

GESDEP

REVISTA

nº61
Junio 2026

Escaladas
extremas de
rascacielos

Planificación
día a día!! de
la 26/27

Softwares de
gestión de
clubes. ¿Por qué
no perduran?

GESDEP
FINANCE

**TIEMPO DE INSCRIPCIONES...
Y DE FINANCIAR LAS CUOTAS**

ESCALADAS EXTREMAS

El pasado 25 de enero de 2026 Alex Honnold escaló los 508 metros del rascacielo Taipei 101 sin ningún elemento de seguridad. Este que les escribe ni siquiera sabía que existía una modalidad deportiva tan extrema como esta.

Esta es la historia de quienes desafían la gravedad escalando los rascacielos más altos del mundo

Desde las primeras hazañas de George Willig en el World Trade Center en 1977 hasta los modernos escaladores urbanos que documentan sus ascensos en redes sociales, la escalada de rascacielos ha pasado de ser un acto de rebeldía a convertirse en un fenómeno global. Este reportaje recorre las historias más impactantes de quienes han desafiado la gravedad, la ley y (sobre todo) el sentido común para conquistar las estructuras más altas del planeta.



LOS PIONEROS

La historia de la escalada urbana comienza mucho antes de lo que la mayoría imagina. En 1916, Harry Gardiner, apodado 'The Human Fly', escaló más de 700 edificios a lo largo de su carrera sin utilizar ningún tipo de equipo de seguridad. Sus hazañas, realizadas ante las multitudes asombradas, sentaron las bases de lo que décadas después se convertiría en un movimiento global.

Pero fue George Willig quien realmente capturó la imaginación del público. El 26 de mayo de 1977, este fabricante de juguetes de 27 años escaló la Torre Sur del World Trade Center en Nueva York, alcanzando la cima en tres horas y media.

La policía lo esperaba arriba, y el entonces alcalde Abraham Beame le impuso una multa simbólica de 1,10 dólares: un centavo por cada piso.

El gesto de Willig inspiró a toda una generación. Dan Goodwin, conocido como 'Spider Dan', escaló la Sears Tower de Chicago en 1981 y la Torre Norte del World Trade Center ese mismo año. A diferencia de Willig, Goodwin utilizaba ventosas y equipamiento básico, pero el riesgo seguía siendo enorme.

Estos pioneros compartían algo más que valentía: una necesidad visceral de demostrar que los límites humanos son más flexibles de lo que la sociedad acepta.

La reflexión: ¿puede hacerse algo así solo por dinero, o debe haber otras potentes motivaciones detrás?





LA ERA MODERNA

Con la llegada de Internet y las redes sociales, la escalada de edificios experimentó una transformación radical. Lo que antes era un acto solitario y casi clandestino se convirtió en contenido viral. Alain Robert, el 'Spiderman francés', fue quizá el primero en comprender el poder mediático de estas hazañas.

Robert ha escalado más de 150 estructuras en todo el mundo, incluyendo la Torre Eiffel, el Empire State Building, la Petronas Towers y el Burj Khalifa. A diferencia de sus predecesores, Robert escala a manos desnudas, sin cuerdas ni arneses, confiando únicamente en sus zapatillas de escalada y una bolsa de magnesio.

Pero la verdadera explosión llegó con los 'rooftoppers' rusos y ucranianos de la década de 2010. Jóvenes como Mustang Wanted, Oleg Cricket y Angela Nikolau comenzaron a publicar fotografías y vídeos desde alturas imposibles, acumulando millones de seguidores.

Sus imágenes, tomadas con cámaras GoPro y drones, mostraban perspectivas que el público jamás había visto: selfies al borde del vacío, acrobacias sobre vigas de acero a cientos de metros de altura, y paseos nocturnos por las grúas de construcción más altas del mundo. El vértigo se convirtió en entretenimiento.

"El vértigo se convirtió en entretenimiento de masas."

EL PRECIO DEL VÉRTIGO

Detrás de las imágenes espectaculares se esconde una realidad mucho más oscura. La escalada urbana sin protección ha cobrado decenas de vidas en la última década. Wu Yongning, uno de los rooftoppers más famosos de China, falleció en noviembre de 2017 al caer desde un rascacielos de 62 pisos en Changsha mientras grababa un vídeo para sus seguidores.

