

Informe de Gestión Año 2025

Marzo 18 2026



el portillo

Junta Directiva 2025

Comodoro
Jose Luis Mejía

Vicecomodoro
Peter Bright

Secretario
Marcela Recamán

Tesorero
Cesar Castañeda

Intendente
Carolina Plazas

Vocales
Luis Miguel González
Gustavo Tamayo
Pablo Barraquer

Contenido

1. Aliados

- 1.1 GEB
- 1.2 CAR
- 1.3 FCV

2. Actividad Náutica

- 2.1 Equipo de Vela
- 2.2 Formación
- 2.3 Campeonatos
- 2.4 Proyecto Social

3. Escuela de Vela

- 3.1 Escuela de Vela
- 3.2 Resultados

4. Gestión Comercial

- 4.1 Estrategia Comercial
- 4.2 Aliados Comerciales
- 4.3 Resultados

5. Socios y Afiliados

- 5.1 Socios y Afiliados

6. Las instalaciones

- 6.1 Ejecución mantenimientos

7. Procesos Internos

- 7.1 Mejora Continua

8. Ejecución Presupuestal

- 8.1 Resultados ejecución
- 8.2 Comportamiento del gasto
- 8.3 Perspectivas y Presupuesto 2026

1. Aliados

1.1 Grupo Energía de Bogotá

En el 2025 se continuó el proceso de negociación que hemos venido desarrollando desde la finalización de la vigencia del contrato de comodato, siguiendo los lineamientos definidos por la Comisión Asesora definida por la Asamblea.

En el marco de la negociación, ambas partes hemos expresado nuestra conformidad con el avalúo realizado por catastro, lo cual nos parece un gran avance, y en este momento mantenemos discrepancias principalmente en:

- el valor de un supuesto retroactivo que reclaman
- la duración del contrato (el club ha sugerido 20 años)
- la posibilidad de pago en especie para potenciar nuestro proyecto social
- la viabilidad de las obligaciones del PMA
- el manejo que se le dará a las mejoras futuras.

Pese a estas diferencias hemos continuado las conversaciones, inclusive con reuniones presenciales en las que esperamos llegar a buen término.

En medio de este proceso de negociación tuvimos las primeras audiencias del proceso jurídico que el GEB decidió iniciar y que el club respondió de igual manera.

El desarrollo de estas audiencias se realizó con normalidad dentro de los parámetros definidos por nuestros abogados y con una presentación clara y firme de las pretensiones y argumentos del club. Dentro de este proceso se espera que pueda haber un fallo en primera instancia hacia el final del año.

1.2 Corporación Autónoma Regional – CAR

Durante 2025 recibimos un requerimiento de pago por una de las facturas que se encuentra en proceso de cobro coactivo y que nos ha llevado a proceso judicial que se encuentra en segunda instancia en este momento. Con fallo favorable en primera instancia.

En vista del precedente de 2024, donde la CAR debitó de los dineros en nuestras cuentas, mediante un proceso de cobro coactivo. Se procedió a realizar un abono a la cuenta, buscando evitar que repitieran este accionar y esperando que durante el resto del año se pudiera resolver la discrepancia que mantenemos, que sin embargo aún continúa.

En este momento el proceso de demanda de nulidad de la primera resolución, mediante la cual se emitieron las facturas por TUA de los años 2017 y 2018, se encuentra en última instancia a la espera de fallo definitivo y corresponde al cobro coactivo en mención. La demanda de nulidad de la segunda resolución, mediante la cual se emitió la factura por TUA del año 2019 se encuentra a la espera de fallo en primera instancia.

A la fecha no se ha recibido nuevas resoluciones, ni comunicaciones de parte de la CAR; sin embargo, continuamos el proceso de acercamiento para intentar disuadir a esta corporación del cobro de dichas facturas.

1.3 Federación Colombiana de Vela

Para el Munidal de Lightning organizado por el Portillo en el 2023, la FCV se comprometió a entregar un apoyo por \$35 millones de pesos, que a la fecha no ha entregado. El dinero ya se tiene por parte de FCV pero por trámites administrativos no se ha hecho el giro.

2. Actividad Náutica

2.1 Equipo de Vela

El equipo de vela conformado por los siguientes navegantes y sus respectivas clases participó de manera activa en los campeonatos del ranking de la Federación Colombiana de Vela.

