GESDEP

REVISTA

NÚMERO 66. NOVIEMBRE 2026



NUEVA WEB DEL CLUB

ENLAZADA A GESDEP. TRABAJA POR TI

DE LAS CUOTAS NO VIVE EL CLUB

12 PROPUESTAS

BENEFICIA A TUS CLUBES AMIGOS

Y PAGA MENOS O NADA AL RENOVAR

SON FECHAS PARA REGALAR GESDEP

QUEDA GENIAL DESDE 20 €. TE LO EXPLICAMOS

DESPUÉS DE LA CIMA

NUESTROS ÍDOLOS SON HUMANOS

DESPUÉS DE LA CIMA

LAS HUELLAS DE LA RETIRADA

A veces cuesta creer que los que un día fueron nuestros ídolos, hablen abiertamente de secuelas físicas, consecuencia de sus carreras deportiva. Dolor persistente, cambios de identidad y una nueva vida por construir: el final no siempre significa descanso.



Durante años, los deportistas de élite viven bajo un régimen de exigencia máxima. Entrenamientos intensos, sacrificios personales y una presión competitiva constante. Todo gira alrededor del rendimiento y la búsqueda de resultados. La retirada puede parecer un descanso merecido, pero también abre una etapa de cambios profundos.

«Retirarse no siempre es detenerse: a veces significa aprender a vivir sin el calendario de la competición».

Algunas personas llegan al final de su carrera con dolor persistente o secuelas de lesiones; otras afrontan la pérdida de rutinas, referentes y objetivos que durante años habían organizado su vida. La adaptación puede afectar a la salud emocional, la economía y las relaciones personales. Sin embargo, no todos los deportistas viven esa transición del mismo modo: para muchos también supone alivio, libertad y nuevas oportunidades.



Este artículo trata de observar qué sucede cuando se apagan los focos. Examina las consecuencias físicas y psicológicas que pueden aparecer después de la alta competición, el papel de los clubes, federaciones, familias y especialistas para ayudar a construir una segunda etapa con salud, autonomía y sentido.

EL CUERPO

CUANDO COMPETIR DEJA DOLOR

Lesiones acumuladas, molestias persistentes y conmociones cerebrales



Dolor que no desaparece

Parte de quienes compiten en la élite llega a la retirada con molestias crónicas, consecuencia de años de esfuerzos repetidos o lesiones. Las rodillas, caderas, hombros y espalda pueden continuar dando problemas mucho después del último partido o carrera. En deportes de contacto, las conmociones cerebrales repetidas también exigen especial seguimiento.

Las operaciones previas y las lesiones que se gestionaban durante la competición pueden requerir rehabilitación prolongada o cuidados específicos. No es una consecuencia universal ni inevitable: el riesgo cambia mucho según la disciplina, el historial médico, la carga acumulada y la atención recibida.

Un cuerpo acostumbrado al límite

Pasar del entrenamiento intenso a una rutina más moderada puede alterar el descanso, el peso y la sensación de bienestar. La reacción es muy distinta en cada deportista.

Mantener actividad física adaptada, seguimiento médico y rehabilitación individualizada ayuda a proteger la autonomía y la calidad de vida. La nueva meta ya no es batir un récord, sino sentirse bien durante muchos años.

LA MENTE

CUANDO SE APAGA EL FOCO

La retirada no solo cambia los horarios: puede transformar la identidad, la autoestima y la manera de relacionarse con el mundo.



> ***«Cuando desaparece la competición, puede comenzar el reto de redefinirse».***

El vacío después de la élite

Una carrera de élite suele ocupar gran parte de la identidad personal. Cuando desaparecen la rutina de entrenamientos, la disciplina y los objetivos competitivos, algunas personas sienten que han perdido su lugar. Puede surgir incertidumbre, tristeza, ansiedad o una sensación de vacío que cuesta explicar.

El impacto depende de factores muy diversos: si la retirada fue voluntaria, si hubo lesiones, la red de apoyo, la situación económica o las oportunidades profesionales. No todas las dificultades implican un trastorno clínico; pero los síntomas intensos o persistentes requieren atención especializada.