Su muerte no fue un caso aislado. Cada año, jóvenes de todo el mundo pierden la vida intentando replicar las hazañas que ven en redes sociales. Las plataformas digitales, que monetizan el contenido extremo, se enfrentan a un dilema ético: ¿deben limitar la difusión de vídeos que pueden inspirar conductas mortales?

Los gobiernos han respondido con legislación cada vez más estricta. En Francia, escalar un edificio sin autorización puede acarrear multas de hasta 75.000 euros y penas de prisión. En Singapur, las sanciones incluyen castigos corporales. En Rusia, donde el movimiento rooftopping nació con más fuerza, las autoridades han endurecido el acceso a azoteas y grúas de construcción.

Pero la represión legal no ha frenado el fenómeno. Para muchos escaladores, el riesgo de una multa o una noche en comisaría es parte de la aventura. Y mientras las redes sociales sigan recompensando el contenido extremo con visualizaciones y seguidores, el incentivo para arriesgar la vida seguirá existiendo.

"Mientras las redes recompensen el contenido extremo, el incentivo para arriesgar la vida seguirá existiendo. Quizá realmente la locura sea esta..."





ENTRE EL CIELO Y EL ABISMO

La escalada de rascacielos es, en última instancia, una metáfora de nuestra relación con los límites. Cada escalador que se aferra a una cornisa a 300 metros de altura está diciendo algo sobre la condición humana: que necesitamos desafiar lo establecido para sentirnos vivos, aunque el precio sea demasiado alto.

No es fácil juzgar a quienes eligen subir. Hay en su gesto algo de los primeros aviadores, de los alpinistas que conquistaron el Everest, de todos aquellos que miraron hacia arriba y decidieron que la distancia entre el suelo y el cielo no era un obstáculo, sino una invitación.

Pero tampoco podemos ignorar las vidas perdidas, las familias rotas, los jóvenes que confundieron la temeridad con la valentía. El vértigo fascina porque nos enfrenta a nuestro miedo más primitivo. Y quizá por eso, mientras existan rascacielos, habrá alguien dispuesto a escalarlos.

CUANDO EL SOFTWARE DEL CLUB DESAPARECE...

LA VOLATILIDAD TECNOLÓGICA EN LA GESTIÓN DE CLUBES DEPORTIVOS



EL ÚNICO PROGRAMA QUE GESTIONA PAGOS, ENTRENAMIENTOS, BLA, BLA, BLA...

*Al entrar en las webs de la multitud de programas que hay en el mercado, se puede observar la similitud que nosotros llamamos “**LOS ÚNICOS QUE...**”*

La promesa inicial suele ser brillante: una plataforma moderna, una interfaz atractiva, automatizaciones, estadísticas, pagos online, comunicación con familias, la sensación de que, por fin, el club va a dejar atrás el caos, y por supuesto, ser los únicos en hacer cosas que normalmente hacen los demás.

En el deporte de base, lanzar un software es solo el principio. Mantenerlo durante años es la verdadera prueba.

PERO ECONÓMICAMENTE FRÁGIL

El deporte base tiene una enorme importancia social, educativa y comunitaria, pero no siempre se sostiene sobre estructuras económicas sólidas. Muchos clubes sobreviven gracias al esfuerzo de directivos voluntarios, cuotas familiares ajustadas, pequeñas subvenciones y patrocinios locales.

Ahí aparece la primera contradicción: lo que necesitan los clubes son soluciones profesionales, pero muchas veces no pueden pagar 'precios profesionales'. Quieren una herramienta completa, estable y segura, pero su capacidad de inversión es limitada.

Para una empresa tecnológica, esto supone un reto enorme. El coste de desarrollar un software de gestión deportiva integral es elevado: programar, mantener los servidores, atender incidencias, actualizar módulos, adaptarse a cambios legales, etc.

