clubin

Propuesta para clubes náuticos

PROPUESTA PARA LA COMISIÓN DIRECTIVA

Cada socio paga distinto. El club no tiene que hacer la cuenta.

Cuota social, amarra, guardería, casa y servicios en una sola boleta por socio, la entrada controlada y los avisos al celular en segundos.



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 comisión y la administración, y una **app gratis** para cada socio, con el escudo del club: carnet, lo que debe y el pago con Mercado Pago.
Los cobros	Cuota social, amarra o guardería por metro de eslora, casa por metro cuadrado, agua, alumbrado: **todo el mes se genera en un paso** y cada socio recibe una sola boleta con el detalle.
La entrada	Una puerta abierta todo el día que sabe quién está adentro, con invitados y autorizados. Se escanea con cualquier celular, sin comprar equipos.
Los avisos	Una alerta de sudestada o de crecida les llega en segundos a todos, o sólo a los de la guardería.
Qué hacen ustedes	Nos pasan el padrón, las amarras y las casas como los tengan. **Lo cargamos nosotros**, con lo que debía cada socio.
Cuánto cuesta	Según la cantidad de socios activos: $ 69.000 por mes hasta 200, $ 189.000 hasta 800 y $ 240 por socio arriba de 800. Fijo los primeros 6 meses.
Sin riesgo	30 días de prueba con socios reales, sin tarjeta y sin permanencia. Los datos son del club.

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

POR QUÉ AHORA

El socio ya paga todo desde el celular. Menos al club.

La luz, la prepaga, el súper, el kiosco: casi todo se paga con el teléfono, a cualquier hora. La cuota del club suele ser lo único que todavía pide ir a la secretaría, esperar al cobrador o mandar un comprobante por WhatsApp. Y en un mes apretado, lo que no es fácil de pagar queda para después.

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

8 de cada 10

clubes chicos con personería ponen la cuota social entre sus tres ingresos principales.

RENACED, 2023

Y al club lo sostienen voluntarios

9 de cada 10

clubes funcionan con colaboradores que no cobran: el tesorero, la secretaria, el que abre la cantina.

RENACED, 2023

14 personas

tiene en promedio una comisión directiva, y se renueva cada pocos años.

RENACED, 2023

Cuando la información vive en un cuaderno, en un Excel o en la cabeza de una persona, **cada cambio de comisión empieza de cero**, y cada mes depende de que alguien se acuerde.

EL PROBLEMA

En un náutico, la cuota es lo más fácil de cobrar

Lo difícil es todo lo demás: cada socio paga una combinación distinta, y armar el mes es hacer cientos de cuentas a mano.

Cada socio, una cuenta distinta

La cuota social, la amarra o la cama de guardería según la eslora, la casa según los metros, el agua, el alumbrado, la contribución. Cada mes, socio por socio.

Quién tiene cada lugar

Las amarras y la guardería en una planilla aparte, que no sabe quién está al día. Y la Prefectura pide la lista de embarcaciones del club.

Una entrada abierta todo el día

Familias, invitados, el marinero que cuida la lancha, el que se queda el fin de semana. Nadie sabe bien quién está adentro.

Avisos que no llegan

Una sudestada, una crecida, la bajada cerrada: el aviso se pierde en un grupo de WhatsApp de 300 personas.

El resultado

El tesorero pasa días armando el mes, los socios reciben montos que no entienden y preguntan, y lo que no se cobra a tiempo se acumula. Es lo que más frena a un náutico a ordenarse.

LO QUE VEMOS EN LOS NÁUTICOS

Todo el mes en un paso, y una sola boleta por socio

Clubin genera todos los conceptos del mes en un solo paso, con el precio de cada uno: los fijos y los que se cobran por cantidad. Cada socio recibe un solo aviso y ve en la app su boleta con el detalle.

ASÍ LA VE EL SOCIO EN LA APP

Cuota social	$ …
Casa (hasta 50 m²)	$ …
Mts excedentes · 41,2 m² × $ 1.000	**$ 41.200**
Amarra · 8,5 m de eslora	$ …
Agua	$ …
Alumbrado y portería	$ …
Total	**Un solo pago**

Pagar con Mercado Pago

Los fijos y los de cantidad

Cada concepto tiene su precio: fijo (la cuota, el agua) o por unidad (el metro de eslora, el metro cuadrado de más). Cada socio tiene su cantidad.

