

Proyecto de Formulación de Plan de negocios FUNDACIÓN ATLANTAS  
“Para la Formación Deportiva de la Infancia y Adolescencia En Situación De Vulnerabilidad en  
Barranquilla-Colombia”

Yanet María Arias Acosta

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Medellín  
Maestría en administración MBA  
Trabajo de grado para optar al título de Magister en Administración MBA  
Asesor Técnico y metodológico: Javier Alirio Sánchez Torres  
9 de octubre de 2023

## Tabla de Contenido

|  |    |
|--|----|
| Introducción .....   | 4  |
| Objetivos .....  | 7  |
| Objetivo General .....   | 7  |
| Objetivo Especifico.....   | 7  |
| Justificación.....   | 7  |
| Principales Fundaciones Deportivas En Colombia .....   | 8  |
| Principales Fundaciones del Deporte en Colombia .....  | 8  |
| Metodología del plan de negocios.....  | 14 |
| Legalidad De Esal, Proceso De Constitución E Impuestos.....  | 16 |
| Acta de constitución y los Estatutos de la Fundación: .....  | 16 |
| Herramientas de Validación de Necesidades y Oportunidades (Metodología).....   | 17 |
| Cronograma.....  | 22 |
| Análisis De La Población Objetivo (Mercado) .....  | 23 |
| Análisis Del Sector “Sistema Nacional Del Deporte” .....   | 24 |
| Análisis De La Competencia.....  | 25 |
| Fuente: Propia .....   | 26 |
| Requisitos de la Constitución legal de los actores relevantes del Sistema Nacional del Deporte .....   | 26 |
| Fuente: Propia .....   | 26 |
| Solución Propuesta De Valor-Concepto Del Negocio .....   | 27 |
| Cultura Organizacional (Valores, Misión, Visión) .....   | 27 |
| Misión .....   | 27 |
| Visión.....  | 28 |
| Valores Corporativos .....   | 28 |
| Organigrama .....  | 28 |
| Descripción de Recursos humanos .....  | 29 |
| Escenarios De Financiación .....   | 31 |
| Inversiones y Recursos físicos requeridos .....  | 34 |
| Resultados de Variables de decisión financieras.....   | 37 |
| Portafolio de Servicios .....  | 38 |
| Gestión De Marca Y Mercadeo ( Logo, Slogan, Elementos Identificativos De La Marca, Posicionamiento Deseado, Protocolo De Servicio Al Cliente ) ..... | 43 |
| Estrategias de posicionamiento. Ciclo de Servicio .....  | 45 |
| Protocolo De Servicio Al Cliente.....  | 46 |
| Referencias .....  | 48 |
| Anexos.....  | 49 |

### Listado de Tablas

|  |    |
|--|----|
| Tabla 1 Población censada, por sexo y áreas (Total, Cabecera), según municipio y edades simples..... | 6  |
| Tabla 2 Edades y Cantidad de Niñas en Colegio en situación de vulnerabilidad .....                   | 23 |
| Tabla 3 Periodicidad necesaria de donaciones por grado de escolarización de las niñas.....           | 32 |
| Tabla 4 Inversión Inicial .....  | 35 |
| Tabla 5 Costos de nomina mensual .....   | 36 |
| Tabla 6 Costos administrativos mensuales.....  | 36 |
| Tabla 7 Calculo TIR y VAN primer año.....  | 37 |

### Listado de Anexos

|   |    |
|---|----|
| Anexo N° 1 Inauguración Abril 27 2023 .....             | 49 |
| Anexo N° 2 Flayer de Información Básica para Donar..... | 50 |
| Anexo N° 3 Campaña de Expectativa.....                  | 50 |
| Anexo N° 4 Piloto de Training Camp en barranquilla..... | 51 |

### Listado de Cuadro

|   |    |
|---|----|
| Cuadro N° 1 Lean Canvas .....   | 20 |
| Cuadro N° 2 Continuación Lean Canvas Costos, Gastos e Ingresos .....                          | 21 |
| Cuadro N° 3 Cronograma de actividades Plan de Negocios .....                                  | 22 |
| Cuadro N° 4 Análisis de la competencia.....   | 25 |
| Cuadro N° 5 Requisitos para la Constitución Legal según entidad del deporte en Colombia ..... | 26 |
| Cuadro N° 6 Organigramas, Cargos por procesos .....   | 28 |
| Cuadro N° 7 Escenario 1 “Plan Padrino/Madrina”.....   | 31 |
| Cuadro N° 8 Escenario 2 Cliente financiador Corporativo.....                                  | 32 |
| Cuadro N° 9 Escenario 3 Campamentos deportivos.....   | 33 |
| Cuadro N° 10 Alianzas Estratégicas para generar ganancias ocasionales o permanentes .....     | 34 |
| Cuadro N° 11 Supuestos de flujo mensual de ingresos.....                                      | 34 |
| Cuadro N° 12 Portafolio beneficiarias niñas en condición de vulnerabilidad.....               | 38 |
| Cuadro N° 13 Resumen descripción Actividades Space Yanet Camp.....                            | 40 |
| Cuadro N° 14 Cronograma anual Space Yanet Camp .....  | 40 |
| Cuadro N° 15 portafolio de nuestros clientes financiadores corporativo.....                   | 42 |
| Cuadro N° 16 Logo y Slogan Fundación .....  | 43 |
| Cuadro N° 17 Uniformes de entrenamiento para niñas beneficiarias .....                        | 43 |
| Cuadro N° 18 Stikers, Obsequios Fundación .....   | 44 |