Optimist:

Juan Barraquer

Joaquin Mejia

Alejandro Mejia

ILCA:

Antonia Fonseca

Tomás Vargas

Tomás de la Vega

Pablo Bright

Gabriel Tamayo

Sunfish:

Juana Rojas

Juan Camilo Bustos

Liga de Vela Cundinamarca:

Daniel Rozo - Presidente

2.2 Formación

Dentro de los procesos de formación realizados como parte integral de la labor del club con los diferentes actores presentes en las actividades deportivas tuvimos:

CURSO NIVEL 2 OFICIALES DE REGATA World Sailing

Instructor: F. Jáuregui

Participantes: María Claudia Vargas, Peter Bright, Daniel Rozo, Rafael Rodriguez, Julián Garzón

SEMINARIO INTERNACIONAL PARA JUECES World Sailing (Argentina)

Participantes: Julián Bright

2.3 Campeonatos

Se realizaron un total de **28 campeonatos** durante el año, como parte del apoyo e involucramiento del club en la promoción de la navegación a vela de alto rendimiento y competitiva dentro de los lineamientos de la FCV. Se resaltan las que el Club fue organizador.

- Copa Segundo Bermúdez - Multiclases FCV
- Campeonato Distrital, Campeonato Nacional Lightning
- Copa Mariana de Isaza de Snipe
- Regatas mensuales de Optimist, ILCA y Sunfish
- Campeonato de mensuales de clase Lightning
- Campeonato Cruceros Tominé

2.4 Proyecto Social

Nuestro proyecto social “**Navegantes del Futuro**” tuvo **39 participantes** en el 2025. Se llegó a un total acumulado de **76 niños de Sesquilé y Guatavita**.

Es un orgullo para el club seguir siendo el único actor del embalse que realiza un programa sostenido de este nivel e impacto, y que, a pesar de sus altos costos, sigue siendo mayoritariamente financiado con recursos propios. Los municipios aportan con el transporte para que los niños lleguen al club y el club, a través de la Escuela de Vela aporta los instructores y la flota de veleros J12 y Optimist de la Escuela de Vela.

Los objetivos del programa siguen cumpliéndose a cabalidad. En el 2025 se realizó la formación de instructores aprendices con jóvenes de la región, con la meta que sigan avanzando en la creación de habilidades que les permitan ser actores principales de las diferentes posibilidades de generación de ingresos que existen gracias a la oferta turística del embalse.

3. Escuela de Vela

3.1 Escuela de Vela

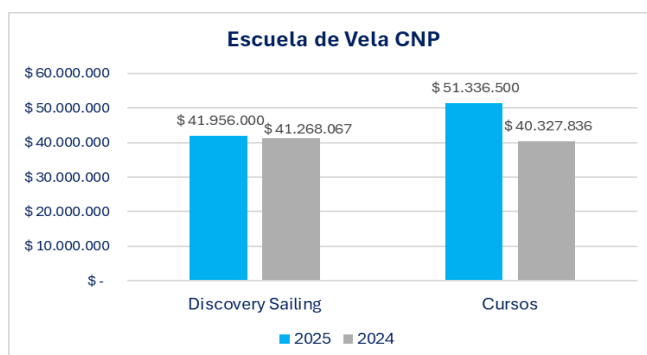
La Escuela de Vela mantiene un proceso de formación continuo, enfocado en proveer opciones de aprendizaje, práctica y perfeccionamiento de las diferentes modalidades de la vela para las que tenemos embarcaciones disponibles.

Es uno de los servicios más importante del Club, pues además de generar ingresos, a través de los cursos, entrenamientos y talleres empresariales que dicta, también es la fuente que nutre permanentemente de navegantes a nuestra comunidad, para continuar con la labor de promocionar y sostener la práctica de la vela en Colombia que realizamos desde hace más de 50 años.

A partir de agosto 2025 contamos con Daniel Roza como nuevo Director, quien además de ser una persona que desde hace muchos años ha estado bastante cerca al club, cuenta con una formación y conocimiento idóneos para esta labor.

3.2 Resultados

Los resultados de la escuela en cuanto a cursos y discovery sailing presentaron un crecimiento de 14% frente al año anterior, a pesar del reto de cambio de director y de la implementación de nuevos modelos de atención y servicio.



