

Deloitte.



El futuro de la GenAI en el sector deportivo

La alineación titular

La tecnología y la innovación siempre han tenido cabida en los deportes profesionales. Desde la repetición instantánea a los dispositivos wearable que controlan tanto la salud como el rendimiento, la tecnología se integra en casi todos los aspectos del juego. Actualmente, la primera ola de innovación de IA está en su punto más alto y el sector se prepara para el impacto.

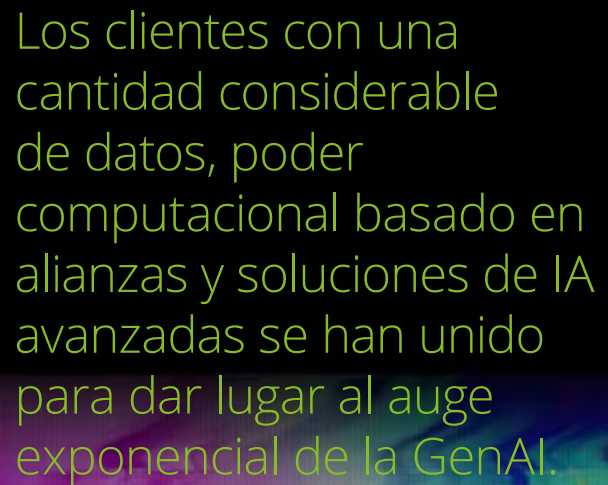
Por lo tanto, ¿qué puede ofrecerle en este momento la IA y cuál es el punto de partida para comenzar a utilizarla teniendo en cuenta que la tecnología evoluciona constantemente? Analizaremos los orígenes de la actual revolución de IA; averiguaremos cómo pueden las ligas, los equipos y los órganos de gobierno conseguir los mejores resultados de la IA; y le mostraremos cómo arrancar en su propio recorrido con esta tecnología.

Tiempo de juego para la IA

Este apogeo de la IA generativa (GenAI) representa la convergencia de tres importantes elementos: enormes cantidades de datos, el poder computacional necesario para procesarlos y los conocimientos expertos que pueden transformarlos en valor empresarial.

- **El poder de los datos.** Gracias a la proliferación de dispositivos inteligentes, la cantidad de datos generados cada año ha aumentado exponencialmente. Para entender plenamente las actuales tendencias de los clientes y el mercado, las empresas deberían incorporar e integrar conjuntos de datos tanto públicos como privados.
- **El poder de la informática.** Los avances en informática permiten analizar estos conjuntos masivos de datos más rápido que nunca.
- **El poder de la transformación.** Los proveedores terceros apropiados pueden crear soluciones personalizadas que permitan que los científicos e ingenieros de datos los transformen en información útil.

La convergencia de estos factores ha dado lugar al auge exponencial de la GenAI. A lo largo de la próxima década, se prevé que esta tecnología tendrá un [impacto económico global acumulado de 19,9 billones de dólares](#) hasta 2030 y dará lugar al 3,5 % del PIB global en 2030,¹ consiguiendo que los datos sobre deportes profesionales pasen de ser un pasivo costoso a un activo preciado.



Los clientes con una cantidad considerable de datos, poder computacional basado en alianzas y soluciones de IA avanzadas se han unido para dar lugar al auge exponencial de la GenAI.

1. «Artificial Intelligence Will Contribute \$19.9 Trillion to the Global Economy through 2030 and Drive 3.5% of Global GDP in 2030.» IDC, 17 de septiembre de 2024.

El valor de la GenAI para las organizaciones deportivas

Las organizaciones deportivas se sitúan en el centro de un complejo conjunto de agentes del sector (que incluye medios de comunicación, plataformas de difusión, streaming y redes sociales; productos y ropa; venta de entradas; y marcas) que ofrecen colectivamente una experiencia completa. Son la ruta que conduce a la experiencia de aficionados y usuarios, controlando las instalaciones, la facilidad de asistencia, las infraestructuras, etc. (factores idóneos para lograr mejoras basadas en GenAI).

Desde el equipo directivo al terreno de juego, la GenAI ofrece a las organizaciones deportivas la oportunidad de ser más creativas, personales y útiles reduciendo al mismo tiempo tareas secundarias.

