clubin

Propuesta para escuelas y academias deportivas

PROPUESTA PARA ESCUELAS Y ACADEMIAS

Más tiempo en la cancha. Menos persiguiendo cuotas.

Las familias pagan desde el celular, cada pago queda registrado y los profes pasan lista en la cancha. La escuela ve todo en un panel.



Clubin
Panel web para el club y app para cada socio

Noviembre de 2026
clubinarg.com

EN UNA PÁGINA

Lo que proponemos

Para leer en la reunión. El detalle de cada punto está en las páginas que siguen.

Qué es	Un **panel web** para la escuela y los profes, y una **app gratis** para cada familia, con el escudo de la escuela: el carnet, la cuota y la agenda en el celular.
La cuota	Las familias pagan con Mercado Pago desde la app, a la cuenta de la escuela. El pago se registra solo: se terminan los comprobantes por WhatsApp.
La cancha	Los profes pasan lista desde el celular, aunque no haya señal, y la familia ve la agenda, las convocatorias y los avisos.
Los papeles	Aptos médicos y autorizaciones cargados una vez, con aviso antes de que venzan.
Qué hacen ustedes	Nos pasan la lista de alumnos como la tengan. **La cargamos nosotros**, con lo que debía cada uno.
Cuánto cuesta	Gratis hasta 50 alumnos activos para cobrar la cuota y $ 69.000 por mes hasta 200, con todo. Fijo los primeros 6 meses.
Sin riesgo	30 días de prueba con alumnos reales, sin tarjeta y sin permanencia.

Lo usan más de **40 instituciones** y **6.000 socios** en 11 provincias.

POR QUÉ AHORA

Las familias ya pagan todo desde el celular. Menos la escuelita.

En una escuela deportiva el que paga no es el chico: es la madre o el padre, que ya paga todo con el teléfono. Si la cuota pide ir a pagar en mano o mandar un comprobante, compite con todo lo demás del mes, y pierde.

4 de cada 10

personas que van a un club son menores de 18 años. Las cuotas las pagan sus familias.

RENACED, 2023

731 millones

de transferencias inmediatas en un solo mes, un 25 % más que un año antes.

BCRA, marzo de 2026

47 %

de los hogares se endeuda para llegar a fin de mes. La cuota compite con todo lo demás.

ISEPCi, julio de 2026

Una escuela vive de que cada familia pague a tiempo. Y el que cobra suele ser el mismo que entrena: **cada hora persiguiendo pagos es una hora menos en la cancha.**

EL PROBLEMA

Lo que cuesta cobrar a mano

Las escuelas que nos escriben cuentan casi siempre lo mismo.

Comprobantes por WhatsApp

Transferencias que hay que cruzar una por una con capturas de pantalla, y siempre alguna que no aparece.

Perseguir a las familias

Recordarle a cada una, en la cancha o por mensaje, con la incomodidad de pedirle plata a quien les confía a su hijo.

Aptos que vencen

El apto médico en una carpeta, y la duda de si ese chico puede jugar el sábado.

Todo en la cabeza de una persona

Quién pagó, quién vino, quién tiene el apto: si esa persona no está, nadie sabe.

Hagan la cuenta

Alumnos × cuota = lo que debería entrar cada mes. Con 15 familias atrasadas y una cuota de $ 18.000, son $ 270.000 por mes que no entran.

LO QUE VEMOS EN LAS ESCUELAS

Cuando pagar es fácil y todo queda registrado, la morosidad baja

La familia que no paga casi nunca es una que no quiere: es una que se olvidó. Con Clubin cada familia tiene la cuota en el celular, le llega el aviso y paga en dos toques. El pago se registra solo.

DOS FORMAS DE USARLO, LAS DOS SIRVEN

Escuelas que siguen con transferencia o efectivo

Cobran como siempre y lo registran en Clubin en segundos. Igual ganan el padrón ordenado, el estado de cada alumno en su app y los avisos a los que deben.

