

El Mundo de los clubes

Magazine de la Cámara de Clubes Sociales y Deportivos

Las Fundaciones sociales de los clubes: ese extenso brazo que transforma vidas.



Programas sociales llevados a cabo por las Fundaciones del Club Campestre El Rancho, Club Campestre de Cali y Country Club de Bogotá.

El pasado mes de mayo se celebró la Asamblea Ordinaria de la CCSD, lo que conllevó entre otros, la elección de Junta Directiva. Como resultado de ello, tuve el privilegio de ser elegido Presidente de la Junta Directiva, junto con un grupo muy destacado de siete presidentes de clubes miembros. Así, hemos conformando un equipo interdisciplinario y comprometido que continuará aportando al desarrollo de la asociación, de sus miembros, y de la industria de los clubes sociales y deportivos del país.

La Junta Directiva diseñó un plan de acción para ser desarrollado a lo largo del periodo 2022 – 2023, y que tiene como objetivo superior generar valor para los clubes asociados. Busca capitalizar los conocimientos, experiencias e iniciativas implementadas por cada uno de los miembros de la CCSD para robustecer nuestra gestión gremial, seguir influyendo positivamente en el nivel de vida de los grupos de interés y fortalecer nuestra presencia en el ámbito empresarial.

Este plan de acción parte de la consolidación y fortalecimiento de los distintos capítulos que conforman la asociación; una estructura que permite atender las exigencias que se derivan de la dinámica de esta industria y el entorno político y económico dentro del cual nos desenvolvemos.

Algunas de las acciones principales que nos proponemos llevar a cabo a través de los distintos capítulos son:

Capítulo Presidentes

- Continuar fortaleciendo el compromiso solidario de los distintos miembros, favoreciendo la generación de información y su flujo oportuno entre ellos.
- Crear dos comités: jurídico y tributario, conformados por profesionales idóneos socios de los clubes miembros. Estos comités asesorarán a la junta directiva y a los integrantes de la asociación en temas de interés general.

Avanza nuestro proceso de consolidación



Gonzalo de Oliveira Zambrano

Capítulo Gerentes

- Apoyar constantemente la generación de información relacionada con la operación de los clubes, a través de actividades como el *benchmarking*, consultas, y otros.
- Identificar eficiencias en la contratación de productos y servicios básicos para los clubes.
- Promocionar el desarrollo de competencias deportivas entre los socios de los clubes miembros.

Capítulo Gestión Ambiental

- Apoyar a los clubes miembros en la consecución de objetivos tan ambiciosos como el ahorro de energías fósiles, generación de energías limpias y llegar a ser carbono neutro.

Capítulo Equidad y Apoyo Social (Fundaciones)

- Acompañar las tareas que vienen desarrollando para generar impacto social entre sus beneficiarios y para que trasciendan las fronteras de los clubes, llegando a comunidades vecinas vulnerables.
- Promover alianzas con entidades educativas que faciliten la formación académica de su público objetivo y propicien pasantías.

Capítulo Expresidentes

- Dotarlo con un reglamento y procedimientos, buscando que quienes lo integren se constituyan en generadores de conocimiento y experiencia, y faciliten los procesos de toma de decisiones en nuestros clubes.

Por último quiero agradecer de manera especial la confianza depositada en este equipo directivo. También invitarlos a que continúen apoyando la asociación y se involucren en las distintas iniciativas que continuamente ponemos en marcha, enriqueciendo nuestra labor y garantizando el bienestar colectivo; “Unidos somos más fuertes”. ■

Con un atento saludo,

Gonzalo de Oliveira Zambrano
Presidente
Cámara de Clubes Sociales y Deportivos



Junta Directiva

Gonzalo de Oliveira Zambrano
Presidente

María Cristina Palau Londoño
Vicepresidenta

José Francisco Chalela Mantilla
Secretario

Lázaro Pardo Silva
Tesorero

Vocales

Camilo Abello Vives
Country Club de Barranquilla

Federico Escobar Benavides
Club Campestre de Medellín

Guillermo Cabrera Falla
Country Club de Bogotá

Juan Manuel Villegas Vanegas
Club El Rincón

Oscar Darío Morales Rivera
Club Colombia

Joaquín Rocha Tamayo
Director Ejecutivo
camaracsd@gmail.com

Magazine CCSD - No. 6 - Año 2
Agosto - Octubre 2022
Bogotá - Colombia

Contenido

- Editorial
- III Triatlón Anapoima Series 2022
- Filantropía en los clubes
Kevin F. Reilly, JD, CPA, GGM
Larry J. Absheer, MBA
- Nuevos Miembros

Actualidad

Como dice el viejo proverbio chino, -las caminatas más largas, siempre empiezan por un paso-, y esto fue justamente lo que nos propusimos en el Anapoima Club Campestre en 2018 con nuestra primera edición de la Triatlón Series Anapoima. Evento que hoy se consagra como la competencia de triatlón más importante de clubes sociales del país.