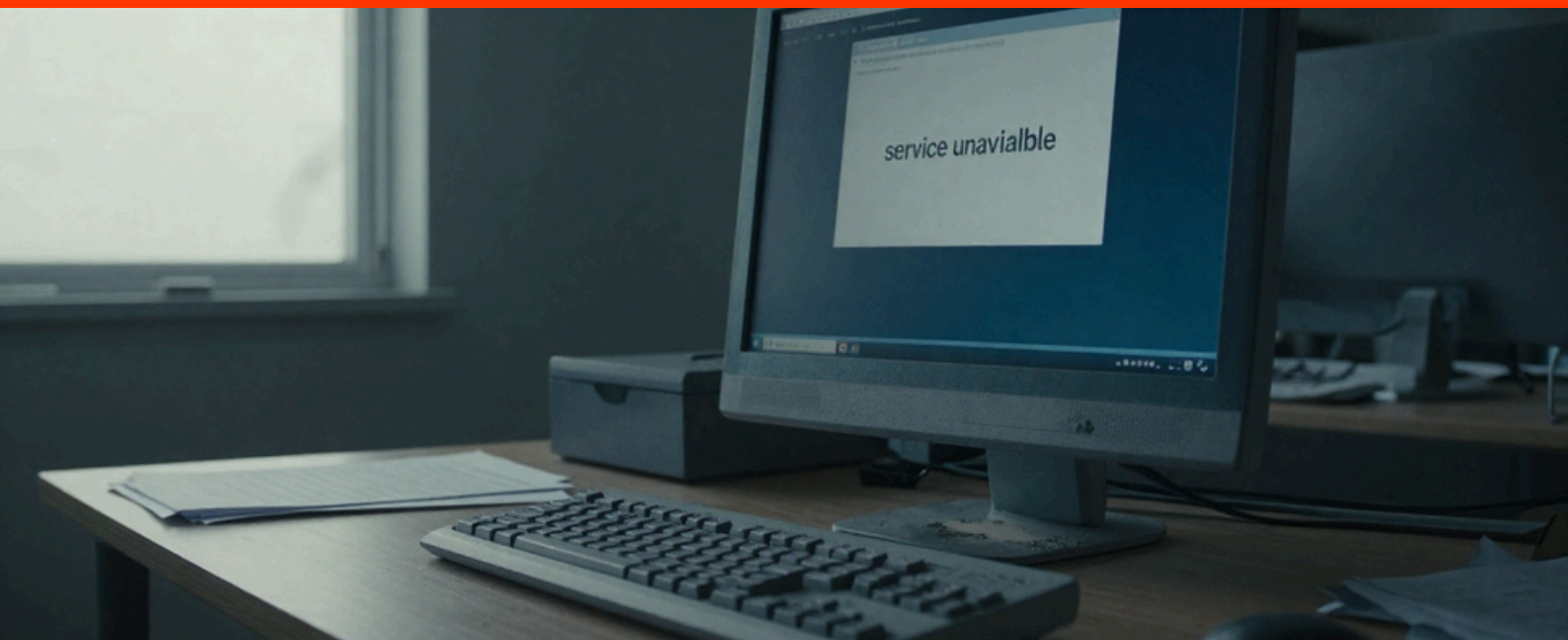
"NO BASTA CON DESARROLLAR UNA APLICACIÓN BONITA. LA VERDADERA DIFICULTAD ESTÁ EN RESISTIR."

ENTUSIASMO Y FATIGA

DEL LANZAMIENTO AL MANTENIMIENTO

En tecnología, lanzar un producto suele ser la parte más vistosa. Mantenerlo es la parte silenciosa. La primera genera titulares y presentaciones. La segunda exige responder tickets, corregir errores y escuchar a usuarios una y otra vez.

En el ámbito deportivo, además, la exigencia es estacional: pretemporada, inscripciones, cuotas, renovación de fichas. En esas semanas, cualquier fallo se multiplica. Muchas empresas jóvenes no calculan bien esta presión y terminan con un producto abandonado.



EL IMPACTO EN EL CLUB

EL DAÑO NO SOLO LO SUFRE LA EMPRESA

Cuando una empresa tecnológica desaparece, el problema no es únicamente empresarial. También deja consecuencias en los clubes que confiaron en ella. Un club que adopta un software no solo compra una herramienta; deposita en ella una parte importante de su memoria organizativa.

Ahí están los datos de deportistas, cuotas, pagos, informes, documentos, comunicaciones, historiales médicos, estadísticas, permisos familiares y recibos. Cambiar de sistema puede ser complicado. Pero quedarse sin sistema puede ser mucho peor.

Por eso, la volatilidad de estas empresas genera desconfianza. Muchos clubes han vivido experiencias en las que una solución prometedora dejó de actualizarse, perdió soporte o desapareció sin transición clara.

El directivo aprende que la tecnología no se mide por lo que promete, sino por lo que garantiza. La pregunta ya no es solo "¿qué hace este software?", sino "¿quién está detrás?", "¿qué soporte ofrece?" y "¿seguirán aquí dentro de cinco años?". ¿La tecnología contratada evolucionará en la línea que lo hará el club?

Cuantas preguntas....

