTICOS  
POR JUGADOR

45 segundos es la firma de un producto de consulta: se entra a ver si le pegaste, se ve y se sale. El tiempo largo está donde debe estar — 97 de las 187 horas se acumularon en la pantalla donde hay que pensar.



○ — **PUESTO, NO PARTIDO**  
Lo primero que ve el jugador no es un marcador: es dónde va parado dentro de su grupo.

○ — **SEGUIMIENTO POR JORNADA**  
La curva de puntos fecha a fecha. Es lo que hace volver al que va perdiendo.

○ — **CAPTURA COMPLETA**  
390 × 1174 px — la pantalla del jugador entera, sin recortar el argumento.

## COMPONENTE · PUNTOS



Reglas de puntaje configurables **por fase y por grupo**: cada organizador ajusta cuánto vale el marcador exacto y cuánto vale acertar apenas el resultado. El motor de puntos no sabe de qué torneo se trata.

## — EL USUARIO QUE PAGA

# Cuando entra el líder, no ve un marcador. Ve un tablero de operación.

En una hoja de cálculo, perseguir a los que no llenaron y a los que no pagaron es trabajo manual, y cuando el organizador se cansa el concurso se muere. Aquí ese trabajo bajó a **dos toques**: el panel le dice exactamente qué falta y la mensajería le arma el texto.

El organizador no es el motor —el motor son los procesos programados que corren solos—; el organizador es el **multiplicador**. Cada uno que se activa no trae un jugador: trae a los suyos.

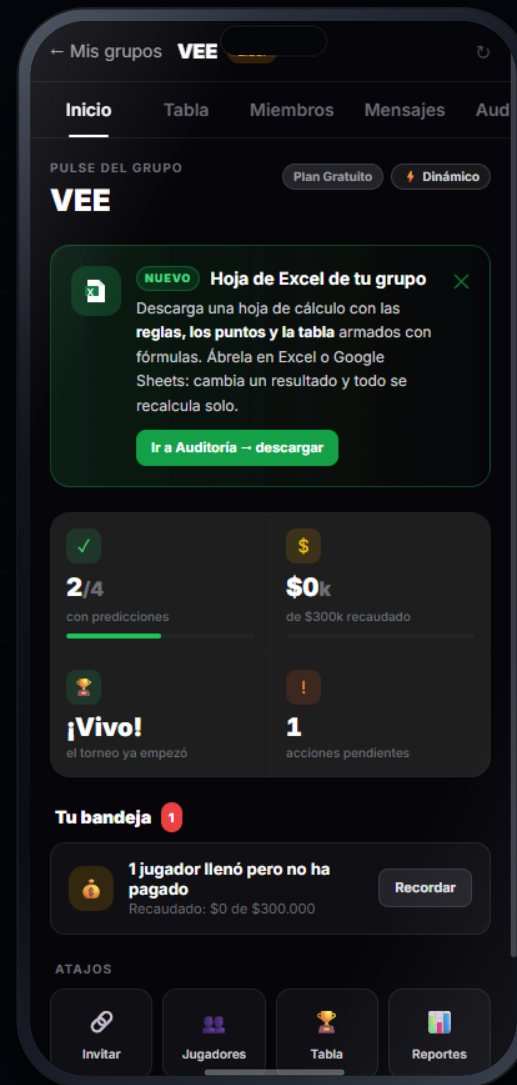
5,6

MIEMBROS  
POR GRUPO

62

MEMBRESÍAS  
EN 11 GRUPOS

La aritmética cambia: no se persiguen jugadores de a uno, se convencer organizadores y cada uno entrega un grupo entero.



## ○ — PULSO DEL GRUPO

Cuántos ya cargaron, cuánto lleva recaudado de la meta y si el torneo sigue vivo.

## ○ — CONTABILIDAD DEL POZO

El recaudo se registra dentro del grupo. El software nunca custodia ni mueve la plata.

## ○ — TU BANDEJA

El problema viene con el botón que lo resuelve: «1 jugador llenó pero no ha pagado» → Recordar.