Reconstruirse fuera del deporte

Dejar la competición también puede vivirse con alivio. Recuperar tiempo, estudiar o descubrir nuevos intereses permite redefinirse sin renunciar al orgullo por lo logrado.

El apoyo psicológico, la orientación profesional y las relaciones fuera del deporte ayudan a afrontar el cambio. La experiencia adquirida en la élite sigue siendo valiosa.

MÁS ALLÁ DEL FINAL

LA VIDA DESPUÉS DEL DEPORTE

La mejor transición es aquella que cuenta con preparación, acompañamiento y espacio para construir nuevas metas.



QUÉ AYUDA EN LA TRANSICIÓN

- Planificar la salida
- Apoyo psicológico
- Formación
- Red de apoyo
- Nuevos objetivos

Preparar la salida

La retirada marca el final de una etapa deportiva, pero también el inicio de una transición profesional, económica y social. Prepararla antes de que llegue permite identificar intereses, adquirir formación y construir herramientas de autonomía. La educación continua y la planificación financiera pueden abrir puertas a una segunda carrera.

El apoyo familiar importa, pero no debería ser el único recurso. Clubes, federaciones, ligas y organismos públicos deberían facilitar orientación laboral, acompañamiento psicológico y programas específicos adaptados a cada disciplina y trayectoria.

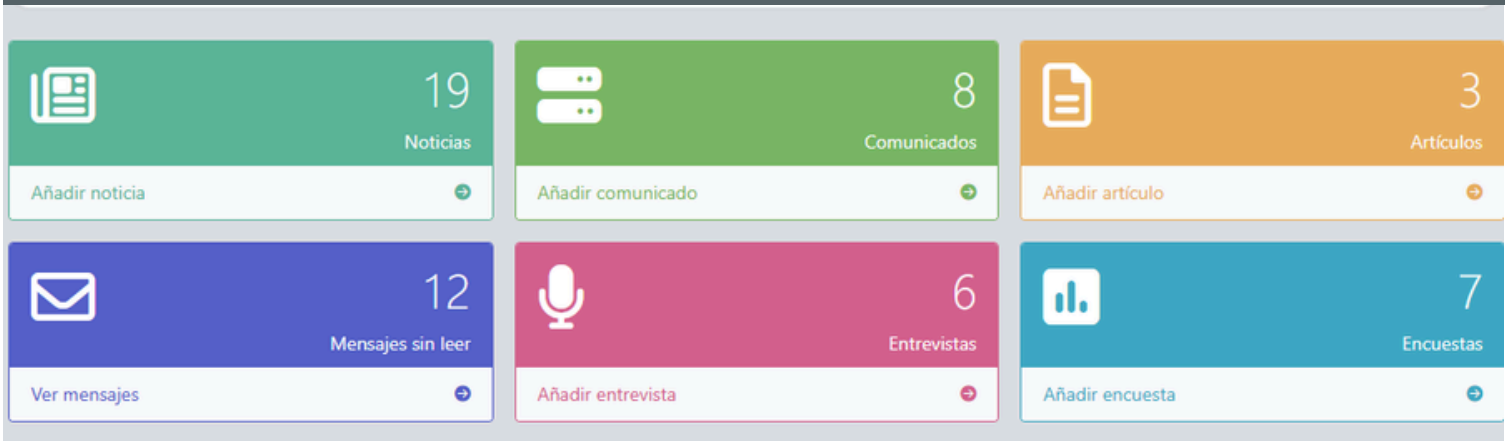
Una nueva identidad posible

Algunos exdeportistas encuentran nuevas vocaciones como ser gestores, entrenadores, o empresarios. Otros prefieren alejarse de la competición. Ambas opciones son legítimas: lo importante es disponer de libertad y apoyos para elegir.

Una carrera de éxito también se mide por el cuidado y las oportunidades que recibe la persona después del último aplauso.

Tras cada gran carrera hay una persona que merece salud, proyecto y futuro, también fuera de la competición.

Web del club enlazada a Gesdep. Nueva versión



Imagina que la web de tu club sea algo más que lo que ahora entiendes por una web tradicional. El enlace con Gesdep hace que tengas la mayor parte del trabajo hecho.