"CAMBIAR DE SISTEMA ES DIFÍCIL. QUEDARSE SIN SISTEMA ES MUCHO PEOR."



LA FUNCIONALIDAD MÁS IMPORTANTE DE UN SOFTWARE ES LA CONTINUIDAD

El mercado de los clubes deportivos puede parecer pequeño, complejo y poco rentable para quienes buscan crecimiento rápido. Pero para quienes entienden su valor social, educativo y comunitario, **es un sector lleno de sentido**. Cada mejora en la gestión libera tiempo, reduce errores y permite que los responsables se centren en lo importante: formar deportistas y personas.

En un entorno donde los clubes ya luchan contra la falta de recursos y la dependencia del voluntariado, la tecnología debe ser una aliada, no una incertidumbre más.

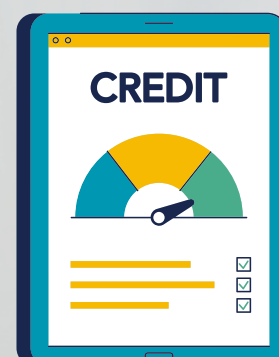
Porque en la gestión deportiva, como en el propio deporte, no gana siempre quien sale más rápido. Gana quien sabe mantenerse, adaptarse y seguir compitiendo cuando la novedad ya se ha apagado.

GESDEP FINANCE

**UNA NUEVA FORMA DE COBRAR MEJOR, GESTIONAR MENOS Y DAR MÁS
FACILIDADES A LAS FAMILIAS**



Uno de los grandes retos de cualquier club deportivo no está solo en entrenar mejor o competir con ilusión. Muchas veces, el verdadero problema está en algo menos visible pero decisivo: cobrar las cuotas a tiempo, reducir la morosidad y mantener una tesorería estable durante toda la temporada.



UNA NUEVA DINÁMICA PARA EL CLUB

Gesdep Finance permite que el club pueda cobrar el importe completo de una cuota o servicio desde el inicio, mientras que las familias pueden pagarlo de forma fraccionada a través de una entidad financiera.

Esto cambia por completo la dinámica habitual. En lugar de estar pendiente mes a mes de recibos, impagos, recordatorios o devoluciones, el club recibe el dinero desde el principio y puede organizar su temporada con mucha más seguridad.

Para el club, la ventaja es clara: más liquidez, menos incertidumbre y menos carga administrativa. Además, la imagen de organización y profesionalidad que se transmite, es un elemento diferenciador con otros clubes que aún gestionan los cobros con una libreta y un bolígrafo.

Para las familias, también: pueden acceder a la actividad deportiva de sus hijos con mayor comodidad, distribuyendo el pago en varios plazos y evitando un desembolso inicial elevado.

"MÁS LIQUIDEZ, MENOS INCERTIDUMBRE. EL CLUB DEJA DE PERSEGUIR CUOTAS Y SE CENTRA EN LO IMPORTANTE."

MÁS ALLÁ DE LAS CUOTAS

CAMPUS, TECNIFICACIONES Y SERVICIOS ESPECIALES

Gesdep Finance no se limita a las cuotas de temporada. Es útil también para campus de verano, Navidad o Semana Santa, clinics, equipaciones, packs de material y programas premium.

El club ofrece una alternativa flexible a las familias sin convertirse en una entidad financiera. Facilita el pago, pero no asume la complejidad administrativa, ni el riesgo de perseguir cuotas pendientes durante meses.

MÁS TRANQUILIDAD EN LA RELACIÓN CON LAS FAMILIAS

La morosidad es uno de los problemas más delicados en la gestión de un club. No solo afecta a la economía, sino también a la relación con las familias. Reclamar pagos pendientes es incómodo, consume tiempo y puede generar situaciones tensas.

Con Gesdep Finance, el club puede reducir notablemente esa preocupación. Al intervenir una entidad financiera, deja de soportar directamente la gestión mensual del cobro aplazado.

Esto permite que la relación con las familias se centre en lo verdaderamente importante: la actividad deportiva, la formación y el acompañamiento del deportista.

Un club que no tiene que perseguir cuotas, puede dedicar más energía a entrenar, organizar, comunicar y crecer.

Sin embargo, esto no quiere decir que el club se desentienda de la morosidad, ya que unos altos ratios significaría el cese de la operativa por parte de las entidades.

"UN CLUB QUE NO PERSIGUE CUOTAS PUEDE DEDICAR MÁS ENERGÍA A ENTRENAR Y CRECER."