## ○ — ATAJOS DE OPERACIÓN

Las acciones que un organizador repite todas las semanas, a un toque.

# Primero **a quién.** Después qué decir.

La mensajería del organizador no es un altavoz. Obliga a escoger primero el segmento —y esa restricción es el producto—: un aviso que le llega solo a quien se cayó es reactivación; un aviso que le llega a todos enseña a ignorar los avisos.

PASO 1 • ¿A QUIÉN?

|    |                            |   |
|----|----------------------------|---|
| 01 | Todo el grupo              | 3 |
| 02 | Sin predicciones cargadas  | 2 |
| 03 | Sin pagar                  | 3 |
| 04 | Comprobante por validar    | 0 |
| 05 | Nuevos activos en el grupo | 1 |

PASO 2 • ¿QUÉ DECIR?

Cinco plantillas listas —recordar predicciones, recordar pago, dar la bienvenida, compartir la tabla, mensaje libre—, elección de canal entre WhatsApp y correo, e historial de lo enviado. Sale por el chat donde el grupo ya conversa, sin pelear por un permiso de notificaciones ni por un espacio nuevo en la vida de nadie.

SEGMENTOS VIVOS

El conteo de cada audiencia se recalcula solo con el estado real de cada miembro.

SIN ESCRIBIR DE CERO

Plantilla por intención, canal a elegir e historial de lo que ya se envió.



# La app no espera a que el jugador se acuerde de ella.

Cuatro procesos programados en el servidor —no cuatro pantallas—. Corren aunque el organizador esté de viaje y aunque el jugador lleve tres días sin abrir.



80  
DÍAS CONSECUTIVOS  
CON ACTIVIDAD

0  
DÍAS  
EN CERO

14.975  
SESIONES  
MEDIDAS

Nadie les pidió que volvieran. El calendario invisible es lo que sostiene la curva cuando el entusiasmo del primer día se acaba.



# El martes sin partido es el que mata a estos productos.

01 • DATO DEL DÍA

## Una razón para abrir la app cuando no hay ninguna otra.

A las siete de la mañana sale un brief escrito con la API de Claude, pero anclado a un archivo de historial real: no es texto libre. Rota entre cinco ángulos narrativos para que dos mañanas seguidas no suenen calcadas, y trae datos curados para las fechas sin calendario.

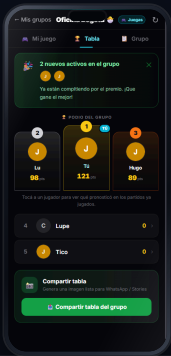
- Partidos del día y quién es favorito según las cuotas
- Anécdota histórica verificada del cruce, no inventada
- Proyección de 8.000 simulaciones como contexto del brief
- Guardrail editorial: las cuotas se presentan como información, nunca como invitación a jugar plata

Cuesta una llamada de modelo al día por evento, y el modelo es intercambiable en una línea de código.

02 • PRESIÓN SOCIAL

## La retención no la paga la pauta. La paga la vergüenza deportiva.

En un grupo de desconocidos, abandonar no cuesta nada. En el grupo del trabajo o de la familia, abandonar es quedar mal con gente que lo va a recordar el lunes. La plataforma amplifica esa presión: avisa que hay nuevos activos para que el rezagado sienta que el tren arrancó, y convierte la tabla en una imagen lista para el chat donde el grupo ya vive.



03 • MEDIA TABLA

## El que va décimo también tiene algo que jugar.

Todo concurso de papel pierde a la mitad de sus jugadores apenas alguien saca ventaja. Aquí eso se ataca por dos frentes.

- Chances de ganar:** una proyección de 8.000 simulaciones le pone número a la esperanza en vez de dejar que el jugador la calcule a ojo y se rinda
- Juego Corto:** mini-concursos de una fecha donde el marcador vuelve a cero, para el que llegó tarde o quedó descolgado
- Álbum de láminas** por grupo, para el que ya no compite por el primer puesto

OCHENTA DÍAS, MEDIDOS POR DENTRO

187,2<sup>h</sup>

de atención humana dentro de la app, contadas por la propia telemetría de la plataforma —no estimadas, no proyectadas—.