Además de todo lo que esperas de una web, cuenta también con formularios de inscripción para jugadores, deportistas, socios, entrenadores, campus, etc; crónicas de partidos con fotos, últimos resultados, próximos partidos, cumpleaños, equipos y plantillas, cuadrante de entrenamientos y mucho más, ¡sin hacer nada! todo se enlaza desde Gesdep.

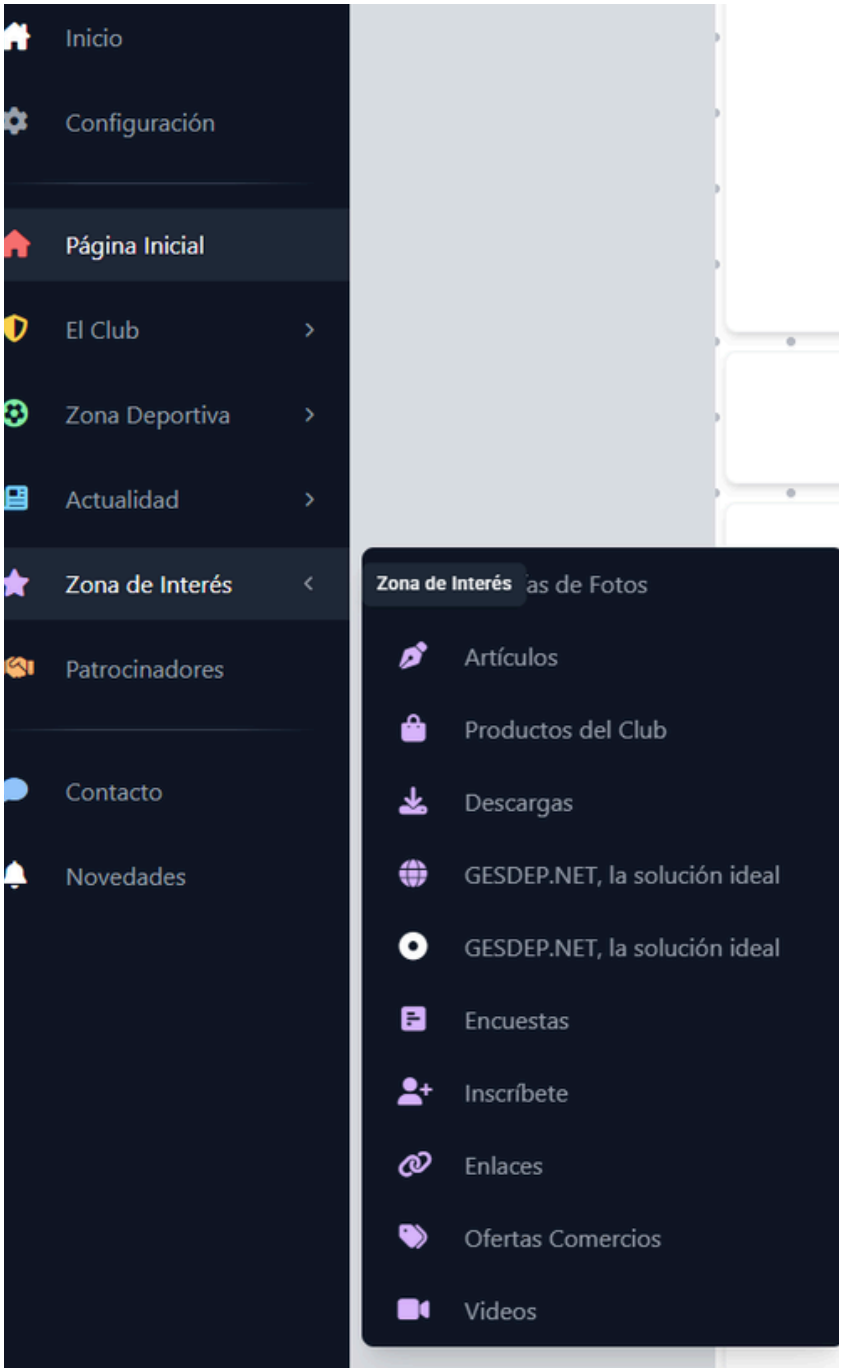




El gestor funciona a partir de la misma vista de la página inicial. La colocación de los apartados es totalmente libre. Se hace en base a una cuadrícula que se puede ampliar, reducir, cambiar de ubicación, eliminar, etc. Una vez definido el tamaño, se hace clic en dicho apartado, y salen los elementos de gestión propios de esa parte. La facilidad de manejo es ahora muy superior a la versión anterior. La interfaz gráfica es mucho mejor, y los tonos y colores son ahora totalmente personalizables.