4. Gestión Comercial

4.1 Estrategia Comercial

El área comercial del club cumple una labor crucial en nuestra sostenibilidad financiera, operativa y misional, pues se encarga no solo de los temas lógicos de comercialización de los productos y servicios que ofrecemos, sino también de velar por que la experiencia de nuestros socios y beneficiarios cuando tienen cualquier tipo de interacción con el Club, sea del más alto nivel que nos permitan nuestras posibilidades.

Dentro de las labores comerciales dimos un mayor énfasis a la consecución de canjes y convenios que nos ayuden a potenciar el uso de servicios del Club.

Hoy contamos con los siguientes canjes:

- Yacht Club Como – Italia
- Cedar Point Yacht Club - Estados Unidos
- Club Atheneum – Bogotá
- Club Náutico de Guatapé – Santander
- Club Campestre La Sabana – Tocancipá
- UNIANDINOS – Bogotá

El relacionamiento con estos nuevos actores se apalanca en una comunicación activa con sus audiencias para que conozcan qué está ocurriendo en el club y se animen a participar.

4.2 Aliados Comerciales

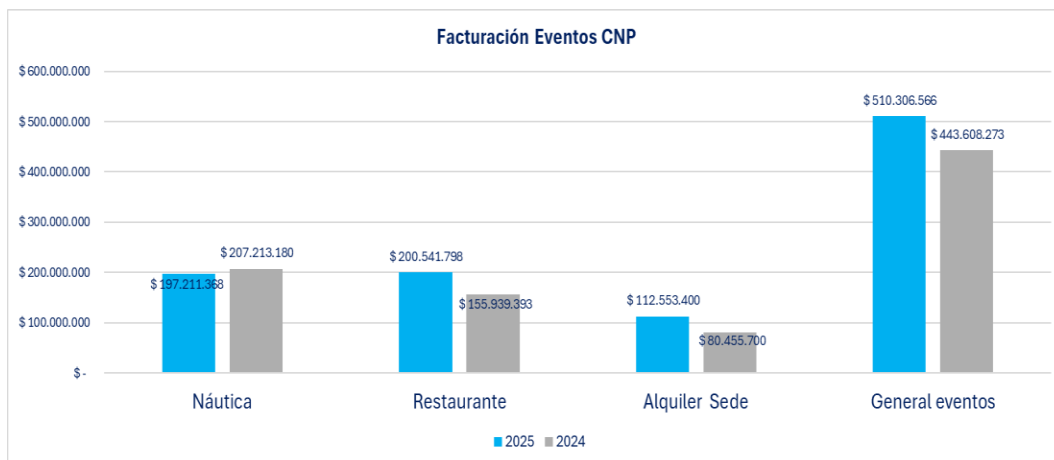
Como parte de la estrategia de búsqueda de mayores ingresos, el club mantiene activa la modalidad de aliado comercial, la cual ha sido creada pensando en permitir que personas y empresas se beneficien de la consecución de nuevos clientes para el club.

A la fecha el club cuenta con sus canales comerciales propios y dos aliados comerciales formales.

Por otro lado, logramos también un convenio comercial con el proyecto inmobiliario Escapology, ubicado en Guatavita, con el que buscamos ampliar la comunidad de socios del club, apalancados en el perfil del público objetivo de este proyecto y en la sinergia que genera una oferta altamente complementaria.

4.3 Resultados

Los eventos son una fuente importante de ingresos para el Club, que aportan para el normal desarrollo de las actividades. En 2025 tuvimos un crecimiento de 15% en los ingresos por estas actividades, que incluyen eventos con y sin náutica.



5. Socios y Afiliados

5.1 Socios y Afiliados

Socios de número:

Ingresaron 2 nuevos socios

Cesar Castañeda

Luis Fernando Gutiérrez

Afiliados sustituto:

Se vincularon mediante acciones de otros socios:

Ricardo Seiner (Acción de Joaquín Umaña)

Enrique Restrepo (Acción de Andrés Herkrath)

Afiliado deportista:

Le dimos la bienvenida a: Arianna Sofía Castro

9 socios por diferentes motivos personales entregaron su acción.

Total socios: 116

Para la Junta, atraer nuevos miembros es muy importante por lo que se está trabajando en varias estrategias y alianza

6. Las instalaciones

6.1 Ejecución mantenimientos

Durante 2025 se logró un cumplimiento de **100% en los mantenimientos externos** y de **95% en los mantenimientos internos**.

Se presentaron dos incidentes importantes en los equipos del club que generaron arreglos no previstos por casi \$12'000.000. Los equipos afectados fueron el tractor y la bomba del presurizador del agua para las redes internas del club. En esta última fue posible activar la póliza de seguro del club, debido a que el daño se presentó por una falla eléctrica en la red.

Mantenimientos correctivos

- Pasarelas, soldadura y cambio de piso muelles
- Pintura mesas y sillas de comedor principal y exteriores
- Vías internas (recebo)
- Cambio de techo cuarto de residuos
- Gomones de la escuela

Mantenimientos preventivos

- Lavado de tanques agua potable - semestral
- Lavaplatos cocina – trimestral
- Tractor - cuatrimestral
- Guadañas - trimestral
- Hidrolavadora - anual
- hidroneumático - anual
- Calentadores - anual
- Motores lanchas de rescate - semestral
- Pintura interior sede - anual
- Revisión sistema de gas - anual
- Cocina parasoles

7. Procesos Internos

7.1 Mejora continua

Administrativamente, el club continuó en su proceso de fortalecimiento de sus procesos internos y mayor formalidad en distintos aspectos de la operación. Con este objetivo en mente, se realizaron algunos cambios operativos menores y actualizaciones en diferentes áreas, que han permitido una mejora en la percepción de los socios, visitantes y clientes.

Se destacan:

Gestión Laboral y organizacional

- Actualización y fortalecimiento contractual de los instructores y entrenadores de la escuela de vela.
- Aplicación y seguimiento a la reforma laboral, ajustando procesos y prácticas conforme a la normativa vigente.
- Trabajo articulado con la empresa Trabajadores Temporales, quienes apoyan al club en la provisión de personal para restaurante, muelles, portería, reemplazo por vacaciones e incapacidades.

Fortalecimiento del equipo de trabajo

- Transición y contratación del nuevo Director de la escuela de vela: Daniel Rozo
- Contratación Vinculación de Sonia Jimenez como Gestor Comercial y de Servicio al Cliente (por renuncia del anterior gestor comercial)

Consultoría Fase 4 – Resultados y Fase 5 – Consolidación

Principales Logros de la Fase 4:

Fortalecimiento de la Gestión Comercial

- Actualización del reglamento de aliados comerciales
- Ajuste de esquema de comisiones
- Análisis de base de datos de socios y clientes
- Implementación de herramientas de seguimiento comercial

Optimización de Procesos Operativos

- Implementación de manual de operaciones del restaurante
- Revisión de procesos de mantenimiento e infraestructura
- Definición de indicadores para la Escuela de Vela

Fortalecimiento Administrativo

- Política de compras y evaluación de proveedores
- Ajustes en estructura de cargos
- Revisión de procesos financieros y presupuestales

El soporte por la empresa consultora se terminó y se entró en un proceso de mantenimiento y consolidación de las mejoras que estará a cargo del personal administrativo del club.

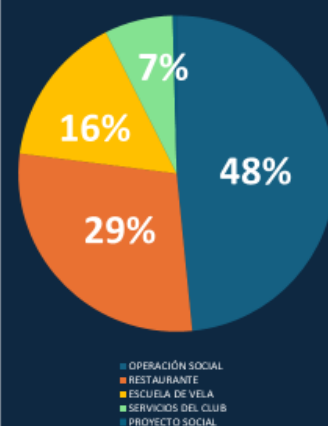
8. Ejecución Presupuestal

8.1 Ejecución

En relación con los resultados acumulados al cierre del ejercicio 2025, y específicamente respecto al comportamiento del flujo de efectivo, el Club alcanzó niveles de ejecución superiores al 90% frente al presupuesto en tres de sus cuatro Unidades Estratégicas de Negocio (UEN). Los resultados fueron los siguientes:

	2025			2026		
	PPTO	CIERRE	%	PPTO	2025 Vs PPTO	PART %
INGRESO	\$ 2,240,500,000	\$ 2,097,961,103	94%	\$ 2,284,221,498	9%	100%
OPERACIÓN SOCIAL	\$ 1,104,200,000	\$ 1,008,857,724	91%	\$ 1,106,020,887	10%	48%
Cuotas de Socios	\$ 388,800,000	\$ 364,000,380	94%	\$ 408,337,805	12%	18%
Aporte	\$ 202,200,000	\$ 189,311,426	94%	\$ 212,335,659	12%	9%
Reserva Social	\$ 326,600,000	\$ 308,068,272	94%	\$ 342,447,424	12%	15%
Nuevas acciones	\$ 45,000,000	\$ 26,250,000	58%	\$ 20,000,000	-24%	1%
Financieros y aprovechamientos	\$ 36,600,000	\$ 29,756,341	81%	\$ 17,600,000	-41%	1%
Elementos publicitarios	\$ 5,700,000	\$ 899,159	16%	\$ 1,000,000	11%	0%
Sacada de barco	\$ 5,400,000	\$ 6,420,000	119%	\$ 6,600,000	3%	0%
Hospedaje	\$ -	\$ 2,648,740	-	\$ 3,100,000	17%	0%
Derecho uso Techo	\$ 10,000,000	\$ -	-	\$ 10,000,000	0%	0%
Reintegro Combustible	\$ 5,500,000	\$ 6,841,193	124%	\$ 7,300,000	7%	0%
Parqueadero de embarcaciones	\$ 68,400,000	\$ 70,126,000	103%	\$ 73,800,000	5%	3%
Otros Ingresos	\$ 10,000,000	\$ 6,476,213	65%	\$ 3,500,000	-40%	0%
ESCUELA DE VELA	\$ 360,000,000	\$ 305,448,131	85%	\$ 355,672,865	16%	16%
Cursos Escuela Vela	\$ 110,000,000	\$ 93,322,500	85%	\$ 112,750,000	21%	5%
Eventos Escuela	\$ 220,000,000	\$ 202,858,993	92%	\$ 233,870,734	15%	10%
Alquiler Embarcaciones de la EV	\$ 5,000,000	\$ 5,346,638	107%	\$ 5,000,000	-8%	0%
Entrenamientos EV	\$ 25,000,000	\$ 3,920,000	16%	\$ 4,052,131	3%	0%
SERVICIOS DEL CLUB	\$ 194,000,000	\$ 142,404,334	92%	\$ 199,422,634	12%	7%
Servicio Astillero	\$ 4,000,000	\$ 1,865,200	47%	\$ 3,600,000	93%	0%
Alquiler Sede	\$ 85,000,000	\$ 118,789,809	140%	\$ 129,600,000	9%	6%
Alquiler de menaje SC	\$ 1,000,000	\$ 558,067	56%	\$ 1,000,000	79%	0%
Hospedaje SC	\$ 4,000,000	\$ 2,682,017	67%	\$ 4,200,000	57%	0%
Alquiler Embarcaciones del CNP	\$ 5,000,000	\$ 4,353,781	87%	\$ 5,300,000	22%	0%
Lavado de Barco	\$ 3,000,000	\$ 2,784,860	93%	\$ 3,200,000	15%	0%
Convenios	\$ 12,000,000	\$ -	0%	\$ -	-	0%
Inscripciones Campeonatos	\$ 10,000,000	\$ 5,420,000	54%	\$ 5,700,000	5%	0%
Logística Eventos	\$ 30,000,000	\$ 5,950,600	20%	\$ 6,822,634	15%	0%
RESTAURANTE	\$ 572,300,000	\$ 632,447,914	111%	\$ 653,700,000	3%	29%
Consumo SAB	\$ 312,400,000	\$ 356,142,661	114%	\$ 372,700,000	5%	16%
Catering Eventos	\$ 202,700,000	\$ 222,670,160	110%	\$ 227,400,000	2%	10%
Consumo mínimo	\$ 57,200,000	\$ 53,635,093	94%	\$ 53,600,000	0%	2%
PROYECTO SOCIAL	\$ 50,000,000	\$ 8,803,000	18%	\$ 9,405,112	7%	0%
Donaciones	\$ 50,000,000	\$ 8,803,000	18%	\$ 9,405,112	7%	0%

Distribución Ingresos (%)



Operación Social: 91%
Servicios del Club: 92%
Restaurante: 111%

Por su parte, la Escuela de Vela presentó una ejecución del 85%, cifra moderada frente a los ingresos presupuestados para el periodo.

A continuación, se detallan las principales variaciones identificadas por UEN:

Operación Social

Aunque se mantuvo un plan activo de promoción comercial orientado a la vinculación de nuevos socios, el desempeño final fue inferior a las expectativas presupuestales. Actualmente, se ejecuta un plan comercial fortalecido que permita asegurar un desempeño superior durante el año 2026.

Escuela de Vela

Los cursos y eventos registraron una ejecución acumulada del 85% y 92%, respectivamente. A pesar de la subejecución relativa, se evidenció una tendencia de recuperación sostenida hacia el último trimestre de 2025, atribuible al fortalecimiento de la gestión comercial y al incremento en la promoción de los servicios del CNP.

Servicios del Club

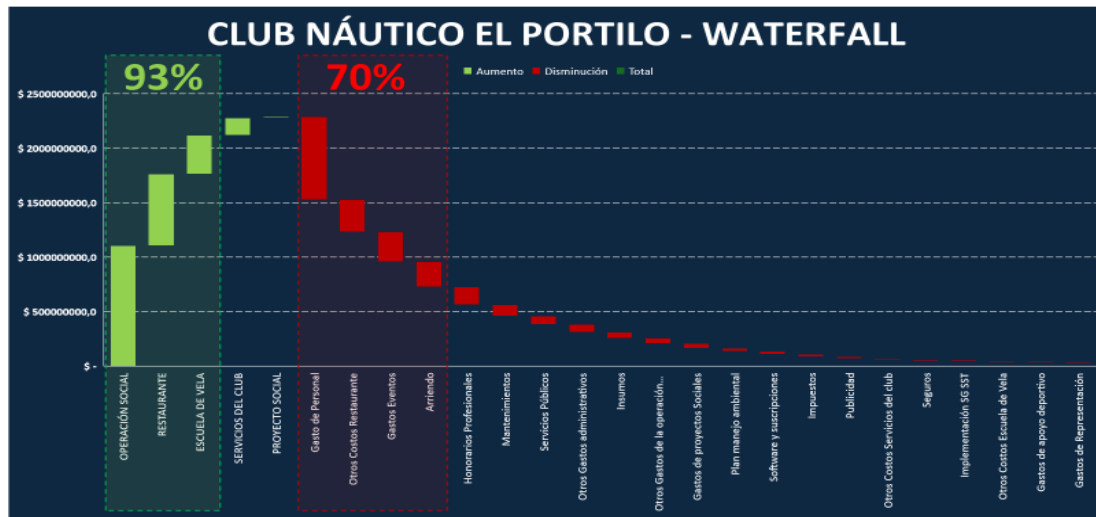
La UEN alcanzó una ejecución del 92%, impulsada principalmente por los ingresos derivados del alquiler de la sede para eventos y la prestación de servicios complementarios.

Restaurante

Con una ejecución del 111% sobre los ingresos proyectados, el restaurante se consolidó como una de las unidades con mejor desempeño, destacándose tanto en consumo SAB como en servicios de catering asociados a eventos.

8.2 Comportamiento del Gasto

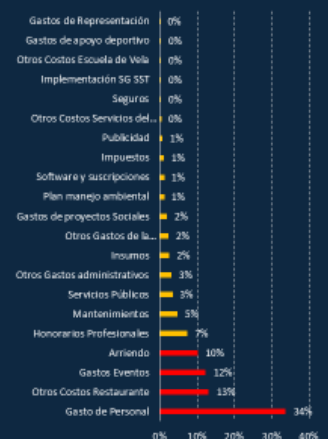
Los principales rubros ejecutados corresponden a gastos de personal, honorarios profesionales, provisión del canon de arrendamiento y mantenimientos. En el caso del restaurante, el costo de ventas se ubicó por encima de lo presupuestado debido a su relación directa con el incremento en los ingresos; sin embargo, esta desviación fue compensada por el buen desempeño general de la unidad.



Al cierre de 2025, el resultado neto del flujo de efectivo (ingresos menos gastos) se ubicó en -\$76 millones, cifra explicada por las subejecuciones de ingreso mencionadas y por sobrecostos específicos en gastos operativos. No obstante, este resultado no compromete la liquidez del Club, dado que la administración ha gestionado adecuadamente las necesidades de caja mediante recursos excedentes de ejercicios anteriores.

COSTO	2025			2026		
	PPTO	CIERRE	%	PPTO	2025 Vs PPTO	PART %
Gasto de Personal	\$ 675,000,000	\$ 666,965,024	99%	\$ 758,486,076	14%	34%
Honorarios Profesionales	\$ 353,200,000	\$ 252,427,677	71%	\$ 164,600,000	-35%	7%
Impuestos	\$ 28,200,000	\$ 25,006,362	89%	\$ 25,363,218	1%	1%
Seguros	\$ 6,700,000	\$ 7,260,278	108%	\$ 7,300,000	1%	0%
Arriendo	\$ 192,000,000	\$ 204,000,000	106%	\$ 228,000,000	12%	10%
Servicios Públicos	\$ 64,700,000	\$ 61,650,418	95%	\$ 77,600,000	26%	3%
Mantenimientos	\$ 125,400,000	\$ 111,715,777	89%	\$ 105,200,000	-6%	5%
Implementación SG SST	\$ 7,600,000	\$ 12,227,525	161%	\$ 6,000,000	-61%	0%
Plan manejo ambiental	\$ 26,300,000	\$ 26,163,300	99%	\$ 27,500,000	5%	1%
Software y suscripciones	\$ 25,200,000	\$ 20,622,237	82%	\$ 27,300,000	32%	1%
Gastos de Representación	\$ 2,000,000	\$ 4,317,805	216%	\$ 4,700,000	9%	0%
Publicidad	\$ 15,100,000	\$ 8,314,498	55%	\$ 15,200,000	83%	1%
Otros Gastos de la operación Social	\$ 58,500,000	\$ 44,096,318	75%	\$ 51,300,000	16%	2%
Otros Costos Escuela de Vela	\$ 5,800,000	\$ 6,220,000	107%	\$ 5,500,000	-12%	0%
Otros Costos Servicios del club	\$ 22,700,000	\$ 11,192,348	49%	\$ 8,800,000	-21%	0%
Otros Costos Restaurante	\$ 184,500,000	\$ 277,339,908	150%	\$ 293,300,000	6%	13%
Gastos Eventos	\$ 226,100,000	\$ 264,280,170	117%	\$ 276,200,000	5%	12%
Insuros	\$ 53,100,000	\$ 55,310,200	104%	\$ 55,700,000	1%	2%
Otros Gastos administrativos	\$ 49,400,000	\$ 59,334,629	120%	\$ 68,700,000	16%	3%
Gastos de apoyo deportivo	\$ 21,000,000	\$ 4,257,500	20%	\$ 5,000,000	17%	0%
Gastos de proyectos Sociales	\$ 92,000,000	\$ 51,152,677	56%	\$ 41,300,000	-19%	2%
RESULTADO CONSOLIDADO	\$ 6,402,025	-\$ 76,893,433	-1405%	\$ 31,174,229	-141%	1%

Participación Gastos (%)



8.3 Perspectivas y Presupuesto 2026

El presupuesto presentado a la Asamblea para 2026, previamente revisado por la Junta Directiva, incorpora un ejercicio detallado de optimización de gastos, actualización de costos derivados del incremento del SMMLV y una estrategia orientada a fortalecer las fuentes actuales de ingreso y desarrollar nuevas líneas que soporten la operación del CNP.

La estrategia proyectada para 2026 se fundamenta en:

- El crecimiento de las UEN de Operación Social y Restaurante, que representan conjuntamente el 77% de los ingresos.
- La consolidación de la Escuela de Vela, cuyo aporte supera el 17% del total de ingresos y se proyecta con un crecimiento del 16% para 2026.
- El fortalecimiento de Servicios del Club, con una expectativa de crecimiento del 12%, aumentando su participación actual superior al 7%.

En materia de gasto, 2026 será un ejercicio de austeridad en conceptos no esenciales para la operación ni para la promoción de actividades generadoras de ingreso. Este enfoque permitirá optimizar la estructura de flujos, aumentar la disponibilidad de recursos para la operación y atender de manera más eficiente contingencias o gastos prioritarios.