DÓNDE SE FUE ESE TIEMPO

|                 |             |      |
|-----------------|-------------|------|
| Pronósticos     | <div></div> | 97 h |
| Grupos          | <div></div> | 52 h |
| Panel principal | <div></div> | 31 h |

52 horas se consumieron en una pantalla que no tiene un solo partido adentro. Ahí no había fútbol: había tabla, rivales y orgullo.

COMUNIDAD

|                           |     |
|---------------------------|-----|
| Cuentas creadas           | 132 |
| Personas activas          | 107 |
| Con pronósticos guardados | 73  |
| Grupos privados           | 11  |
| Membresías                | 62  |
| Grupo más grande          | 16  |
| Pico el día inaugural     | 49  |

USO

|                         |        |
|-------------------------|--------|
| Pronósticos cargados    | 5.733  |
| Ajustes de pronóstico   | 8.636  |
| Sesiones                | 14.975 |
| Sesión promedio         | 45 s   |
| Días seguidos con uso   | 80     |
| Activas en junio        | 80     |
| Predicciones especiales | 16     |

LO QUE ESTO SÍ PRUEBA

Densidad. 107 personas produjeron 140 sesiones cada una y volvieron a corregir sus pronósticos una vez y media por cada uno. Los disparadores disparan y la gente regresa sin que nadie la empuje con pauta.

LO QUE NO PRUEBA

Escala. 132 cuentas no son tracción y no se venden como tal. La adquisición es justamente lo que aporta un comprador con audiencia propia, y es lo que aquí faltaba.

# En un concurso con plata adentro, un dato malo acaba el grupo.

El riesgo de este negocio no es técnico, es social: basta un marcador mal cargado para que el grupo se pelee y no vuelva el año entrante. Por eso la parte cara del producto es la que nadie ve.

104/104

partidos cerrados con resultado oficial procesado, incluidos los 4 que se definieron por penales — justo el caso de borde donde se rompen las implementaciones caseras y empieza la discusión —.

CÓMO SE SOSTIENE EL RESULTADO

|                              |                                                                                                                           |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sincronización de resultados | 3 fuentes deportivas conciliadas cada 10 minutos, con carga manual por CSV como respaldo                                  |
| Cierre de pronósticos        | 3 minutos antes del pitazo, aplicado en las <b>reglas del servidor</b> — no en el navegador, donde cualquiera lo torearía |
| Eliminatorias                | Las llaves se resuelven solas a medida que avanzan los cruces, con los equipos por definir manejados en toda la app       |
| Prórroga y penales           | Marcador reglamentario y ganador desde el punto penal tratados por separado en cuatro capas del sistema                   |
| Antifraude                   | App Check en todas las escrituras y sello de integridad SHA-256 con su propia sección en la consola                       |
| Incidentes de datos          | NINGUNO EN 80 DÍAS                                                                                                        |



No es un detalle de ingeniería: es la diferencia entre un producto que se puede cobrar y uno que no. Un comprador no hereda un prototipo — hereda un sistema al que ya se le quemaron los fusibles, estrenando además un formato de 48 selecciones que nadie había operado antes.

# Se operó un Mundial entero sin tocar el código.

Cuatro secciones —Torneo, Comunidad, Configuración y Diagnóstico— con ingreso de marcadores por fase y por grupo, recálculo de partidos bloqueados y sincronización manual contra las fuentes deportivas. El día a día del torneo se manejó desde aquí.