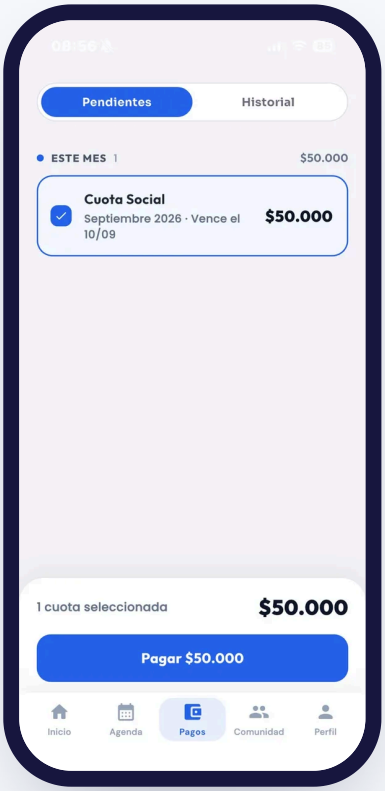
Escuelas que pasaron al pago por la app

Lo adoptaron como medio de pago principal y hoy cobran **el 100 % de sus cuotas por la plataforma**. Nadie anota nada: la deuda se cierra sola.

Está estudiado

En un ensayo del gobierno británico con personas que debían multas, un simple mensaje al celular **más que duplicó lo que se pagó**, y el mensaje con el nombre de la persona fue el que más cobró. Recordarle a cada uno, a tiempo, cobra.

Behavioural Insights Team y J-PAL, Reino Unido (Haynes y otros, 2013).



La app real: el alumno ve lo que debe y lo paga con Mercado Pago.

El débito automático de la cuota lo estamos desarrollando. Hoy el alumno paga desde la app y le llega un aviso cada mes.

CÓMO SE VE

Un mes en la escuela, con Clubin

Día 1

Las cuotas, en un clic

Se generan para todos los alumnos según su categoría, y a cada familia le llega el aviso.

Días 1 a 10

Las familias pagan desde la app

Con Mercado Pago, a la cuenta de la escuela. Si tiene dos hijos, paga todo junto.

Cada entrenamiento

Lista desde el celular

El profe pasa lista aunque no haya señal y ve qué apto está por vencer.

Antes del sábado

La convocatoria y los avisos

La familia sabe a qué hora y dónde juega su hijo. Si se suspende por lluvia, le llega la notificación.

Fin de mes

Los números, en una pantalla

Cuánto entró, quién debe y la asistencia de cada categoría.







Véanlo andando: en **clubinarg.com** está «Un día en tu club», con cada una de estas pantallas en movimiento.

CADA UNO VE SÓLO LO SUYO

Qué cambia para cada uno en la escuela

Los profes ven sus categorías y no la plata. Las familias ven lo de sus hijos.

Quien dirige la escuela

HOY Cruza transferencias con capturas y anota en una planilla.

CON CLUBIN Ve quién pagó en tiempo real y manda un aviso sólo a los que deben.

Profes

HOY Lista en papel y un grupo de WhatsApp por categoría.

CON CLUBIN Pasa lista desde el celular y ve qué apto está por vencer.

Familias

HOY Pregunta por WhatsApp cuánto debe y a qué hora juega.

CON CLUBIN Tiene la cuota, la agenda y los avisos de cada hijo en la app.

Alumnos

HOY Una evaluación que nadie ve.

CON CLUBIN Sus evaluaciones y su plan, que el profe puede compartir con la familia.

Sin aprender un sistema

El panel trae un asistente con inteligencia artificial que explica cómo hacer cada cosa, en castellano y a cualquier hora. Y el soporte es por WhatsApp, las 24 horas.



EL PLAN

La escuela cargada en una tarde. Funcionando entera en 30 días.

El trabajo pesado lo hacemos nosotros.

1 **Nos pasan la lista de alumnos** — LA ESCUELA · 5 MIN

Como la tengan: un Excel, una planilla o una foto del cuaderno.

2 **La cargamos nosotros** — CLUBIN · ESA TARDE

Cada alumno con su categoría y lo que debía.

3 **La dejamos a su medida** — JUNTOS · 1 HORA

En una videollamada: cuotas, categorías y horarios, el escudo, los profes con su usuario y Mercado Pago conectado a la cuenta de la escuela.

4 **Les llega a las familias** — JUNTOS · SEMANA 2

Textos para los grupos de cada categoría y carteles con el escudo. La escuela elige la fecha desde la que se paga por la app.

5 **El primer mes, acompañado** — JUNTOS · DÍA 30

Cerramos el primer mes con ustedes.

¿Capacitación? No hace falta. El panel muestra sólo lo que usan y el asistente explica cada paso. El soporte es por WhatsApp, las 24 horas.