- **Experiencia de los aficionados.** La IA agilizará la transformación de la experiencia de los aficionados, utilizando información basada en datos para crear perfiles personalizados y adaptando contenido de medios para impulsar la fidelización y fortalecer los colectivos de aficionados.
- **Gestión de eventos y espacios.** La gestión de eventos y espacios será predictiva y proactiva, encargándose la GenAI de todas las tareas, desde la supervisión y la programación del mantenimiento a la optimización de los servicios de aparcamiento y transporte los días de celebración de eventos deportivos.
- **Ingresos.** La IA ofrecerá canales de ingresos nuevos y adecuados incluyendo la fijación de precios personalizada, programas de fidelización interactivos basados en IA, previsión de contactos de venta predictiva y monetización de datos.
- **Marketing.** GenAI puede generar contenido original, gestionar relaciones y realizar pruebas A/B para aumentar la eficacia de las campañas, ayudando a simplificar y ampliar campañas de marketing y prestar soporte a los equipos de diseño con sobrecarga de trabajo.
- **Contenido multimedia.** La IA contribuirá a la rapidez de la distribución mediante canales de medios tradicionales, gracias a la creación, edición de contenido y localización con lenguaje natural automatizadas basadas en análisis en tiempo real.
- **Operaciones empresariales.** La IA puede convertir datos tradicionales en nuevos puntos de vista, útiles para la gestión y presentación de información financiera y operativa (por ejemplo, fomentando la integridad gracias al uso de patrones detectados por IA para identificar partidos amañados).
- **Operaciones deportivas.** Mediante el uso de la biometría, las experiencias de jugadores y las herramientas de entrenamiento basadas en IA sugerirán automáticamente planes de ejercicio y rehabilitación y generarán tutoriales como complemento a la preparación deportiva, la selección y la búsqueda de talentos.



Deloitte.



Deloitte: Socio de consultoría de gestión de juegos olímpicos y paralímpicos a nivel mundial

La IA colabora con el COI

Desafío: el Comité Olímpico Internacional (COI) era consciente de que la IA podía tener un efecto transformador en muchos aspectos del sector deportivo mundial. Para contribuir a su misión como líder mundial de confianza, el COI deseaba establecer una visión clara y una estrategia de IA bien definida para transmitir a su organización, sus colaboradores y sus atletas de todo el mundo la manera de poner en práctica y aprovechar el potencial de la IA en el ámbito deportivo.

Enfoque: los profesionales de Deloitte de todo el mundo promovieron un entorno colaborativo con grupos de interés multidisciplinares del COI, aplicando un marco diseñado para abordar los principales objetivos a nivel de organización en cuanto a los principios a seguir, los casos de uso y las áreas de oportunidad, capacidades y gobernanza.

Resultado: Deloitte prestó una gran ayuda al COI identificando la manera de utilizar y supervisar la aplicación segura y responsable de la IA en el ámbito deportivo, poniendo a su disposición una agenda, instrucciones y un plan de casos de uso prioritarios relacionados con esta tecnología.

Más información sobre la [colaboración de Deloitte con el COI](#)

Casos de uso basados en IA

La actual tecnología de IA dispone de numerosos casos de uso posibles en los deportes profesionales, surgiendo otros rápidamente a medida que la tecnología avanza (véase el gráfico 1).

Gráfico 1. Casos de uso seleccionados, deportes profesionales

	Fan experience	Organizational operations	Event/venue management	Media/content	Sports operations (gameplay)	Marketing	Revenue
Business growth	Renewal and retention	Enhanced sponsorship analytic	GenAI digital venue	Audio translations and descriptions	Instructional video generation	Campaign development and execution	Personalized ticketing
Cost reduction	Content localization	Automated financial reporting	Budget tracking	Press generation	Scouting report ingestion	Direct sales	Activation companion
Customer experience enhancement	Live predictive traffic control	Supply chain management	Predictive transportation	Quality control and localization	Real-time player analytics	Personalized consumer engagement	Fan experience loyalty
Workforce productivity gain	Automated customer service	Predictive content distribution tool	Workforce management	AI-enabled content cutting and condensing	Player tendency analysis	Customer profiling	Predictive lead scoring
New product/innovation	GenAI digital twins	NIL assistant	Event planning assistant	AI-powered broadcast	Coaching playbook	A/B testing of campaigns	GenAI event competition
Operational efficiency	Customer sentiment-driven call support	Digital data assist	AI scheduling assistant	Content localization	Player rehabilitation	Ad personalization	Strategic concessions pricing
Risk and regulatory management	Real-time conflict sensing	Match-fixing pattern detection	Structural risk analysis	Real-time censoring	Dynamic game simulation	Brand safety	Licensed anti-doping compliance analytics

Source: Deloitte United States analysis

Tres estudios útiles de casos reales

Herramienta de búsqueda de normas y respuestas

Desafío

El reglamento de cualquier liga deportiva profesional es un documento de referencia fiable que contiene complejas jerarquías y dependencias, las cuales pueden resultar complicadas para las personas legas en la materia. A medida que los colectivos de aficionados aumentan, los representantes de las ligas reciben cada vez más peticiones de explicación y aclaración.