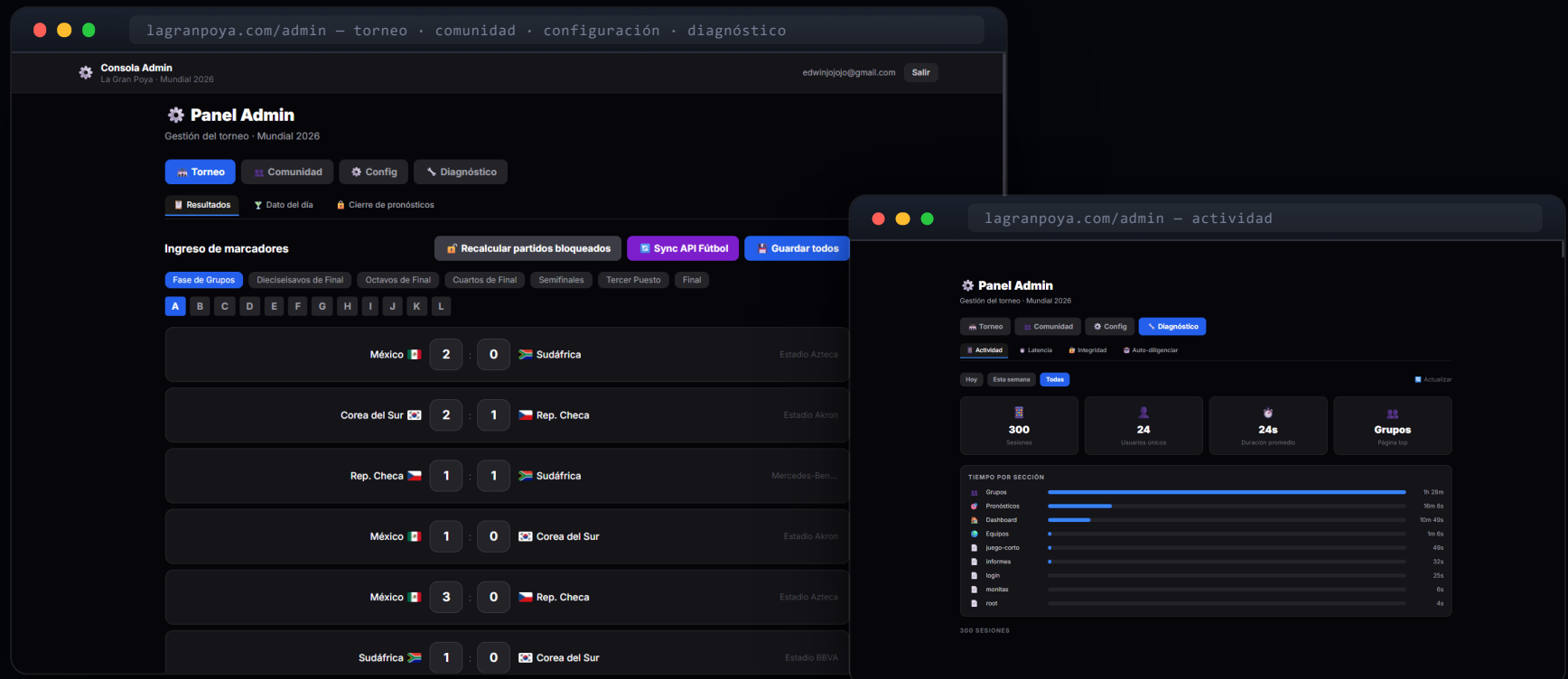
La analítica de uso **vive dentro de la consola**: sesiones, personas únicas, duración promedio y tiempo por sección. El comprador no hereda una promesa de uso — hereda el instrumento para verificarlo desde el primer día del próximo evento, sin depender del autor ni de un tercero.

## OPERACIÓN DEL TORNEO —

Marcadores por fase y por grupo, recálculo de partidos bloqueados y sincronización contra las fuentes, sin desplegar nada.

## TELEMETRÍA PROPIA —

Sesiones, personas únicas, duración y tiempo por sección medidos por la plataforma misma.



— ESTADO REAL · NO IMPLEMENTADO

# Multi-evento no está hecho. Está inventariado, planeado y presupuestado.

Hoy el calendario, las 48 selecciones y las fases están cableados en datos estáticos. Se dice sin adornos porque es lo primero que un comprador serio va a encontrar cuando abra el repositorio.