Indudablemente, éramos conscientes que teníamos un reto al promover esta competencia de un deporte considerado relativamente nuevo en comparación con otros que practican los socios de los clubes sociales. Sin embargo, observamos como durante los últimos años el triatlón se había posicionado de manera apasionante en los intereses de quienes lo practican, inclusive extendiéndolo a sus núcleos familiares, haciendo de esta competencia un evento que involucra no solamente al socio que compite sino a toda su familia.

Es por esto que desde el 2018 la Junta Directiva del Anapoima Club Campestre tomó la decisión de realizar la primera Triatlón Series en consenso con los clubes de la región, -el Mesa de Yeguas Country Club y el Club Campestre Altos del Chicalá-, a los que se unieron el Club el Nogal y el Metropolitan Club de Bogotá, con quienes siempre hemos tenido una relación cercana y compartimos una visión integral del deporte.

La expectativa que teníamos para la realización del primer evento sobrepasó la convocatoria masiva de socios triatletas de clubes sociales de la región y de Bogotá, algunos de estos aficionados y otros de élite, llegando a ser un total éxito y motivándonos a continuar con esta competencia en el año siguiente.

El evento de Triatlón más importante de clubes sociales del país. "III Triatlón Anapoima Series 2022"



José Francisco Chalela
Presidente – Junta Directiva
Anapoima Club Campestre



Para el 2019 el efecto positivo que trajo consigo la edición anterior hizo que este evento tuviese aún mayor presencia de socios, no solo de la región y de Bogotá, sino de diferentes clubes sociales del país. Atribuimos este fenómeno al auge de esta competencia que combina tres distintos deportes, con un valor agregado como que fuese exclusivo para los socios de clubes sociales, sus familiares e invitados. De esta manera el evento se hizo cercano, familiar y único en este tipo de competiciones. De igual forma, como muchos de los mismos triatletas nos lo han hecho saber, el municipio de Anapoima, lugar donde se realiza el triatlón, cuenta con las condiciones climáticas ideales y en combinación con la naturaleza, todo lo cual hace de esta competencia una experiencia inolvidable.

Para este 2022 esperamos la mayor asistencia de socios que hayamos tenido hasta la fecha con la III Triatlón Series Anapoima que se llevará a cabo el próximo 25 de septiembre, luego de dos años de ausencia por motivo de la pandemia.

Este evento es organizado por el Anapoima Club Campestre, con el apoyo de Mesa de Yeguas Country Club, el Club Campestre Altos del

Chicalá y el Metropolitan Club, y traerá consigo aún más novedades y nuevos retos que pondrán a prueba el esfuerzo de quienes compitan.

En cuanto a la descripción de la competencia, la III Triatlón Series Anapoima 2022 empezará con 1 kilómetro de natación en un lago bahía de aguas abiertas, seguido de 32 kilómetros de ciclo montaña y finalmente con 7.5 kilómetros de atletismo en una ruta que contará con la supervisión y control de las autoridades municipales de Anapoima, Apulo y San Antonio. Además, como en los años anteriores, contará con el apoyo de los Bomberos, la Defensa Civil, el Ejército Nacional, la Policía Nacional, los Comités de Riesgos y las empresas privadas de seguridad de los clubes organizadores.

El evento comenzará el día sábado 24 de septiembre con el Congreso Técnico donde se detallan los datos correspondientes a la competencia, como son la ruta, puntos clave, protocolo de emergencia y las charlas con expertos deportistas. También, es un espacio en el que las marcas tienen oportunidad de posicionarse y promover negocios con un público objetivo de interés.



Al siguiente día, el domingo 25 de septiembre, se da inicio al triatlón con la partida en la bahía del lago de Mesa de Yeguas Country Club, haciendo transición para tomar la ruta de ciclismo que pasa por los municipios de Apulo y San Antonio y finalizando en el Anapoima Club Campestre con

el atletismo, lugar de la premiación de las categorías masculina, femenina y relevos. En este momento, los socios y sus familias tienen oportunidad de compartir y dejar una huella imborrable en la memoria de los eventos deportivos de los clubes sociales del país.