Objetivo

Desarrollar una herramienta automatizada de consultas y respuestas que pueden contestar preguntas con rapidez y precisión de manera escalable.

Solución basada en IA

Responder las consultas por correo electrónico generadas por los usuarios por medio de una solución de aprendizaje con un modelo lingüístico de gran tamaño (LLM) basado en IA.

Ventajas

- Se destinan menos recursos a respuestas largas y manuales a preguntas relativas específicamente al reglamento
- Respuestas de mayor calidad, dirigidas a mejorar la percepción de la marca y lograr un nivel superior de satisfacción general de los aficionados
- Capacidad para evolucionar con el reglamento, ampliarse según la demanda y ofrecer información sobre áreas del interés de los aficionados

Generación y localización de contenido de marketing

Desafío

El contenido de marketing personalizado, que incluye perfiles personales, redes sociales y contenido publicitario, así como la localización y traducción, es un proceso largo y costoso con parámetros en constante cambio.

Objetivo

Desarrollar una plataforma de marketing personalizable que genere borradores iniciales de contenido a medida.

Solución basada en IA

Utilizando palabras clave sencillas con un LLM creado con contenido personalizado y perfiles personales, se diseñó una plataforma de GenAI capaz de crear contenido de marketing generado según las necesidades, así como traducciones para ligas, equipos y jugadores.

Ventajas

- Rápido despliegue de contenido personalizado
- Contenido personalizado para los aficionados y específico de cada mercado
- Rápida traducción para lograr un alcance global

Modelización de gestión de estadios y recintos

Desafío

La entrada y salida de los estadios suele caracterizarse por largos tiempos de espera, orientación ineficaz para el tránsito de personas y la falta de planificación y transporte públicos.

Objetivo

Desarrollo de un sistema de orientación y previsión de tránsito basado en IA para contribuir a la aplicación de estrategias muy eficientes de entrada y salida de los principales recintos y estadios.

Solución basada en IA

Un modelo avanzado de IA rastrea el movimiento de personas y vehículos representando numerosas variables (atascos, configuración de carreteras, demanda) y sugiriendo puntos y rutas de salida óptimos.

Ventajas

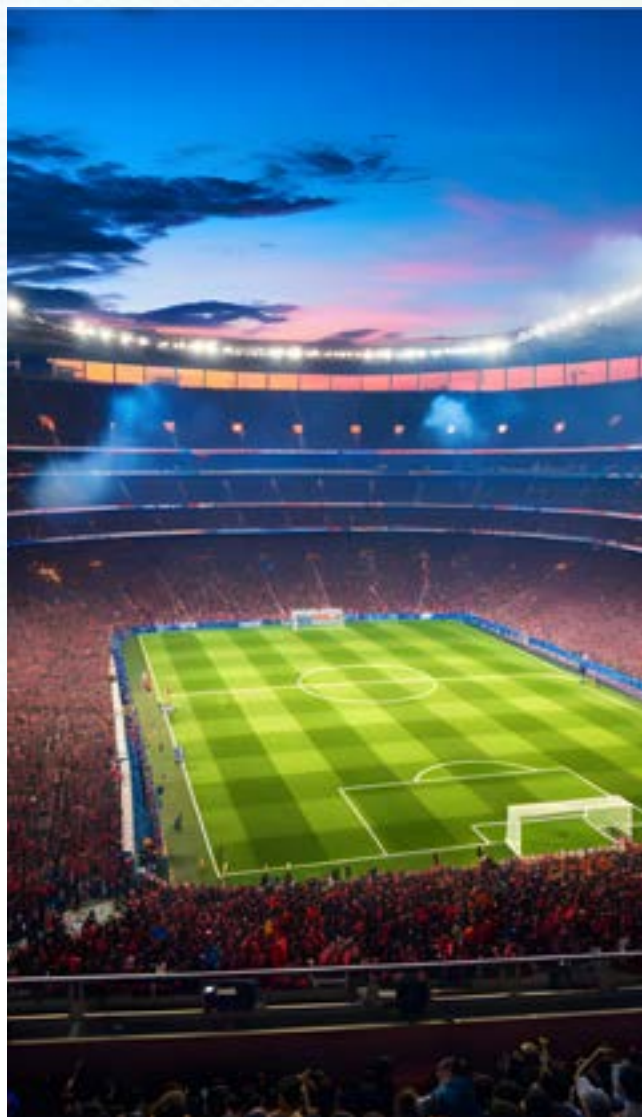
- Experiencia satisfactoria de los aficionados gracias a la mejor organización de entradas y salidas
- Mejora de la relación con las autoridades locales y los responsables de urbanismo gracias a la planificación del tráfico en beneficio mutuo
- Planificación específica de eventos desplegando nuevamente personal y otros recursos de manera ágil