Lo que se entrega junto al código es el diagnóstico archivo por archivo de qué hay que desacoplar, con fases y días estimados. La diferencia entre esto y comprar código a ciegas es que aquí **no hay fase de descubrimiento**: el mapa del riesgo ya está escrito.

ATADO AL TORNEO — SON DATOS

Calendario de 104 partidos · lista de 48 equipos · línea de fases y puntos · tabla de asignación de mejores terceros.

YA AGNÓSTICO — ES INGENIERÍA

Grupos privados · membresías · invitación por código · puntos por grupo · mensajería · cortesías · patrocinio · cobro · analítica.

— PLAN TÉCNICO ENTREGADO CON EL CÓDIGO

|    |                                                                                               |            |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| F0 | Contexto de evento en el front, sin romper lo existente                                       | 2-3 días   |
| F1 | Colección de eventos en la base y asistente de creación en la consola                         | 3-5 días   |
| F2 | Datos por evento: importación de equipos y calendario por identificador de competición        | 4-6 días   |
| F3 | Selección de evento al primer ingreso — y con invitación, entrada directa al evento del grupo | 2-3 días   |
| ↳  | Aquí ya hay producto multi-evento funcional                                                   | 11-17 días |
| F4 | Generalizar la proyección y el brief diario por evento — pulido, no bloqueo                   | 5-8 días   |

Total: 3 a 4  
semanas

para alguien con contexto — y el acompañamiento de transición existe para que ese contexto no se pierda

ADVERTENCIA HONESTA

La tabla de asignación de mejores terceros viene del formato de 48 equipos y hay que generalizarla; en torneos sin terceros la proyección degradada a cuadro directo. La tabla de fuerza se alimenta hoy de ratings de selecciones: para torneos de clubes hay que cambiar de fuente o apagar la proyección. Ambas cosas afectan una función de lujo, no el núcleo del concurso.

# Cuatro compradores, el mismo dolor.

Todos tienen ya lo que aquí faltaba —distribución— y ninguno tiene la máquina. Para todos ellos, cada evento nuevo del calendario es una venta nueva.

## 01 Agencia de activaciones y marketing deportivo

VENDE ACTIVACIONES  
NECESITA LA MÁQUINA

Cada temporada le arma a una marca la activación con la hinchada, y hoy la construye desde cero o alquila un producto extranjero por evento. Aquí llega con un concurso real ya operado que puede mostrarle al cliente mañana mismo, y con logo de patrocinador y grupos de cortesía ya en el producto: el inventario publicitario viene incluido.

## 02 Medio deportivo o creador con audiencia

TIENE LA AUDIENCIA  
NECESITA RETENERLA

Radio, portal o streamer que hoy alquila su audiencia al algoritmo de otro. Un concurso de seis semanas convierte esa audiencia prestada en cuentas propias, con correo y con tiempo de atención medido en horas —no impresiones estimadas—. Eso es exactamente lo que un patrocinador compra.

## 03 Operador de torneos internos: empresas, colegios, universidades

PRODUCTO DE CLIMA LABORAL  
LICENCIA POR TORNEO

El concurso de oficina es la única actividad de integración que la gente pide sola. Se vende como licencia por torneo a recursos humanos, y el módulo de mensajería opera solo, sin que nadie tenga que perseguir a los rezagados. El acceso por cortesía es la puerta de menor fricción para entrar a una institución.

## 04 Casa de software que quiere dejar de vender horas

QUIERE UN PRODUCTO  
NO UN PROYECTO

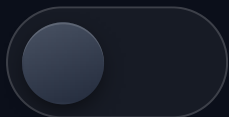
Un vertical propio con un caso de producción ya jugado, código estándar en React y Firebase, manual de due diligence y una consola con su propia sección de diagnóstico para no depender del autor original. Entra un desarrollador cualquiera sin curva exótica.