Un paso, todos los socios

El tesorero revisa la lista de lo que se va a generar y confirma. No se escribe un monto socio por socio.

Clubes que cobran el 100 % por la app

Hay clubes que adoptaron el pago por la app como medio principal y hoy cobran todas sus cuotas por la plataforma.

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).

CÓMO SE VE

Un mes en el náutico, con Clubin

Día 1

Todo el mes, en un paso

Cuota social, amarras, guardería, casas y servicios: el sistema genera cada concepto con su precio y a cada socio le llega un solo aviso.

Días 1 a 10

Cada socio ve su boleta y paga

Con el detalle de cada cobro, y un solo pago con Mercado Pago a la cuenta del club. El que paga en efectivo se registra igual.

Sábado, 7 h

Alerta de sudestada

Una notificación a todo el club, o sólo a los de la guardería. Les llega en segundos al celular.

Fin de semana

La puerta sabe quién está adentro

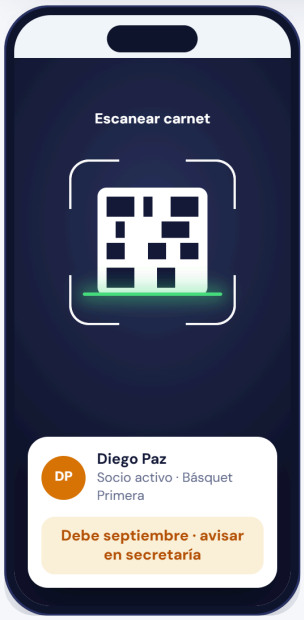
Socios con su carnet, invitados con su pase y autorizados, como el marinero. Se escanea con cualquier celular, aunque no haya señal.

Fin de mes

El cierre, para la comisión

Ingresos, egresos y quién está al día, en PDF o Excel.







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 el náutico

Cada rol entra con su usuario y ve lo que le toca: el de la portería escanea, el instructor pasa lista, nadie más ve la plata.

Tesorería

HOY Arma el mes socio por socio, sumando conceptos a mano.

CON CLUBIN Genera todos los cobros del mes en un paso, con el precio de cada concepto.

Amarras y guardería

HOY Una planilla aparte con quién ocupa cada lugar.

CON CLUBIN Cada amarra o cama con sus ocupantes y su vigencia, en el mismo sistema que cobra.

Portería

HOY Un cuaderno para invitados y nadie sabe quién está adentro.

CON CLUBIN Escanea carnets y pases con su celular; el invitado entra con su pase.

Escuela de vela o remo

HOY Lista en papel y avisos por WhatsApp.

CON CLUBIN Pasa lista desde el celular en la costa, aunque no haya señal.

Socios y familias

HOY Reciben un monto total y preguntan de dónde sale.

CON CLUBIN Ven su boleta con el detalle de cada cobro y pagan todo junto desde la app.

Comisión

HOY Espera el cierre en una planilla.

CON CLUBIN Ve el cierre y la deuda por antigüedad cuando quiere.

Nadie tiene que aprender un sistema

El panel trae un asistente con inteligencia artificial que explica cómo hacer cada cosa, a cualquier hora. Cuando cambia la comisión, el que llega pregunta y sigue. Y el soporte es por WhatsApp, las 24 horas.



EL PLAN

El náutico cargado en una tarde. Funcionando entero en 30 días.

El trabajo pesado lo hacemos nosotros: el padrón, los precios de cada concepto y quién tiene cada lugar.

1 **Nos pasan lo que tengan** — EL CLUB · 5 MIN

El padrón, la lista de amarras y guardería con la eslora, las casas con sus metros y lo que debía cada socio. Como esté.

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

Cada socio con su categoría, sus cobros y su deuda; cada amarra y cada casa con su medida.

3 **Los precios de cada concepto** — JUNTOS · 1 HORA

En una videollamada: el valor de la cuota, del metro de eslora, del metro cuadrado y de cada servicio. La puerta, los invitados y Mercado Pago conectado a la cuenta del club.

4 **Les llega a los socios** — JUNTOS · SEMANA 2 Y 3

Carteles y textos para los grupos con el escudo del club. El club elige la fecha desde la que se paga por la app.