INSTITUCIONES REALES

Más de 40 instituciones ya lo usan

6.000 socios en 11 provincias: San Luis, Córdoba, Entre Ríos, Buenos Aires, Mendoza, Chubut, Jujuy, Santiago del Estero, Tucumán, Santa Fe y Río Negro. Entre ellos, escuelas y academias como AFI La 19 (Jujuy), la Escuela Puntaltense de Vóley, ADEV (Villaguay) y Handball Escobar.

- **Sportivo Estudiantes** — San Luis
- **C.A. Uruguay** — Concepción del Uruguay, Entre Ríos
- **Los Andes** — Alcorta, Santa Fe
- **Asociación Mitre** — San Miguel de Tucumán, Tucumán
- **La Calera Basquet** — La Calera, Córdoba
- **C.A. Rivadavia** — Concepción del Uruguay, Entre Ríos
- **Sportivo Ferrocarril** — San Antonio Oeste, Río Negro
- **Ignacio Correas** — La Plata, Buenos Aires
- **Escuela Puntaltense de Vóley** — Punta Alta, Buenos Aires
- **Independiente El Peral** — Tupungato, Mendoza
- **San Patricio** — Trevelin, Chubut
- **Aquasport** — Almafuerte, Córdoba
- **Unidos de Olmos** — La Plata, Buenos Aires
- **Agropecuario FC** — Sarmiento, Chubut
- **Handball Escobar** — Escobar, Buenos Aires
- **ADEV** — Villaguay, Entre Ríos
- **AFI La 19** — San Salvador de Jujuy, Jujuy
- **Pilotos Karting Salto** — Salto, Buenos Aires
- **Caranchos Softbol** — Santiago del Estero
- **Náutico Río Tercero** — Embalse, Córdoba
- **Scout San Jorge** — Comodoro Rivadavia, Chubut
- **Cleverness** — Pilar, Buenos Aires
- **Volantes Unidos** — Malargüe, Mendoza
- **Jorge Newbery** — Laprida, Buenos Aires
- **Juan Pastrán** — José C. Paz, Buenos Aires

> **“Veníamos con todo en Excel y cada uno tenía su propia versión. Clubin nos dio orden y trazabilidad: sabés quién debe, quién tiene los papeles al día y quién entrenó, sin tener que preguntarle a nadie.”**
>
> **Martín Moragues**
> Comisión directiva · La Calera Basquet, Córdoba

Clubin es un producto de Cerebial, estudio argentino de software a medida con inteligencia artificial, con soporte por WhatsApp las 24 horas.

LA INVERSIÓN

Un precio según el tamaño, con todo incluido

Se cuentan los alumnos activos: el mismo número que la escuela ve en su panel. Los que están en pausa o dados de baja no cuentan.

Debut
Hasta 50 alumnos activos
Gratis
para siempre
Para cobrar la cuota.

Club
Hasta 200 alumnos activos
$ 69.000
por mes
Todo incluido.

Pro
Hasta 400 alumnos activos
$ 109.000
por mes
Todo incluido.

Ultra
Hasta 800 alumnos activos
$ 189.000
por mes
Todo incluido.

Con más de 800 alumnos, el precio es por alumno activo y baja a medida que el padrón crece:

De 801 a 2.000 alumnos
$ 240 por alumno, por mes

De 2.001 a 4.000 alumnos
$ 220 por alumno, por mes

Más de 4.000 alumnos
$ 200 por alumno, por mes

¿Conviene? Hagan la cuenta con su cuota

SI LA ESCUELA TIENE	Y LA CUOTA ES	CLUBIN CUESTA	SE PAGA CON
60 alumnos	$ 15.000	$ 69.000 por mes	**5 cuotas**
150 alumnos	$ 18.000	$ 69.000 por mes	**4 cuotas**
300 alumnos	$ 22.000	$ 109.000 por mes	**5 cuotas**
600 alumnos	$ 25.000	$ 189.000 por mes	**8 cuotas**

Cuotas de ejemplo. Con la de ustedes: el precio del plan dividido la cuota es la cantidad de alumnos que tienen que pasar a pagar para que Clubin se pague solo.

✓ 30 días de prueba
✓ Precio fijo 6 meses
✓ Sin permanencia
✓ Sin comisión por cobro
✓ Factura por el abono

Mercado Pago cobra su propia comisión, según el plazo en que se elige recibir la plata. Precios en pesos, vigentes en noviembre de 2026; el precio fijo es una promoción por tiempo limitado.