ÚTIL PARA CLUBES MODESTOS

CUANDO CADA CUOTA CUENTA

Muchos clubes de barrio o de base trabajan con márgenes muy ajustados. Cada impago cuenta, cada retraso complica la planificación y cada cuota pendiente obliga a reorganizar gastos.

Cuando un club sabe desde el principio su previsión de ingresos, puede contratar personal con más seguridad, planificar mejor las compras, organizar desplazamientos e invertir en material sin incertidumbre económica.

FACILIDADES QUE ATRAEN FAMILIAS

Ofrecer facilidades de pago puede ayudar al club a captar y retener deportistas. En muchas familias, el coste de la actividad no se mide solo por el importe total, sino por el esfuerzo económico que supone pagarlo en un momento concreto.

Si un club permite fraccionar pagos de forma sencilla y profesional, elimina una barrera de entrada. Esto facilita nuevas inscripciones, reduce bajas por motivos económicos y mejora la percepción del club como entidad moderna y bien organizada.

GESTIÓN PROFESIONAL

UNA PIEZA EN UNA TRANSFORMACIÓN MAYOR

Gesdep Finance encaja en una idea más amplia: los clubes deportivos necesitan herramientas profesionales para gestionar una realidad cada vez más compleja. Hoy un club no puede depender de hojas de cálculo, mensajes sueltos de WhatsApp o controles manuales.

Necesita sistemas que le ayuden a ordenar su actividad, automatizar procesos y tomar decisiones con información clara. Gesdep Finance es una pieza más dentro de esa transformación: una herramienta para pasar de la gestión reactiva a una más planificada y segura.

FINANCIAR LA TEMPORADA

ARRANCAR CON FUERZA

La temporada empieza mucho antes del primer partido: equipos, entrenadores, horarios, inscripciones, licencias, material. Disponer de los ingresos desde el principio permite arrancar con fuerza, sin depender de cobros fragmentados ni retrasos acumulados.



**Gesdep
Finance**

MÁS CONTROL PARA EL CLUB, MÁS COMODIDAD PARA LAS FAMILIAS

Gesdep Finance nace para resolver una necesidad real: que los clubes puedan cobrar mejor sin cargar a las familias con pagos difíciles de asumir de una sola vez. Es una solución equilibrada porque beneficia a ambas partes.

El club gana liquidez, seguridad y tranquilidad. Las familias ganan flexibilidad, comodidad y acceso más sencillo a la actividad deportiva.

Porque gestionar bien un club no es solo organizar entrenamientos o competir cada fin de semana. También es saber cobrar, planificar y garantizar que el proyecto deportivo tenga una base económica sólida.

PLANIFICACIÓN PASO A PASO DE LA TEMPORADA 2026/2027

¿CÓMO LO HEMOS ESTRUCTURADO?

- ▶ Lista de tareas ordenadas progresivamente desde ahora hasta el inicio de la temporada
- ▶ Preparación aplicable a todas las áreas del club a nivel interno, así como la relación con las familias
- ▶ Multideporte, y para clubes de cualquier tamaño
- ▶ Si tienes Gesdep, te indicamos la correspondencia de cada tarea de la planificación con el apartado correcto

Accede al contenido en nuestras redes sociales

A continuación te explicamos cómo hacer el cambio de temporada, desde la 25/26 a la 26/27.



TRASPASO DE INFORMACIÓN ENTRE TEMPORADAS

*Una vez creado el nuevo grupo de datos, hay que proceder al traspaso de la información de la temporada anterior a la actual. Si queremos incluir los jugadores de la temporada anterior sin tener que volver a darlos de alta, podemos hacerlo por medio de la opción **"Traspasar entre grupos"**.*

PASO 1: SELECCIONAR ORIGEN Y DESTINO

Lo primero que nos pide es señalar cuál es el grupo de datos que contiene la información actual y a qué grupo de datos queremos enviarla:

Paso 1 : Selección de grupos de datos de origen y destino

Seleccione el grupo de datos de origen, desde donde vamos a obtener los datos, y el grupo de datos de destino, donde copiaremos los datos. Si no ha definido el nuevo grupo de datos, deberá hacerlo antes de este proceso.