COPA AMÉRICA | EUROCOPA | CHAMPIONS | LIBERTADORES | LIGA BETPLAY | MUNDIAL DE CLUBES | NBA | NFL | FÓRMULA 1 | GRANDES VUELTAS | TORNEOS DE EMPRESA

Un producto amarrado a un solo torneo tiene fecha de vencimiento. Uno amarrado al calendario deportivo tiene renta: la demanda vuelve sola cada temporada, y vuelve sobre gente que ya sabe jugar.

## — MONETIZACIÓN

# El motor de cobro está construido y apagado a propósito.



```
PAYMENTS_ENABLED = false
```

El torneo corrió en lanzamiento gratuito por decisión comercial, no por falta de manera de cobrar. Lo que compras es el interruptor.

## LO QUE YA ESTÁ CONSTRUIDO Y PRUBADO

- Integración de pagos con **Wompi**, construida y probada
- **Planes por grupo** con activación por el organizador
- **Cortesías** y logo de patrocinador por grupo
- **Validación de comprobantes** dentro del flujo del grupo
- **Contabilidad del recaudo** visible en el panel del líder
- Reglas de servidor que ya distinguen lo cobrable de lo gratuito

## LO QUE NO SE PUEDE PROBAR

No hay historial de ingresos y no se va a maquillar. La conversión a pago es un riesgo abierto y debe descontarse del precio.

Lo que sí existe es una curva de demanda observada **sin precio de por medio**, que es justamente el punto donde un comprador con distribución puede fijar el suyo.

El riesgo caro de estos proyectos nunca fue el checkout: era construir y operar todo lo demás, y eso ya está hecho.

## Lo monetizable es la licencia del grupo, no el pozo.

EL INGRESO VIENE DEL ORGANIZADOR QUE PAGA POR ADMINISTRAR

El software no custodia ni mueve la plata del grupo, no cruza posturas contra la plataforma y no define pagos por resultado: el grupo recauda entre sus miembros con su propio medio y la aplicación registra el estado —pagado, comprobante por validar— igual que una planilla compartida. Ese diseño es deliberado y conviene mantenerlo: es lo que hace vendible el producto a marcas, medios y empresas.

# El torneo terminó hace ocho días. La plataforma no.

— QUÉ SE ENTREGA

- 01

Código completo

Aplicación web, aplicación Android, funciones en la nube y reglas de seguridad del servidor.
- 02

Marca y dominio

La Gran Poya y lagranpoya.com, con el sistema de diseño documentado.
- 03

Proyecto en producción

Con el torneo completo cargado: 104 resultados, tablas y grupos vivos que funcionan como demo frente a un cliente, no un archivo de diseño.
- 04

Manual de due diligence

Para que la revisión técnica del comprador no dependa de conversaciones.
- 05

Plan multi-evento

Inventario archivo por archivo, fases F0–F4 y días estimados.
- 06

Acompañamiento de transición

Para que el traspaso no sea un archivo comprimido y buena suerte.

— STACK

|                            |                                                   |
|----------------------------|---------------------------------------------------|
| Front                      | React 18 · Vite · Tailwind                        |
| Móvil                      | PWA + Android nativo con Capacitor                |
| Backend                    | Firebase · 30+ funciones en la nube sobre Node 22 |
| Datos deportivos           | 3 fuentes conciliadas cada 10 minutos             |
| Notificaciones             | FCM · web y Android                               |
| Seguridad                  | App Check · reglas de servidor · sello SHA-256    |
| Idiomas                    | 11                                                |
| Servidores por administrar | NINGUNO                                           |

Costo marginal despreciable por grupo nuevo: el gasto está en el evento, no en el usuario. Una sola persona puede operar esto para cientos de grupos.

CONVERSEMOS EL PRECIO Y EL ALCANCE DE LA TRANSICIÓN

Edwin García

edwinjojojo@gmail.com · lagranpoya.com

DOSSIER DE PRODUCTO  
LA GRAN POYA · JULIO 2026  
CIFRAS VERIFICADAS EN PRODUCCIÓN