LAS CONDICIONES

Pruébenlo 30 días con sus alumnos reales

La prueba	30 días con todas las funciones, sin tarjeta. Si al terminar no siguen y tienen hasta 50 alumnos activos, siguen gratis para cobrar la cuota.
Permanencia	No hay. Ni contrato mínimo ni penalidad por irse.
Los datos	Son de la escuela. El padrón sale a Excel y los reportes a PDF cuando quieran, sin pedir permiso.
La plata	Nunca pasa por Clubin: va de Mercado Pago a la cuenta de la escuela.
El contrato	Con anexo de tratamiento de datos personales. Y Clubin le factura a la escuela el abono de cada mes.

Cómo seguimos

1. **Una reunión de 20 minutos** — ESTA SEMANA
   Por videollamada, con la escuela ya armada para que la vean como les quedaría.
2. **Nos pasan la lista** — USTEDES · 5 MIN
   Como la tengan. Esa misma tarde queda cargada.
3. **Eligen la fecha** — JUNTOS
   Desde la que la cuota se paga por la app. Empieza la prueba.

ESCRIBINOS

WhatsApp +54 9 351 759-0946

Escaneen el código con el celular y se abre el chat. También en **clubinarg.com**.

ANEXO

Lo que suelen preguntar las escuelas

¿Las familias van a usar la app?

Son madres y padres que ya pagan todo con el celular. El que prefiera, sigue pagando en efectivo o por transferencia y se registra igual.

¿Una familia con dos hijos paga dos veces?

No: el grupo familiar ve lo de todos los hijos y paga todo junto.

¿Cuánto trabajo nos da ponerlo en marcha?

Casi ninguno. El padrón lo cargamos nosotros, como lo tengan, y en una videollamada corta dejamos todo a su medida. No hay que digitalizar carpetas ni cargar socios uno por uno.

¿Y la plata?

Va directo de Mercado Pago a la cuenta del club. Clubin no la toca, no se queda con un porcentaje y nunca ve una tarjeta ni un CBU.

¿Tienen débito automático?

Lo estamos desarrollando. Hoy el socio paga desde la app con Mercado Pago y le llega un aviso cada mes; el que prefiere, sigue pagando en efectivo o por transferencia y se registra igual.

¿Nos dan factura?

Sí: Clubin le factura al club el abono de cada mes.

¿Y si no hay señal en la cancha?

El profe toma asistencia sin señal y el lector de la puerta funciona sin conexión: todo se sincroniza cuando vuelve.

¿Sirve si no somos un club con comisión?

Sí: lo usan escuelas y academias que dirige una sola persona. Se cuentan los alumnos activos, y hasta 50 cobrar la cuota es gratis.

¿Y si no nos sirve?

Lo dejan cuando quieran: no hay permanencia ni contrato mínimo, y se llevan sus datos. La prueba de 30 días es con todo y sin tarjeta.

ANEXO

Cómo cuidamos los datos de la escuela

Una escuela maneja teléfonos, documentos y datos de menores. Por eso está escrito y firmado: los datos son de la escuela y Clubin los trata por su cuenta, con un contrato que incluye el anexo de tratamiento de datos personales.

Verificación en dos pasos

Para cualquier usuario, no sólo los administradores. La sesión se cierra en todos los dispositivos de una vez.

Todo viaja cifrado

Las contraseñas se guardan con hash, nunca en texto plano, y las credenciales de cobro quedan cifradas.

Permisos por rol

El profe no ve la plata y el de comunicación no ve el padrón. Ningún club accede a los datos de otro.

Registro de auditoría

Lo que se toca adentro de la escuela —socios, documentos, pagos, deudas— queda con el usuario y la fecha.

Copias de seguridad diarias

De la base y de los archivos, guardadas fuera del servidor y con procedimiento de restauración.

No vendemos datos

Los datos de los socios no van a servicios de publicidad, y el asistente de IA no recibe datos de socios.

Los pagos no pasan por Clubin

Nunca vemos ni guardamos una tarjeta ni un CBU: el cobro lo procesa Mercado Pago con la cuenta de la escuela.

Los datos se los llevan

El padrón sale a Excel y los reportes a PDF cuando quieran, sin pedir permiso y sin permanencia.

Fuentes de los datos de esta propuesta. BCRA, informe de pagos minoristas, marzo de 2026. ISEPCi, encuesta a 1.301 hogares, en El Economista, julio de 2026. RENACED, relevamiento nacional de clubes, Secretaría de Deportes, 2023. INDEC, dosier de personas mayores, 2025. Behavioural Insights Team y J-PAL, Reino Unido (Haynes y otros, 2013).