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

Generamos el primer mes con ustedes y revisamos cada boleta antes de mandarla.

¿Capacitación? No hace falta. El panel muestra sólo lo que el club usa y el asistente explica cada paso. **¿Ya usan otro sistema?** Pueden seguir con él en paralelo el primer mes.

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, el Club Náutico Río Tercero de Caza y Pesca, en Embalse, Córdoba.

- **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 socios activos: el mismo número que el club ve en su panel. Los que están en pausa o dados de baja no cuentan.

Debut
Hasta 50 socios activos

Gratis
para siempre

Para cobrar la cuota.

Club
Hasta 200 socios activos

$ 69.000
por mes

Todo incluido.

Pro
Hasta 400 socios activos

$ 109.000
por mes

Todo incluido.

Ultra
Hasta 800 socios activos

$ 189.000
por mes

Todo incluido.

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

De 801 a 2.000 socios
$ 240 por socio, por mes

De 2.001 a 4.000 socios
$ 220 por socio, por mes

Más de 4.000 socios
$ 200 por socio, por mes

¿Conviene? Hagan la cuenta con su cuota

SI EL CLUB TIENE	Y LA CUOTA ES	CLUBIN CUESTA	SE PAGA CON
150 socios	$ 15.000	$ 69.000 por mes	**5 cuotas**
400 socios	$ 22.000	$ 109.000 por mes	**5 cuotas**
700 socios	$ 30.000	$ 189.000 por mes	**7 cuotas**
1.200 socios	$ 35.000	$ 288.000 por mes	**9 cuotas**

Cuotas de ejemplo. Con la de ustedes: el precio del plan dividido la cuota es la cantidad de socios 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 socios reales

La prueba	30 días con todas las funciones, sin tarjeta. Si al terminar no siguen y tienen hasta 50 socios activos, siguen gratis para cobrar la cuota.
Permanencia	No hay. Ni contrato mínimo ni penalidad por irse.
Los datos	Son del club. 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 del club.
El contrato	Con anexo de tratamiento de datos personales. Y Clubin le factura al club el abono de cada mes.

Cómo seguimos

1. **Una reunión de 20 minutos** — ESTA SEMANA
   Por videollamada, con el club ya armado para que lo vean como les quedaría.
2. **Nos pasan el padrón** — USTEDES · 5 MIN
   Como lo tengan. Esa misma tarde queda cargado.
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 suele preguntar la comisión de un náutico

¿Puede cobrar por metro de eslora o por metro cuadrado?

Sí. El precio va por unidad y cada socio tiene su cantidad: la amarra por metros de eslora, el excedente de la casa por metros cuadrados. En la app se ve el detalle, por ejemplo «41,2 m² × $1.000». La embarcación queda anotada en la amarra del socio: un registro propio de cada embarcación y de las salidas al agua todavía no está.

¿Y los conceptos que no paga todo el mundo?

Cada socio paga sólo los suyos: el agua las casas, la guardería los que tienen lugar. Hay conceptos de temporada y adherentes con su propio precio.

¿Una familia paga junta?

Sí: el grupo familiar ve y paga lo de todos con un solo pago.

¿Controla la entrada de invitados?

Sí: el invitado entra con un pase, y los autorizados (el marinero, el que cuida la casa) quedan registrados. La puerta sabe quién está adentro.

¿Se puede alquilar a quien no es socio?

Sí: un lugar del camping o una casilla por día, fin de semana o temporada, con su pase para entrar, sin sumarlo al padrón.

¿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.

Los socios son grandes, ¿van a usar la app?

Casi 9 de cada 10 personas que van a un club tienen menos de 60 años, y en las categorías formativas el que paga es el padre o la madre (RENACED). Además, el 87,7 % de los mayores de 60 usa celular (INDEC). El que prefiera, sigue pagando en efectivo y se registra igual.

Ya usamos otro sistema

Traemos el padrón y lo que debía cada socio. Si quieren, el primer mes lo usan en paralelo con lo que tienen hoy, hasta que se sientan seguros.

¿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 del club

Un club maneja teléfonos, documentos y datos de menores. Por eso está escrito y firmado: los datos son del club 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 del club —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 del club.

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). Prefectura Naval Argentina, Ordenanza Marítima 1-18.