FLEXIBILIDAD ABSOLUTA PARA PUBLICAR SOLO LO QUE EL CLUB CONSIDERE

Cada apartado puede publicarse, ocultarse, y darle el contenido que sea, hasta llegar a tener una página totalmente personalizada.

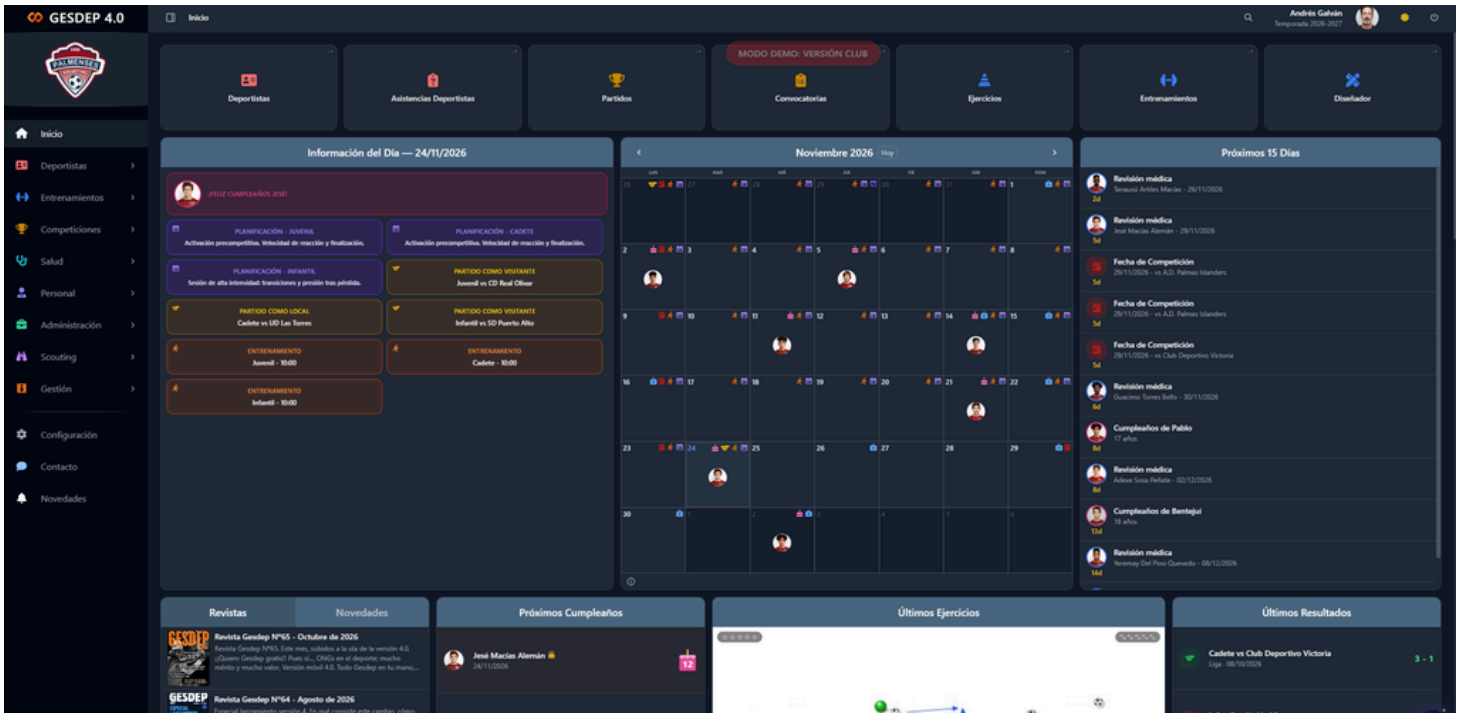


Especial atención requieren los **formularios de inscripción** al club.

Las solicitudes llegarán al club en base a la información que el club decida requerir:

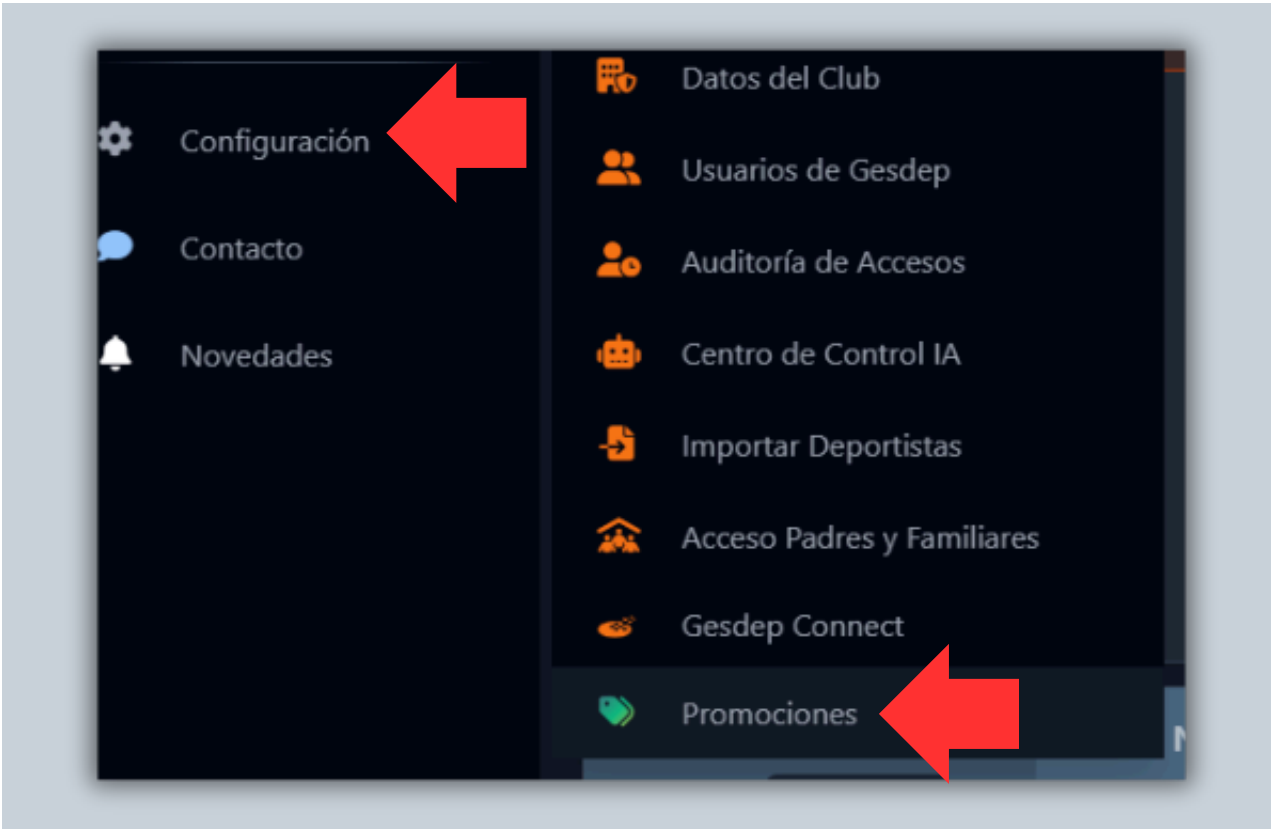
- Se pueden elegir los campos a mostrar.
- Marcarlos o no como obligatorios.
- Solicitar hasta cinco archivos adjuntos.
- Establecer que se acepten consentimientos de cualquier tipo para entrar en el club.
- Una vez aceptadas las solicitudes, se vuelcan de forma automática a las bases de datos de Gesdep.

Te proponemos un plan para no pagar la renovación a Gesdep



Te lo contamos en 3 sencillos pasos:

1.- Accede a **“CONFIGURACIÓN” - “PROMOCIONES”**



2.- Haz clic en **“CREA TU DESCUENTO PERSONALIZADO”**



3.- Crea tu código de descuento para que tus clubes amigos se puedan beneficiar de un 10% de descuento. Por ejemplo:



Ya tienes tu código. Ya se lo has dado a tus clubes amigos. ¿Y ahora qué?

- Ellos pagarán menos gracias a ti.
- Por cada alta de tus clubes amigos, tendrás un -10% en tu renovación.
- Si te pones a ello, es muy probable que el descuento sea del 100%.

No está mal, ¿no? Acostúmbrate a no pagar por tu suscripción



EL CLUB NO VIVE SOLO DE LAS CUOTAS

Lotería, acuerdos de barrio, torneos, mercados de material y otras fórmulas para fortalecer la economía del deporte de base.

01 El dinero también está fuera del campo

Las cuotas sostienen la actividad de miles de clubes, pero rara vez bastan por sí solas. Material, viajes, seguros, arbitrajes e instalaciones elevan los gastos, mientras subir las aportaciones familiares puede dejar fuera a quienes más necesitan practicar deporte. La alternativa no es cobrar más; es encontrar ingresos generados por la comunidad alrededor del club.

> *«La mejor financiación adicional es la que no exige a las familias consumir más para poder seguir jugando».*

02 La lotería: tradición, ingresos y responsabilidad

Esto puede sorprender a nuestros clubes, clientes y lectores en general que no sean españoles. La tradición de la Lotería de Navidad en España es casi religión, una de esas tradiciones difíciles de esquivar. Aún sin comprar, es altamente improbable que alguien llegue al día 22 de diciembre sin estar envuelto en la ilusión de algún número en el que le hayan hecho participar.

En muchos clubes, las participaciones de la Lotería son una tradición que aporta ingresos estables y refuerza el vínculo con el barrio.

12

IDEAS PARA PROBAR

Un club pequeño también puede tener un gran ecosistema.

EL BARRIO TAMBIÉN PUEDE PATROCINAR

No hace falta esperar a una gran empresa: muchos pequeños compromisos pueden tener más recorrido que un único patrocinio. Desde Gesdep nos identificamos con los esfuerzos que los clubes de base hacen para, simplemente, poder salir a competir. Ojalá esto sirva de ayuda para generar ideas que generen un rendimiento económico.

03 Micro-patrocinadores

Se trata de crear pequeños patrocinios de (por ejemplo) unos 200 € para comercios y empresas del entorno: la contrapartida puede ser presencia en la web, en el programa de un torneo o en una publicación institucional. Diez empresas de 200 € suman 2.000 € brutos. Es más fácil renovar acuerdos pequeños, que buscar un gran patrocinador, diversificando además el riesgo al perder a alguno de ellos.

04 El club de comercios aliados

Una panadería, una óptica o una tienda de deporte pueden ofrecer ventajas voluntarias a las familias y una contribución pactada al club por determinadas compras. El beneficio para el comercio es llegar a una comunidad real; para el club, recibir apoyo sin convertir la cuota deportiva en una obligación comercial. Las condiciones deben ser transparentes y no requerir cesión innecesaria de datos.

05 Merchandising sin almacén

Bufandas, camisetas conmemorativas, botellas reutilizables o una edición limitada por aniversario. La fórmula de menor riesgo es la **preventa:** se enseñan muestras, se recogen encargos y solo se fabrica lo vendido. Así se evita que el supuesto negocio termine convertido en cajas de tallas sobrantes que inmovilizan dinero. Además, es un signo de unión e identificación con la localidad del club.

06 Amigos del club y exjugadores

La «Red de Amigos del Club» invita a antiguos jugadores y simpatizantes a aportar cantidades voluntarias. Funciona mejor si financia objetivos visibles: una beca, un autobús, la ayuda a una familia necesitada, material adaptado, y publica el destino del dinero. Una donación no es una compra; tampoco deben prometerse ventajas fiscales sin cumplir los requisitos.

Patrocinar al club es invertir en un vínculo real con el barrio: acuerdos útiles, medibles y duraderos.

07 Apadrinar necesidades concretas

Un comercio puede sufragar un desplazamiento, las porterías nuevas o la jornada inclusiva del año. Hay muchas opciones para patrocinar necesidades concretas y tangibles que sacan de un apuro puntual al club.

EL CLUB ES MÁS QUE UNA COMPETICIÓN

Cuando las instalaciones, el conocimiento y la comunidad se ponen en valor, aparecen ingresos que antes no existían.

08 Torneos que pagan un proyecto

Un torneo de un día, un 3×3, un encuentro multideporte o una jornada para antiguos jugadores pueden generar ingresos por inscripciones y patrocinios de actividad. Pero deben presupuestarse árbitros, seguridad, personal, limpieza y seguros. Un evento que ingresa 1.000 € y cuesta 900 € no equivale, obviamente, a un éxito financiero.

09 Campus y experiencias

Los campus vacacionales, los entrenamientos específicos para adultos o las jornadas con antiguos deportistas permiten aprovechar la capacidad técnica del club. Conviene empezar con ediciones pequeñas, plazas limitadas y margen por participante calculado antes de anunciar el precio. Si intervienen menores, deben cuidarse titulaciones, protección y autorizaciones.

10 Instalaciones y horarios infrautilizados

Una pista vacía a determinadas horas, una sala de reuniones o un espacio para actividades de empresas puede tener valor. Eso sí: el club solo podrá ceder o alquilar lo que permita su título de uso, el contrato o la concesión; además, debe revisar seguros y normas municipales. No se puede comercializar un espacio por el mero hecho de no utilizarlo.

11 Mercadillo circular y segunda vida

Botas que se han quedado pequeñas, raquetas, bicicletas, protecciones o ropa deportiva en buen estado pueden circular mediante un mercadillo del club. Una comisión pequeña por venta financia material común.

12 Jornadas deportivas para empresas

Jornadas deportivas para empresas, tratando de combinar la captación de participantes para la idea, así como los beneficios que esta acción pueda reportar.

SEIS PRUEBAS,
UNA NUEVA ECONOMÍA

La pregunta útil no es cuánto dinero entra, sino cuánto queda libre para sostener y apoyar la actividad deportiva del club.

Un ejemplo para un club de base

Estimación ilustrativa para una temporada: no es una promesa de ingresos ni sustituye el presupuesto real. Se trata de una simulación de cómo plantear internamente la previsión de ingresos atípicos en base a las ideas anteriormente comentadas. Pretendemos que este esquema pueda servir de base a los clubes para hacerse un planteamiento real.

ACTIVIDAD	SUPUESTO	BENEFICIO
Participaciones de lotería	500 × 1 €	430 €
Micro-patrocinos	8 × 200 €	1.500 €
Torneo de un día	16 × 60 €	360 €
Red de Amigos	60 × 3 € × 10 meses	1.700 €
Campus de vacaciones	30 × 35 € margen	1.050 €
Mercado de segunda mano	100 piezas	240 €
TOTAL ESTIMADO		**5.280 €**

* Después de gastos directos estimados; antes de fiscalidad, costes generales y posibles incidencias. En la lotería, siempre con autorización. Cumplimiento: los recargos en participaciones necesitan autorización; las rifas tienen trámites propios. Ventas y patrocinios pueden tributar. Nunca promociones el juego entre menores.

Un plan sensato de 90 días

- Primer mes: analizar los recursos con los que contamos y elegir 2/3 ideas de bajo coste.
- Segundo mes: lanzar una preventa, un acuerdo comercial o un evento piloto.
- Tercer mes: medir ventas, margen, horas de trabajo y satisfacción; repetir solo aquello que realmente compensa. Un responsable, una cuenta clara de ingresos y gastos, y una comunicación transparente hacen más por la continuidad que diez campañas improvisadas.

REGALA GESDEP

EN ESTAS FIESTAS O CUANDO TE PAREZCA

TÚ NOS CONTACTAS, Y TE LO PREPARAMOS

DESDE 20 € AL AÑO, Y VAS A QUEDAR MARAVILLOSAMENTE BIEN

ESCRIBE A regala@gesdep.net Y TE LO CONTAMOS TODO