Extendemos esta invitación a los socios de los clubes miembros de la Cámara de Clubes Sociales y Deportivos, conocedores como somos de su interés en promover las competencias deportivas entre los clubes y estimular que nuestros jóvenes encuentren en el deporte un escenario de vida.

Finalmente, facilitaremos el alojamiento en nuestras sedes sociales y en los hoteles de la región a los socios y familiares de clubes fuera de Bogotá que deseen participar en el evento.

Con el fin de gestionar reservaciones anticipadamente, les agradeceremos se comuniquen a más tardar el 26 de agosto con el Anapoima Club Campestre, al Depto. de Relaciones Públicas, con la sra. Alexandra Patiño, teléfono 3164718404, o con nuestra Directora Administrativa, sra. Sandra Díaz, al teléfono 3174016671.

Desde ahora les extendemos una calurosa bienvenida. ■

La filantropía en Estados Unidos, que existe en muchas formas, ha experimentado un crecimiento sustancial desde la década de 1980. *Guidestar* relaciona más de un millón de fundaciones en su sitio web. En 2019, las donaciones benéficas en Estados Unidos superaron los 400.000 millones de dólares. Los *baby boomers* fue el grupo de edad que más contribuyó. En el año 2000, más de dos terceras partes de los estadounidenses hicieron donaciones a organizaciones benéficas. El envejecimiento de la población en los Estados Unidos significa que en los próximos 20 años los *baby boomers* dejarán más de 30 billones de dólares. Gran parte de esta cantidad se destinará a obras de caridad.

En términos generales, la filantropía en los clubes privados y en la industria del golf también ha aumentado. En los próximos números de *Club Director*, abordaremos en detalle este tema.

¿Cómo utilizan los clubes las fundaciones?

Además del gran número de torneos benéficos y actividades similares que se celebran en los clubes, muchos han constituido o están empezando a considerar la posibilidad de establecer una fundación. El interés por crear fundaciones, como personas jurídicas independientes, puede facilitar que los socios hagan contribuciones importantes e impulsar el interés por realizar actividades benéficas que complementen la misión del club. Dichas fundaciones pueden ayudar a financiar programas emprendidos por el club relacionados con apoyos educativos y/o de servicio a la comunidad.

Filantropía en los clubes



Kevin F. Reilly, JD, CPA, GGM



Larry J. Absheer, MBA



Peterson Grant Recipient - Stead Park - Backpack Day 2017 Group

El Union League Club de Filadelfia reúne tres fundaciones bajo el *Union League Legacy Foundation*, que hacen hincapié en trabajo con jóvenes, becas y fomento del arte. Una de estas, la *Abraham Lincoln*, actúa como administradora de la invaluable colección de arte y archivos de la institución. Ha proporcionado a miles de profesores, estudiantes, investigadores, visitantes y socios acceso presencial y especialmente virtual, a su colección única. Las otras dos fundaciones del club tienen un largo historial de trabajo con los jóvenes y de promoción de becas. Desde 1955, más de 1.000 estudiantes han recibido becas por una suma superior a los 4 millones de dólares.

Celebrando su 35° aniversario (2019), la Fundación del University Club de Washington DC ha proporcionado innumerables apoyos a toda la comunidad local. La misión de la Fundación es apoyar la Biblioteca *Keefer Memorial* del Club y programas de carácter benéfico, educativo, científico, artístico y literario. Con los fondos que recauda la Fundación, proporciona junto con la sucursal local del Banco de Alimentos, frutas, verduras y carne a 100 familias y más de 340 personas. También otorga becas que ayudan a los hijos de los empleados a alcanzar sus metas de educación superior. La Fundación se ha convertido en un elemento integral en la vida de los miembros del Club y de la comunidad.

Fondos de dotación

En términos generales, los “Fondos de Dotación” son inversiones que se realizan a partir de donaciones y cuya rentabilidad se destina exclusivamente para financiar obras benéficas.

Aunque algunos clubes han establecido fundaciones con personería jurídica independiente que permiten a los socios hacer contribuciones que les representan beneficios tributarios, otros han optado por un enfoque diferente. Un ejemplo de esto es la creación de un fondo de dotación al que los socios pueden hacer aportes, que aunque no son deducibles de impuestos, pueden proporcionar un medio para apoyar al club, para casos como proyectos de inversión de capital.

