

# El Mundo de los clubes

Magazine de la Cámara de Clubes Sociales y Deportivos



## La Gerencia del Club



**CCSD**  
CÁMARA DE CLUBES  
SOCIALES Y DEPORTIVOS

# Editorial

**E**stimados miembros de la Cámara de Clubes Sociales y Deportivos:

Quiero expresar mi agradecimiento por el honor de haber sido nombrado Presidente de la Junta Directiva.

Gracias por esta oportunidad y por la confianza que han depositado en mí. Esta designación es un reconocimiento que valoro enormemente, y me comprometo a servir a nuestra Cámara con dedicación y entusiasmo. Estoy emocionado de colaborar con todos ustedes para avanzar en nuestra misión y objetivos comunes.

Aprecio profundamente el trabajo y el compromiso que demuestran en nuestras actividades y proyectos. Estoy seguro que juntos lograremos avanzar en nuestros objetivos.

Quiero felicitar a mis antecesores por todo el trabajo; hoy recibo una Cámara consolidada y con mucho futuro.

Si hay alguna manera en que pueda colaborar más estrechamente o si tienen alguna idea o proyecto en mente, no duden en contactarme. Estoy aquí para apoyar y trabajar con ustedes.

Atentamente,

Guillermo Cabrera Falla  
Presidente  
Junta Directiva



## Junta Directiva

Guillermo Cabrera Falla  
Presidente

José Francisco Chalela Mantilla  
Vicepresidente

Vocales

Esteban Aristizábal Uribe  
Club Campestre de Medellín

Alberto Hadad Lemos  
Club Campestre de Cali

Paulo Restrepo García  
Club Manizales

Jaime Mantilla Garcia  
Metropolitan Club

Enrique Carvajales Marulanda  
Country Club de Barranquilla

Alejandro Venegas Franco  
Gun Club

-----  
Joaquín Rocha Tamayo  
Director Ejecutivo

Magazine CCSD - No. 13 - Año 4  
Mayo - Julio 2024  
Bogotá - Colombia

## Contenido

- Editorial
- ¿Cómo puede el gerente de un club dominar tanto los elementos tangibles, como los intangibles implicados en el cargo?
- Cálculo de la receta estándar
- ¿Cuándo es el mejor momento para revisar el inventario de equipos del club?

[www.camaradeclubes.com](http://www.camaradeclubes.com)

# ¿Cómo puede el gerente de un club dominar tanto los elementos tangibles, como los intangibles implicados en el cargo?



Ryan Whitney

**E**l papel de un gerente de club puede ser complejo, con responsabilidades y tareas que provienen de muchos ángulos y audiencias. La diversidad del rol es lo que lo hace emocionante, pero a veces también puede ser abrumador. Los gerentes que parecen sobresalir en este intercambio continuo de necesidades y soluciones son aquellos que comprenden la naturaleza dual del rol y la gestión requerida para dominar tanto la salud física, como emocional de la operación.

Los líderes/gerentes de los clubes a menudo se hacen merecedores de sus cargos demostrando competencia en las tareas físicas y tangibles del trabajo, como ser administrativamente competentes, financieramente responsables, expertos en agronomía o hábiles en las artes culinarias.

Su competencia y desempeño conlleva la oportunidad de manejar un equipo. También, con el manto de liderazgo que llega a cobijarlos, la salud emocional de su club descansa sobre sus hombros. Es esta segunda fase del liderazgo la que puede poner nerviosos a los mejores operadores. Este aspecto se puede definir simplemente con una pregunta: "¿Están los socios y el personal de mi club emocionalmente satisfechos con la experiencia, el entorno y la cultura que enmarca su trabajo o práctica deportiva?"