Iniciación a la GenAI

Debido al rápido ritmo de innovación que caracteriza a la GenAI, las organizaciones deportivas que no invierten tiempo ni recursos en desarrollar IA corren el riesgo de quedarse atrás en la carrera. Dicha inversión debería tener en cuenta aspectos como la estrategia, la gobernanza, el talento, la cultura y la prestación de servicios. Desde establecer colaboraciones con expertos a desarrollar capacidades técnicas internas para crear y poner en práctica una hoja de ruta de IA centrada en la rentabilidad, se trata de una tarea compleja, pero merece la pena.

¿No sabe cómo empezar? A continuación, le sugerimos seis formas de iniciarse en el uso de GenAI:

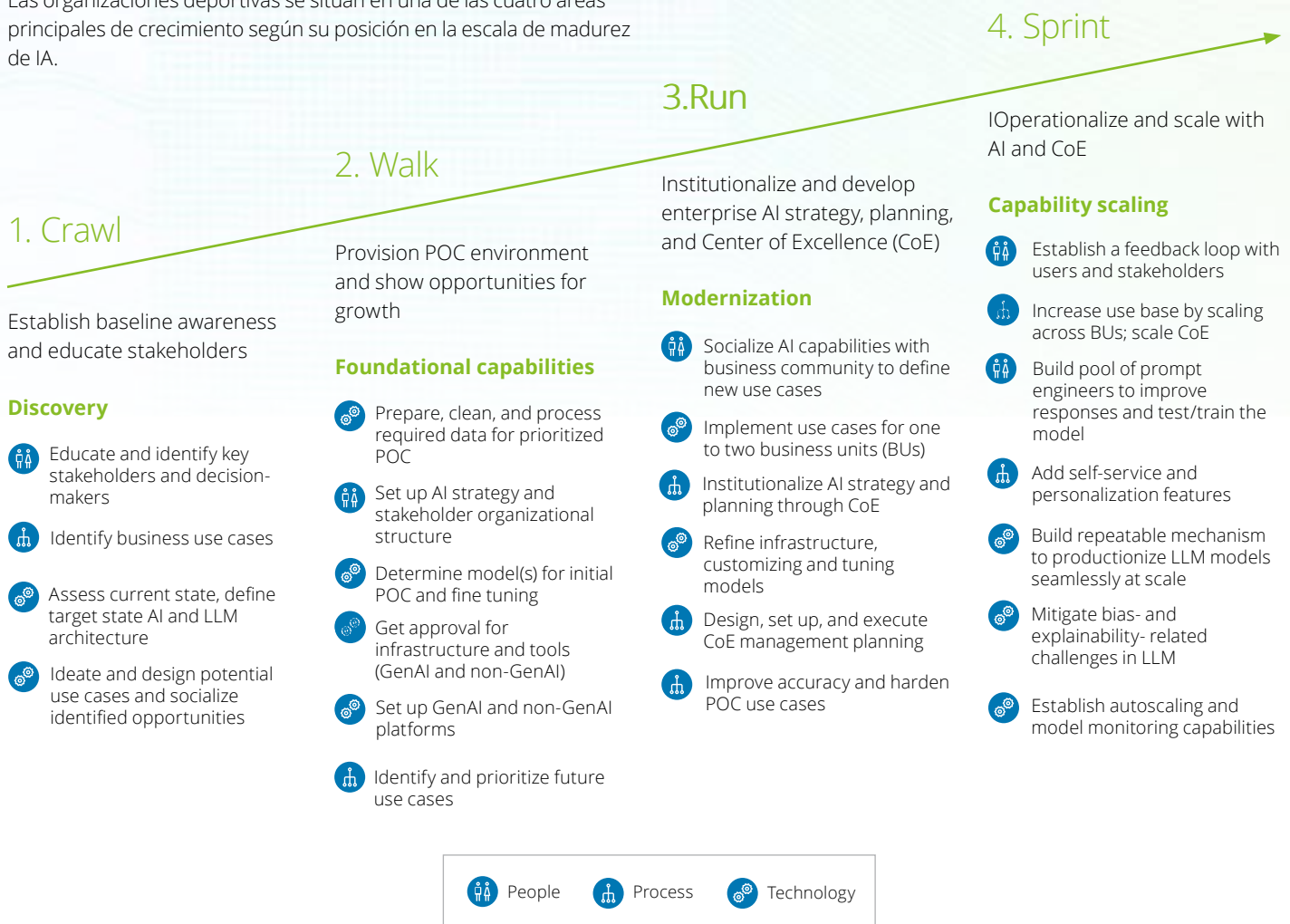
- **Hablar sobre IA.** Organizar debates a nivel directivo para saber de qué conocimientos disponen los responsables de las empresas sobre IA e identificar las iniciativas existentes de IA a nivel interno, de la competencia o del sector.
- **Establecer un equipo responsable.** Definir los grupos de interés organizativos principales, posibles áreas de aplicación de IA y maneras de comunicar y asumir la responsabilidad de la planificación para implementar IA. Lograr que los directivos aprueben la planificación de capacidades y diseñar y desplegar la prueba de concepto (POC).
- **Identificar oportunidades.** Trabajar con especialistas en despliegue de IA para centrarse en las oportunidades más adecuadas de integrar esta tecnología. Identificar áreas de soporte en la organización. Tener en cuenta los elementos necesarios para establecer una sólida base tecnológica.
- **Desarrollar una hoja de ruta de IA.** Anticipar la planificación con una hoja de ruta centrada en ROI que evalúe la gama de oportunidades. Identificar casos de uso iniciales, el equipo tecnológico adecuado y un calendario inicial realista.
- **Gestionar el riesgo.** Independientemente de la ruta elegida, hay que contar con un marco fiable de GenAI. Tenga en cuenta qué medidas de protección y seguridad necesitará para evaluar y mitigar los riesgos, desde los sesgos y resultados engañosos a cuestiones relativas a privacidad y el uso ético de los datos. Es necesario establecer un marco que tenga en cuenta el cumplimiento normativo, la gobernanza, las revisiones y controles para garantizar un uso seguro, fiable, responsable, transparente y justo de la IA en su organización.
- **Lanzamiento y mantenimiento.** Una capacidad productiva y uniforme para desplegar herramientas e iniciativas de IA comienza con la cultura empresarial. Esto implica educar a los empleados e impulsar la gestión de cambios en todos los procesos empresariales. Hay que probar, desplegar y evaluar los proyectos de IA. Y estar seguro de brindar a todo el mundo (incluso a los usuarios más recientes) la oportunidad de ser testigo y de celebrar los éxitos de la IA.