Otros clubes también han creado fondos especiales para fomentar los aportes de los socios a proyectos específicos. Un ejemplo de esto son los fondos para arborización, que se ocupan de la preservación y sustitución de árboles en los terrenos del club.

Cuestiones fiscales y jurídicas

Es importante distinguir entre estos fondos especiales y una fundación. Los fondos especiales reciben contribuciones de los socios para financiar proyectos específicos del club. A

menos que el donante lo restrinja, el club puede utilizar los fondos para cualquier fin. Las fundaciones en cambio, deben tener algún beneficio público. La fundación puede estar asociada al club, pero debe estar separada de él. Deben tomarse una serie de medidas para garantizar que la fundación sea una organización benéfica exenta del impuesto sobre la renta.

La norma pertinente establece la exención del impuesto federal sobre renta a las empresas organizadas y gestionadas exclusivamente con fines benéficos, científicos o educativos, siempre y cuando los beneficios netos de estas no los reciba un accionista privado o un particular.

El mayor problema con el que se encuentran muchos clubes a la hora de crear una fundación es que las actividades de éstas estén encaminadas a beneficiar el club, lo cual lleva a que no puedan acceder a privilegios tributarios y otras condiciones especiales. Por lo tanto, es necesario que una fundación establezca que no está organizada ni funciona en beneficio de intereses privados como, entre otros, los del creador de la misma.

Si bien la creación de una biblioteca, la preservación de obras de arte o la realización de foros educativos son objetivos valiosos, deben beneficiar a un público más amplio que el comprendido por el club.

Los clubes también deben ser muy cautelosos a la hora de donar activos a la fundación. Por ejemplo, si la fundación se establece para adquirir y conservar obras de arte, y el club aporta su colección a la fundación, las obras de arte dejan de pertenecer al club. Incluso tras la disolución de la fundación esos activos no retornan al club.

Pasos iniciales para crear una fundación

En algunos casos se puede llegar a considerar que una fundación es simplemente un medio para recibir contribuciones de los socios que conllevan beneficios tributarios y, por tanto, una fuente de

fondos adicionales. Sin embargo, establecer y mantener una fundación puede representar un gran compromiso de tiempo y recursos para un club y su equipo directivo. Una fundación "adjunta" a otra organización puede suponer un reto para la organización matriz y probablemente requerirá bastante ayuda y apoyo por parte de ésta, sobre todo en sus primeros años. Sin un compromiso firme y continuo por parte de los dirigentes del club, puede resultar difícil alcanzar el éxito. Unas de las consideraciones iniciales que debe tener presente el club son:

- ¿Cuál es el objetivo o la misión de la fundación?
- ¿Qué beneficio aportará al público?
- ¿Por qué necesitamos una fundación para esto?
- ¿Quién debe formar parte de la junta directiva de la fundación?
- ¿Qué se va a conseguir, especialmente en términos de programas o servicios?
- ¿Cómo se financiará?
- ¿Cómo se recaudarán esos fondos?

La junta directiva y el personal de la fundación

Antes de establecer una fundación, el club debe considerar cuidadosamente una serie de aspectos de gobernanza, incluyendo la relación entre la organización matriz (el club) y la fundación, y el grado en que el club desea participar en la fundación. La coincidencia de los miembros de junta directiva del club y de la fundación puede depender del tipo de fundación que se establezca y de los aspectos legales relacionados. Sin embargo, lo más prudente es minimizar estas coincidencias y mantener la mayor independencia posible entre ambas entidades.

La identificación de los mejores candidatos para formar parte de la junta directiva o consejo de la



SPCD - Slapshot with Lou Elias, Ella Cleveland and Kids - 2019

fundación dependerá en gran medida de las funciones y responsabilidades que deban asumir. Como regla general, es útil seleccionar individuos que tengan conocimientos sobre inversiones, asuntos legales o filantropía; que estén familiarizados con las actividades y la misión del club y la misión de la fundación; que tengan experiencia en actividades de recaudación de fondos; y que estén dispuestos a contribuir a la labor de la fundación.

Las políticas y procedimientos que definen el trabajo de la fundación pueden incluir sus estatutos, la estructura de los comités, las políticas de inversión, los programas de recaudación de fondos, el grado de participación y control del consejo, y la interacción con el personal y los asesores externos. Es útil establecer unos estatutos que definan de manera general las actividades de la fundación, de modo que ofrezcan flexibilidad para el futuro. También es importante que la fundación mantenga una buena comunicación con el club, tanto a nivel de la alta dirección como con el resto del personal.