Para visualizar el alcance del rol multifacético del gerente, dibuje un círculo y luego divídalo en cuatro cuadrantes iguales, dibujando líneas a través del círculo de arriba a abajo y de lado a lado. Agregue la palabra "Socios" en la parte superior, "Personal" en la parte inferior, "Físico" a la izquierda y "Emocional" a la derecha. Esos cuatro cuadrantes representan las siguientes áreas de la gestión gerencial:

- Arriba a la izquierda –(Físico-Socios): Representa la necesidad de crear un producto consistente y de alto nivel que eleve la experiencia de los socios.
- Abajo a la izquierda –(Físico-Personal): Representa la necesidad de proporcionar las personas, la

capacitación y las herramientas para realizar las funciones administrativas de manera eficiente y eficaz.

- Arriba a la derecha –(Emocional-Socios): Representa la necesidad de proporcionar una experiencia de servicio que conecte y vincule emocionalmente a los socios con el club.
- Abajo a la derecha –(Emocional-Personal): Representa la necesidad de construir moral y una cultura organizacional mediante la creación de un entorno en el que el personal se sienta inspirado, apoyado y reconocido.

Como gerentes, debemos crear un producto de calidad y una experiencia de servicio sobresaliente para los socios, y a la vez, proporcionar al personal/equipo las herramientas físicas y la capacitación que les permita realizar su trabajo en un entorno retador e inspirador. Dicho esto, ser un campeón en los cuatro cuadrantes no es fácil.

Algunos gerentes son grandes estrategas, mientras que otros se conectan y se comprometen. Aquellos que adoran brindar un excelente servicio pueden sentirse incómodos con las tareas administrativas. Uno que sea creativo puede quedarse corto en el dominio de los negocios. Alguien que organiza eventos impecables puede tener dificultades para entrenar a un miembro del equipo nuevo o menos motivado; y la lista continúa.

Todos tenemos nuestro cuadrante favorito y es en el que nos sentimos y desempeñamos mejor, en el que sentimos que aportamos el mayor valor. Sin embargo, al hacerlo, sin estar dispuestos a salir de nuestra zona de confort y trabajar para mejorar las áreas en las que podríamos ser un poco más débiles, dejamos vacíos en nuestro liderazgo y corremos el riesgo de exponer vulnerabilidades.

Para ayudar a reconocer y remediar esta realidad, los gerentes y directores pueden calificar sus cuadrantes de liderazgo del más cómodo al menos cómodo. Luego preguntarse al menos dos cosas que sientan que pueden hacer para mejorar sus habilidades y su eficacia en estas áreas, centrándose en aquellas que podrían sacarlos de su zona de confort.

## ¡ELEVATE TUS PLATOS CON PESQUERA DEL MAR!

SOMOS TU ALIADO EN LA COCINA, OFRECIÉNDOTE FRESCURA Y CALIDAD.



MARISCOS



PESCADOS



TUBÉRCULOS



VEGETALES



MAÍZ



CARNES



DESPENSA



HELADOS





Gun Club

Un nuevo director de A&B podría sentirse más cómodo acelerando el trabajo en las cocinas y despachos en una noche muy congestionada, pero podría tener más impacto en el salón apoyando al equipo y atendiendo a los socios. Un profesional del golf puede preferir instruir en el campo de práctica, pero podría tener una mayor influencia en la operación trabajando hombro con hombro con el equipo de servicio externo recién contratado, mostrando la mejor manera de saludar, involucrar y servir a los socios. En el día del torneo femenino, un gerente general debería considerar estar en el lugar de la acción (*primer tee, putting green, etc.*) antes que en su oficina trabajando en una tarea administrativa no urgente. Se trata de elegir y de identificar los momentos más oportunos para generar el mayor impacto. No nos escondamos detrás de nuestras fortalezas,



Club Militar de Golf

sino identifiquemos y corrijamos nuestras debilidades, moviéndonos libremente por todos los cuadrantes de nuestro rol.

Cuando los directivos toman conciencia de las habilidades requeridas en cada una de las cuatro áreas de responsabilidad, están en mejores condiciones para desarrollar planes de mejora y, por lo tanto, garantizar el éxito del club y fortalecer su carrera profesional. Muchas veces, es dentro de los cuadrantes emocionales donde los gerentes tienen su mayor oportunidad de crecimiento. Como se dice comúnmente, "estamos en el negocio de la gente", por lo tanto, aceptar este desafío y dominar la conexión emocional es la más gratificante, duradera y significativa de todas nuestras responsabilidades. Cuando usted, su equipo y los socios están conectados emocionalmente con el club, ¡se da la magia!

Ryan Whitney  
Vicepresidente de Operaciones de Troon.  
[rwhitney@troon.com](mailto:rwhitney@troon.com).

Impreso con autorización de la *National Club Association*.



Anapoima Club Campestre

Somos el **aliado** que usted necesita, para el manejo de sus procesos **contables, tributarios y financieros**.



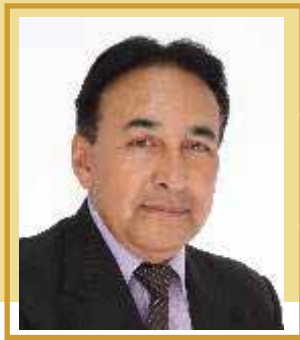
¡Nuestro conocimiento, experiencia y entendimiento del negocio de nuestros clientes, nos permite **apoyar** los diferentes procesos que su entidad necesita!



Contamos con experiencia en el manejo de costos en alimentos, bebidas y eventos

# Cálculo de la receta estándar

(paso a paso)



Julián Vargas García

## La receta estándar

La receta necesita estandarización de producción, presentación, color, olor, sabor, textura y costo, que garantice que sea igual cada vez que se realice. El resultado debe ser siempre el mismo, independientemente de quien la realice.

Para que el proceso de estandarización de la receta se lleve a cabo adecuadamente, es necesario estandarizar las porciones, es decir, fijar la cantidad exacta que se va a servir de un producto, bien sea en peso, volumen, tamaño o número. Se deben estandarizar todos los equipos y utensilios de preparación y servida, y se debe capacitar al personal en el uso de los mismos.

Cuando no existen recetas estandarizadas hay que confiar en la memoria y habilidades

del chef, cocinero o persona encargada de su elaboración. Esto trae problemas de inconsistencia en cantidad y calidad, además pérdida de credibilidad ante el cliente.

## Costeo de la receta

Para abordar el costeo de la receta, es importante tomar la información que nos brinda la receta original en cuanto al nombre del plato, ingredientes, cantidades y porciones que salen de esas cantidades.

Previamente debemos hacer el cálculo del porcentaje de mermas y rendimientos de los insumos para lo cual hay que analizar el tipo de insumo, calidad y propósito del mismo, y posteriormente, realizamos el cálculo del importe.

Vamos a tomar como ejemplo la receta del guacamole tradicional.

### RECETA GUACAMOLE TRADICIONAL

PARA 4 PORCIONES		
INGREDIENTES	g - ml	OBSERVACIONES
AGUACATE	500	PULPA DE AGUACATE
CEBOLLA CABEZONA	150	DEBIDAMENTE PICADA
AJO	20	DEBIDAMENTE PICADA
LIMON	50	EN ZUMO
SAL	4	

## Paso 1

Para el desarrollo del cálculo de la receta estándar tomamos la receta original.

Una vez tenemos la receta original, hay que tener en cuenta que las cantidades que nos presenta siempre son pesos netos.

## Paso 2

Establecemos un cuadro donde podamos hacer los cálculos de mermas y rendimientos, e identificamos los factores porcentuales de rendimiento que se requieren para el costo de la receta.

Para determinar los cálculos hacemos lo siguiente:

Peso Bruto = 1000 gramos (el producto como se adquirió)  
 Peso Neto = 750 gramos (pulpa del aguacate)  
 Peso de la Merma = 250 gramos (las cáscaras y las pepas)  
 Porcentaje de Merma =  $(250 \text{ gr} / 1000 \text{ gr}) * 100$   
 Porcentaje de Merma = 25%  
 Porcentaje de Rendimiento =  $(750 \text{ gr} / 1000 \text{ gr}) * 100$   
 Porcentaje de Rendimiento = 75%



PROVEEDOR	INGREDIENTES	PRESENTACION DEL PROVEEDOR EN GRAMOS (PESO BRUTO)	PRECIO DE VENTA DEL PROVEEDOR	COSTO POR GRAMO SOBRE PESO BRUTO	PESO DE LA MERMA EN GRAMOS	PORCENTAJE DE MERMA	PESO NETO O RENDIMIENTO EN GRAMOS	PORCENTAJE DE RENDIMIENTO
Mr Fruver	<b>AGUACATE</b>	1000	\$ 10.000,00	\$ 10,00	250	25%	750	75%
Mr Fruver	<b>CEBOLLA CABEZONA</b>	1000	\$ 8.000,00	\$ 8,00	100	10%	900	90%
Mr Fruver	<b>AJO</b>	1000	\$ 9.000,00	\$ 9,00	50	5%	950	95%
Mr Fruver	<b>LIMON</b>	1000	\$ 6.500,00	\$ 6,50	800	80%	200	20%
Mr Fruver	<b>SAL</b>	1000	\$ 2.500,00	\$ 2,50	0	0%	1000	100%

Para el cálculo del precio por gramo, tomamos el precio de compra del producto y lo dividimos por la presentación que nos da el proveedor.

Por ejemplo, el aguacate nos lo vende el proveedor por kilo o sea 1.000 gramos a \$10.000 el kilo, por lo cual realizamos la siguiente operación.

**Fórmula**

Precio por gramo = Precio de compra / Peso bruto  
 Precio por gramo = \$10.000 / 1000 gr.  
 Precio por gramo = \$10,00

Y ese procedimiento lo realizamos con todos los insumos

**Paso 3**

**El importe**

“Valor en dinero que corresponde a la cantidad requerida del insumo respectivo, para elaborar la receta contemplando el porcentaje de rendimiento y que le permite cargar proporcionalmente la cantidad de merma generada, respecto a la cantidad neta requerida.”

**Fórmula del importe**

$$\text{Importe} = \frac{\text{cantidad requerida} * \text{costo unitario}}{\text{porcentaje de rendimiento}}$$

$$\text{Importe} = \frac{500 \text{ gr} * \$10,00}{75\%} = \$6.666.66$$

RECETA ESTANDAR					
RESTAURANTE EL TESORO					
GUACAMOLE TRADICIONAL					
CLASIFICACION	ENSALDA				
TIPO DE RECETA	BASICA				
ORIGEN	COLOMBIA				
NUMERO DE PORCIONES	4				
TEMPERATURA	AMBIENTE				
TIEMPO DE PREPARACION	15 minutos				
INGREDIENTE	CANTIDAD REQ. RECETA	UNIDAD	% RENDIMIENTO	COSTO X U. MEDIDA	IMPORTE
AGUACATE	500	gr	75%	10,00	6.666,67
CEBOLLA CABEZONA	150	gr	90%	8,00	1.333,33
AJO	20	gr	95%	9,00	189,47
LIMON	50	gr	20%	6,50	1.625,00
SAL	4	gr	100%	2,50	10,00
<b>COSTO TOTAL M.P.</b>					<b>9.824,47</b>
<b>MARGEN VARIACION %</b>					<b>20%</b>
<b>COSTO TOTAL PREPARACION</b>					<b>11.789,37</b>
<b>COSTO DE UNA PORCION</b>					<b>2.947,34</b>

#### Paso 4

En nuestra plantilla de la receta estándar llenamos la información básica de la receta tal como nos la presenta la receta original; es importante mencionar la empresa y el producto a realizar y en la parte inferior llenamos la información correspondiente a tipo de insumo, la cantidad requerida del insumo que la tomamos de la receta original, la unidad de medida que estamos trabajando, el factor de rendimiento, el costo por gramo que determinamos sobre el peso bruto y el cálculo del importe.

Posteriormente totalizamos los importes, y calculamos un margen de variación, que va a discreción de la empresa. El margen de variación permite generar un “colchón” ante los cambios en el precio de los insumos. Regularmente se establece en un 15% pero algunos lo hacen en 20% y hasta en un 25%. Esto nos permite mantener estables los

precios de la carta por cierto periodo de tiempo, evitando cambiarla cuando suceda un aumento en el valor de los insumos.

Finalmente totalizamos y nos da el costo total de preparación. Esto significa que el valor de \$11.789,37 corresponde al costo de los insumos para la elaboración de 4 porciones de guacamole.

#### Paso 5

El costo total de preparación lo dividimos por el número de porciones y obtenemos el valor de una sola porción; para nuestro caso es de:

Costo total de preparación	\$11.789,37
Número de porciones	4
Costo de una porción	\$ 2.947,34

# ¿Cuándo es el mejor momento para revisar el inventario de equipos del club?



Peter Small

**P**ara muchos clubes de golf, la primavera es cuando comienzan los preparativos para preparar el campo e instalaciones para la próxima temporada alta. Para otros clubes, es cuando las cosas comienzan a ralentizarse y los socios emigran a otras zonas en busca de condiciones climáticas más favorables. Independientemente de cuál sea su caso, la primavera ofrece la oportunidad de hacer una pausa, un inventario y planificar el resto del año. La mayoría de los clubes tienen un amplio inventario de equipos y herramientas que se utilizan para trabajar en todas sus instalaciones. Sin embargo, a menudo se pasa por alto la revisión de este inventario de equipos para que esté actualizado. La primavera es una época perfecta del año para revisar y actualizar esta lista.

La actualización del inventario no solo ayudará a su club a identificar posibles necesidades de equipos a futuro, sino que también es muy importante para mantener actualizadas las pólizas de seguro.

La mayoría de las pólizas de seguro requieren que el club siempre tenga una lista de equipos actualizada, y normalmente exigirán esta información de manera periódica, para que la compañía de seguros pueda ajustar las necesidades de cobertura en función de los límites definidos.

Puede requerirse adelantar reclamaciones a las empresas de seguros por la pérdida de una pieza de un equipo o hasta por la pérdida del edificio completo de mantenimiento y todo su contenido. En este último caso, es donde un inventario actualizado se vuelve de suma importancia. Si el inventario de equipos no se ha actualizado recientemente, podría haber una brecha que deje descubiertos los artículos comprados en el último año.

Se recomienda que los clubes actualicen su inventario de equipos semestralmente, si no con más frecuencia. Además, cuando se realizan grandes adiciones o deducciones de equipos a lo largo del año, el club debe informarlo a su agente de seguros para que la póliza pueda ajustarse de manera correcta.

También es conveniente que además de realizar la actualización del inventario de equipos del club, se inspeccione el estado general de los mismos y se les haga un mantenimiento general. Asegúrese de que cada pieza del equipo funcione como debería, aborde cualquier problema o inquietud de mantenimiento y planifique cualquier reposición que pueda requerirse.

Esto ofrece una gran oportunidad para garantizar que todos los empleados que utilizarán los equipos estén completamente familiarizados con ellos y capacitados sobre su forma de operarlos. Se recomienda especialmente que cada club realice capacitaciones periódicas a sus operarios y mantenga al día sus obligaciones relacionadas con seguridad en el trabajo para evitar riesgos y pérdidas.

La combinación de estas recomendaciones ayudará al club a continuar operando sin problemas, con la tranquilidad de que la póliza de seguro con que cuenta está actualizada y cubre los riesgos implicados.

Peter Small, Vicepresidente Senior de RPS Bollinger.  
peter\_small@rpsins.com

Impreso con autorización de la National Club Association

# Nuevos miembros

**Damos una muy cordial bienvenida  
a los siguientes clubes  
y a sus respectivos presidentes:**



[www.camaradeclubes.com](http://www.camaradeclubes.com)