Independientemente del lugar que ocupe en la escala de madurez de la IA deportiva (gráfico 2) (desde las primeras etapas de aprendizaje al lanzamiento de POC o el despliegue de soluciones a gran escala), los profesionales de Deloitte de IA aplicada al deporte pueden ayudarle a ampliar sus capacidades y generar valor añadido para su organización, sus aficionados y los principales grupos de interés.

Gráfico 2. La escala de madurez de la IA deportiva

Las organizaciones deportivas se sitúan en una de las cuatro áreas principales de crecimiento según su posición en la escala de madurez de IA.



Source: Deloitte United States analysis

Cruzar la línea de meta

La GenAI es una nueva y potente herramienta que puede transformar los pilares principales de la creación de valor en el ámbito deportivo, pero requiere un esfuerzo meditado y estratégico para cosechar beneficios significativos. Esta tecnología ofrece a las organizaciones deportivas una amplia variedad de oportunidades (si son capaces de gestionar los riesgos en un marco fiable adaptándose al mismo tiempo a los rápidos cambios tecnológicos).

La buena noticia es que las organizaciones de deportes profesionales están bien posicionadas para aprovechar las capacidades transformadoras que ofrece la IA, dentro y fuera del terreno de juego. Con el fin de prepararse para ello, los líderes del sector deben ir más allá de los patrocinios tradicionales y colaboraciones en especie con el fin de desarrollar los sistemas de talento, datos y estrategias necesarios para mantenerse al día en la rápida transformación de herramientas y aplicaciones de IA.