Algunas fundaciones relacionadas con clubes han sido creadas por socios del club, en lugar de la junta directiva del mismo, y aunque la mayoría de

los donantes, si no todos, son los socios del club, existen disposiciones específicas para cada caso encaminadas a mantener la entidad completamente separada del club.

Los aspectos relacionados con el personal de las fundaciones suele implicar preguntas básicas como: ¿Qué tipo y cantidad de personal se necesita? y ¿Cómo debe funcionar el personal de la fundación en relación con el personal y las operaciones del club? Las respuestas a estas preguntas variarán según el club, pero pueden abordarse examinando el nivel del personal y la cantidad de tiempo que demanden las tareas administrativas, las actividades implicadas en recaudación de fondos, la participación en la investigación e implementación de programas, la preparación de materiales impresos y otros apoyos.

Sobre la base de estos y otros factores, se puede hacer una estimación de las aptitudes y disponibilidad de tiempo que deberá tener el personal de la fundación. En algunos casos, se puede considerar que algunos empleados del club apoyen las tareas de la fundación, especialmente si ésta no requiere personal de tiempo completo.

Desarrollar una misión y una declaración de intención

Muchas organizaciones ven la misión de la fundación desde el punto de vista de una declaración de intención, definiendo la necesidad que se pretende satisfacer a través de las actividades financiadas por ésta. La declaración de intención debe ayudar a la fundación a evaluar de manera clara y objetiva las necesidades y oportunidades de apoyo. Su finalidad es proporcionar información y orientación a su junta directiva, a su personal y a los posibles donantes. En otras palabras, contarle al mundo lo que se va a hacer y quién va a participar. La declaración de intención de la fundación debe ayudar a aclarar en qué se diferenciará de la misión del club y cómo complementará el propósito de éste.

Como parte del proceso inicial de desarrollo de la fundación, es aconsejable adelantar un estudio de los posibles donantes (que probablemente serán los socios del club) para determinar la probabilidad de contar con su apoyo, y los temas que les gustaría que fueran abordados por los programas de la fundación. Una fundación recientemente creada descubrió, mediante una encuesta, que los socios esperaban que funcionara de forma independiente de la organización matriz y que no fuera una fuente de recursos para cubrir un eventual déficit operativo del club. Es fundamental que las contribuciones a una fundación benéfica no se utilicen para financiar escenarios como este.



Actividades para la recaudación de fondos

La mayoría de los programas exitosos de recaudación de fondos siguen la premisa de que *la gente da a la gente*. Por lo tanto, estos programas involucran a socios o líderes que tienen influencia sobre otros donantes. Las juntas directivas de las fundaciones y sus comités para recaudar fondos ciertamente deben incluir a personas que tengan este tipo de influencia.

¿Qué nivel de contribución se debe solicitar y cómo conseguirlo? Los miembros de la junta directiva o del comité para recaudar fondos pueden ayudar a resolver estas preguntas, teniendo en cuenta la relación del club con los posibles donantes y su probable interés en los programas o actividades que se pretenda financiar. Suele ser útil establecer un nivel de donación de referencia, o incluso varios niveles de donación, que pueden ayudar a los donantes a decidir lo que es apropiado.

Los métodos para recaudar fondos variarán según el tamaño y el tipo de club, y especialmente la cultura interna de éste. Estos métodos suelen incluir campañas anuales de recaudación de fondos dirigidas a los socios del club, subastas y otros tipos de eventos especiales. La mayoría de las veces, los socios contribuyen con dinero en efectivo, pero también pueden hacer donaciones de acciones, bonos, terrenos o bienes personales tangibles (por ejemplo, pinturas o manuscritos). En un próximo artículo se analizarán las funciones administrativas y requisitos fiscales de la recaudación de fondos. ■

*Kevin Reilly es socio de PBMares, LLP y miembro de la NCA Foundation Board of Directors.
kreilly@pbmares.com.*

*Larry Absheer es ex director financiero del Missouri Athletic Club y actualmente asesor del CEO de ese club.
labsheer@mac-stl.or*

*Impreso con autorización de la National Club Association
(Revista Club Director, Spring 2020)*

Nuevos miembros

Damos una muy cordial bienvenida a los siguientes clubes:

