

ANDORRADEV.

WHITEPAPER · ABRIL 2026

Gestión de Socios en Gimnasios de Andorra

Cómo retener socios y optimizar ocupación en un mercado de 76.000 habitantes donde el software genérico cuesta entre 129 y 500 €/mes y la retención europea ronda el 71 %.

andorradev.com · info@andorradev.com

Un mercado pequeño con mucha competencia por metro cuadrado

Andorra tiene **76.000 habitantes** y, sin embargo, concentra una oferta fitness que rivalizaría con ciudades de diez veces su tamaño. **AnyósPark** y **UrbanGym** operan como grupo mayoritario con más de **30 años de trayectoria** y múltiples ubicaciones. **Club Caldea** funciona como macrocentro deportivo con equipamiento Technogym, **206 clases semanales**, piscina de 25 metros y 4 pistas de pádel. A eso se suman **CrossFit Les Valls** y **CrossFit La Borda** como afiliados oficiales, **Park Piolets** con programas de altitude training a **240 €/mes**, y un estimado de **8 a 12 operadores privados** más los centros deportivos parroquiales.

La cuota media ronda los **65 €/mes**. La tasa de retención anual en Europa es del **71,4 %** (**Smart Health Clubs, European Fitness Report**), lo que significa que casi **3 de cada 10 socios abandonan cada año**. En gimnasios boutique la retención sube al 80 %, pero el volumen de socios es menor y cada baja se nota más. Y durante agosto, cuando Andorra recibe hasta **463.000 turistas**, los centros se saturan con pases temporales mientras los socios habituales abandonan por falta de disponibilidad.

Demasiada gestión manual, demasiado software caro

Altas, bajas y cambios de tarifa a mano. Muchos gimnasios andorranos todavía gestionan las membresías con hojas de cálculo o software legacy sin integración con control de accesos. Cada alta manual es un punto de fricción; cada baja no procesada a tiempo es una reclamación de cobro indebido que destruye la relación con el socio.

Pico-horas sin datos para gestionarlas. Si no mides la ocupación en tiempo real, no puedes redistribuir la demanda. Las clases de las 18:00-20:00 están llenas, las de las 10:00-12:00 vacías, y no hay ningún incentivo dinámico (pricing, créditos, gamificación) que equilibre la carga. El resultado: socios frustrados por la saturación y franjas horarias infrautilizadas.

Churn estacional sin herramientas de retención. Sin un CRM que segmente por frecuencia de visitas, tipo de actividad y antigüedad, no puedes detectar a los socios en riesgo antes de que se den de baja. El clásico "no vengo desde hace dos meses, quiero cancelar" se responde con un descuento improvisado en vez de con una intervención proactiva basada en datos.

Software internacional, precio internacional. Plataformas como **Mindbody** o **Glofox** cobran entre **129 y 500 €/mes**, una inversión pensada para mercados grandes. Para un gimnasio de barrio en Andorra la Vella con 300 socios, ese coste es difícil de justificar, y muchas de las funcionalidades (marketplace de Estados Unidos, integraciones con pasarelas americanas) no aplican al contexto local.

Digitalizar la gestión sin pagar de más

Panel de socios con control de accesos integrado. Un sistema propio que conecte altas, bajas, cobros recurrentes y torniquetes en un único dashboard. Sin doble entrada de datos, sin Excel, sin discrepancias entre lo que cobra el banco y lo que dice el sistema. Cada socio tiene su

ficha, su historial de visitas y su estado de pago actualizado en tiempo real.

Reservas de clases con ocupación dinámica. Si el socio puede reservar plaza desde el móvil, tú puedes ver el mapa de calor de ocupación antes de que ocurra. Listas de espera automáticas, cancelaciones con penalización leve, créditos extra para franjas vacías. El objetivo es pasar de un **71 % de retención** a niveles boutique (**80 %+**) sin necesidad de reducir plazas.

CRM con alertas de churn y campañas automáticas. Segmenta a tus socios por frecuencia (activos, en riesgo, inactivos) y lanza workflows automáticos: un mensaje personal cuando llevan 10 días sin venir, una oferta de reactivación a los 30, un descuento de reconquista a los 60. Los datos del [Instituto de Coordinadas](#) confirman que **adquirir un socio nuevo cuesta entre 5 y 7 veces más que retener uno existente.**

Pases temporales para turistas, sin romper la experiencia del socio. En agosto y en temporada de esquí necesitas monetizar el tráfico turístico sin saturar las clases de tus socios fijos. Un sistema de pases digitales con cupo limitado, pricing dinámico y acceso restringido a franjas específicas resuelve el conflicto sin perder ninguno de los dos públicos.

Próximos pasos

Si gestionas un gimnasio en Andorra y sientes que el software disponible o es demasiado caro o no encaja con tu realidad, el camino es **construir una plataforma a medida** que haga exactamente lo que necesitas, sin funcionalidades de relleno y sin tarifas de mercado americano. En AndorraDev desarrollamos paneles de socios, sistemas de reservas y CRMs fitness adaptados al tamaño y la operativa del Principat. Si quieres ver cómo sería para tu centro, [hablemos](#).

HABLEMOS DE TU PROYECTO

andorradev.com/contacto

info@andorradev.com