Información de contacto

Global y Estados Unidos

Peter Giorgio

pgiorgio@deloitte.com

Kevin Westcott

kewestcott@deloitte.com

Australia

Sandra Sweeney

ssweeney@deloitte.com

Canadá

Jeff Harris

jeffharris@deloitte.ca

China

Crystal Wang

cryswang@deloitte.com.cn

Francia

Gilles Lucien

glucien@deloitte.fr

Alemania

Stefan Ludwig

sludwig@deloitte.de

India

Chandrashekar Mantha

cmantha@deloitte.com

Israel

Oren Rosman

orrosman@deloitte.co.il

Italia

Luigi Oronato

loronato@deloitte.it

Japón

Kazuhiro Fukushima

kazuhiro.fukushima@tohmatu.co.jp

Go Miyashita

gmiyashita@tohmatu.co.jp

Corea

Dong Sup Jeong

dongjeong@deloitte.com

Oriente Medio

Hassan Malik

hmalik@deloitte.com

Nueva Zelanda

Paul Shallard

pshallard@deloitte.co.nz

Polonia

Przemyslaw Zawadzki

pzawadzki@deloittece.com

Jakub Gornik

jgornik@deloittece.com

Portugal

Jean Gil Barroca

jbarroca@deloitte.pt

Rui Pedro Vaz

ruivaz@deloitte.pt

Singapur

James Walton

jmwalton@deloitte.com

Sudeste de Asia

James Walton

jmwalton@deloitte.com

España

Simon Howard

sihoward@deloitte.es

Suiza

Philipp Luettmann

pluettmann@deloitte.ch

John Tweardy

jrtweardy@deloitte.ch

Taiwán

Sam Chu

samchu@deloitte.com.tw

Reino Unido

Timothy Bridge

tbridge@deloitte.co.uk

Mark Lillie

mlillie@deloitte.co.uk

Nos gustaría expresar nuestro especial agradecimiento a Chad Dewese, Brandon Muir, Stephanie Bowater y A.J. Ellis por su valiosa contribución a la investigación y elaboración de este informe.

Deloitte.

Acerca de Deloitte

Deloitte hace referencia a Deloitte Touche Tohmatsu Limited («DTTL»), y a su red global de firmas miembro y sus entidades vinculadas, ya sea a una o a varias de ellas (conjuntamente, la «organización Deloitte»). DTTL (también denominada «Deloitte Global») y cada una de sus firmas miembro y entidades vinculadas son entidades jurídicamente separadas e independientes que no pueden obligarse ni vincularse entre sí frente a terceros. DTTL y cada una de sus firmas miembro y entidades vinculadas son responsables únicamente de sus propios actos y omisiones, y no de los de las demás. DTTL no presta servicios a clientes. Para obtener más información, consulte la página www.deloitte.com/about.

Deloitte presta los más avanzados servicios de auditoría y assurance, asesoramiento fiscal y legal, consultoría y asesoramiento financiero y sobre riesgos a casi el 90 % de las empresas de Fortune Global 500® y a miles de empresas no cotizadas. Nuestros profesionales ofrecen resultados cuantificables y duraderos que contribuyen a reforzar la confianza de la sociedad en los mercados de capitales, permiten que los negocios de nuestros clientes se transformen y prosperen, y lideran el camino hacia una economía más sólida, una sociedad más justa y un mundo sostenible. Con una trayectoria de más de 175 años, Deloitte está presente en más de 150 países y territorios. Para obtener información sobre el modo en que los cerca de 457.000 profesionales de Deloitte de todo el mundo crean un verdadero impacto, visite la página www.deloitte.com.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited («DTTL»), ni su red global de firmas miembro o sus entidades vinculadas (conjuntamente, la «organización Deloitte») pretenden, por medio de esta publicación, prestar un servicio o asesoramiento profesional. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar cualquier medida que pueda afectar a su situación financiera o a su negocio, debe consultar con un asesor profesional cualificado. No se realiza ninguna declaración ni se ofrece garantía o compromiso alguno (ya sea explícito o implícito) en cuanto a la exactitud o integridad de la información que consta en esta publicación, y ni DTTL, ni sus firmas miembro, entidades vinculadas, empleados o agentes serán responsables de las pérdidas o daños de cualquier clase originados directa o indirectamente en relación con las decisiones que tome una persona basándose en esta publicación. DTTL y cada una de sus firmas miembro, y sus entidades vinculadas, son entidades jurídicamente separadas e independientes.