Grupo de Datos de Origen

Temporada 2025/2026

Grupo de Datos de Destino

TEMPORADA 2026/2027

PASO 2: TRASPASAR NOMBRES DE EQUIPOS

Lo segundo que nos permite es traspasar los nombres de los equipos (solo los nombres, no los jugadores) de un grupo de datos al otro:

Paso 2 : Traspaso de equipos

Traspase de forma automática los equipos (nombre de equipos, no sus jugadores) del grupo de datos de origen al de destino. No podrá realizar el traspaso de jugadores mientras no se hayan creado correctamente los equipos de destino. Los equipos ya traspasados no serán alterados. Si ya ha realizado este proceso o ha creado los equipos a mano, se lo puede saltar.

Traspasar Equipos

PASO 3: TRASPASAR JUGADORES

Por último, podemos traspasar la información de los jugadores. Nos pedirá el origen y destino (por ejemplo, los infantiles de la temporada anterior al equipo cadete de la actual). Si algún jugador sigue en la misma categoría, vamos a su ficha y le cambiamos manualmente el equipo. La lista incluye nombre y fecha de nacimiento, para poder seleccionar por edad.

Recuerda: Tienes un video explicativo del proceso completo disponible en el apartado de ayudas de la plataforma.

GESTIÓN DEL CAMBIO DE GRUPO DE DATOS

Al inicio de cada temporada, es necesario realizar un cambio en el grupo de datos activo dentro de Gesdep. Este proceso permite organizar correctamente la información de jugadores, equipos y categorías para la nueva temporada.

A continuación te explicamos paso a paso cómo gestionar este cambio, traspasar la información de la temporada anterior, y configurar la app para que todo funcione correctamente.

CREAR EL NUEVO GRUPO DE DATOS

Lo primero que debemos hacer es crear un nuevo grupo de datos para la temporada entrante. Para ello, accedemos a "Gestión" y luego a "Grupos de datos". Desde ahí, pulsamos en "Nuevo grupo de datos" y le asignamos el nombre de la nueva temporada (por ejemplo, "Temporada 2026-2027").

Una vez creado, debemos marcarlo como grupo de datos principal. Esto indica al sistema que toda la información nueva se registrará en este grupo. El grupo anterior quedará como histórico y podremos consultarlo en cualquier momento.

Tener una buena gestión de los grupos de datos te va a permitir crear una información histórica de toda la actividad del club y sus jugadores/as, temporada a temporada, de un enorme valor organizativa para la entidad.

PASOS RESUMIDOS

- 1. Crear el nuevo grupo de datos y marcarlo como principal.**
- 2. Traspasar los nombres de los equipos de la temporada anterior.**
- 3. Traspasar los jugadores a sus nuevas categorías.**
- 4. Revisar y ajustar manualmente los casos especiales.**
- 5. Configurar la app Gesdep Connect con el grupo de datos correcto.**

PREPARAR EL CAMBIO EN LA APP

El sistema de acceso para deportistas y familiares, Gesdep Connect, también requiere un ajuste en el sistema para que funcione correctamente.

Es imprescindible que el grupo de datos principal y activo coincida con el seleccionado en la configuración del acceso de padres y familiares.

CONFIGURACIÓN DEL ACCESO FAMILIAR

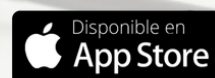
Selecciona la información a la que tendrán acceso

- ☒ Foto del deportista
- ☒ Estadísticas de partidos disputados
- ☒ Cuadrante de entrenamientos
- ☒ Próximos partidos
- ☒ Incidencias asistencia
- ☒ Sanciones recibidas
- ☒ Cuotas pagadas
- ☒ Mantenimiento/Actualización de datos
- ☒ Habilitar cuestionario de infecciones
- ☒ Permitir pagos on-line
- ☒ Presentar convocatorias equipos
- ☒ Informes avanzados deportistas

REVISIÓN FINAL

Esta acción hace que la app tenga un origen correcto de los datos. Gesdep organiza las temporadas mediante un sistema de grupos de datos que contienen la información correcta y actual de la temporada en curso.

Esta revisión debes hacerla accediendo a "Gestión", comprobando que coinciden las temporadas activas en **"Definir grupos de datos"**, y en **"Acceso para padres y familiares"**.



Importante: Si no actualizas este ajuste, los padres y familiares verán los datos de la temporada anterior en la app.



Agradecemos la invitación para asistir al Sports Summit de Madrid, SSM26. Al igual que el año pasado, un éxito organizativo indiscutible. Ponencias del más alto nivel y stands con muy interesantes novedades en el sector.

¡Nos volveremos a ver en junio de 2027!