Cuadro N° 19 Camiseta y Camisilla Obsequio.....44

## **Introducción**

Actualmente Colombia tiene un alto nivel de inequidad social, lo cual ha llevado a que los niños, niñas y jóvenes opten por actividades no relacionadas con el aprovechamiento del tiempo libre, llevándolos al consumos de sustancias o a la realización de algunas actividades que no implican realizar actividad recreativas o físicas. la Organización Mundial de la Salud cuando dice que la práctica de actividad física (AF) desde edades tempranas se asocia con beneficios para la salud, la función cognitiva y la inclusión social. Adicionalmente, ha sido reconocida como un catalizador para el desarrollo social de las naciones y la construcción de paz (OMS, 2002). Así mismo la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la cultura UNESCO (2015), menciona que la participación en actividad física y deportes desde edades tempranas puede contribuir en la prevención del consumo de drogas y la delincuencia, fortaleciendo la construcción de ciudadanía y promoviendo el empoderamiento de los jóvenes y la cohesión social, desarrollando habilidades como la disciplina y el liderazgo. (Martinez Pedraza, 2019) .

El presente proyecto Plan de negocios consiste en la creación de una fundación para la atención en iniciación deportiva y educación para los niños, niñas entre 6 y 14 años en la ciudad de Barranquilla que hoy se encuentran en situación de vulnerabilidad, con el propósito de contribuir a la formación, la inclusión social, y proponer una opción de plan de vida y de crecimiento integral (Tassigny, 2008)

El deporte en la actualidad se ha vuelto un lenguaje universal gracias a la importancia que se le ha dado a la administración deportiva a nivel mundial respaldado por las instituciones gubernamentales y los organismos que los componen en cada país, es así como el deporte se ha incluido en la educación formal, convirtiéndose en fuente de apoyo del ser humano buscando dinamismo que fortalece el bienestar de una comunidad o población específica, siendo el deporte una herramienta educativa que por medio de su interacción transmite diferentes valores que benefician al ser para su formación integral (Martinez Pedraza, 2019).

Algunos de los elementos de gran importancia en los procesos de formación deportiva en su etapa de iniciación son: el aprendizaje de valores, la potencialización de capacidades físicas y cognitivas, por este motivo la creación de la Fundación Atlantas pretende aportar a la materialización de proyectos de vida dignificantes de las niñas participantes, y contribuir como un agente transformador de comunidades, a través de a la práctica de distintas disciplinas deportivas en especial el Baloncesto que desarrolla valores como el trabajo en equipo, la disciplina y la integración de todos los habitantes de un sector determinado.

Actualmente el ministerio del deporte atiende a través de sus programas tan solo el 8% de la población total de niños entre los 6 y 14 años, según el DANE de los 9.630.738 millones de niñas y niños Colombianos entre 6 y 14 años, solo 770.459 niños hacen parte de los programas que ofrece el estado.

El panorama para la ciudad de barranquilla específicamente según las cifras del DANE no es diferente, encontramos 276.207 niñas y niños entre los 6 y 14 años y tan solo el 4% de esta población tienen acceso a los programas actuales desde la secretaria distrital de recreación y

deportes de barranquilla. Sin embargo la atención y cobertura que ofrece el estado no llega a los niños y niñas en situación de vulnerabilidad.

**Tabla 1 Población censada, por sexo y áreas (Total, Cabecera), según municipio y edades simples**

| BARRANQUILLA edades simples, Proyección de 2018 a 2022 |          |        |        |
|--|----------|--------|--------|
| EIDADES  | Cabecera |        |        |
|  | Total    | Hombre | Mujer  |
| 6  | 16410    | 8.396  | 8.014  |
| 7  | 16192    | 8.255  | 7.937  |
| 8  | 79193    | 40.225 | 38.968 |
| 9  | 16195    | 8.195  | 8.000  |
| 10   | 16000    | 8.284  | 7.716  |
| 11   | 15841    | 7.932  | 7.909  |
| 12   | 16777    | 8.509  | 8.268  |
| 13   | 82112    | 41.654 | 40.458 |
| 14   | 17587    | 8.970  | 8.617  |
| TOTALES  | 276307   | 140420 | 135887 |
|  |          | 51%    | 49%    |

**Fuente:** Censo Nacional de Población y Vivienda - CNPV 2018, DANE

En consecuencia la motivación para la realización de este Plan de Negocio “Fundación Atlantas” es generar un modelo de atención formativo de iniciación deportiva en el baloncesto que apoye a la Infancia y adolescencia en situación de vulnerabilidad en la ciudad de Barranquilla y Colombia, convirtiéndose en la mejor opción para aprovechar mejor su tiempo libre, brindando los derechos de acceso, facilidades y oportunidades desde la práctica del deporte en los sectores sociales más necesitados. (Congreso de la República de Colombia, 1995, Ley 181, Artículo 4).

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Desarrollar un plan de negocios para la creación de una fundación deportiva, entidad sin ánimo de lucro, que implemente un modelo de atención deportiva y educativa, aumentando la cobertura de atención para ciudad de Barranquilla, aprovechamiento del tiempo libre e inclusión por parte de las niñas en situación de vulnerabilidad.

### **Objetivo Especifico**

- Establecer las etapas del plan de negocios desde sus componentes técnico, Administrativo/legal, financiero, marketing y sponsorización del mismo.
- Identificar y Seleccionar las niñas en situación de vulnerabilidad de la ciudad de Barranquilla potenciales beneficiarios del proyecto.
- Desarrollar un modelo de atención de iniciación deportiva

## **Justificación**

Una fuente de apoyo integral a la educación de los niños en Colombia es el deporte y su justificación mas importa es como desarrolla el aprendizaje de valores, al igual de ser un gran educador y potencializador de capacidades físicas y cognitivas, por este motivo la creación de la Fundación Atlantas es muy importante y necesario como apoyo a esa falta de cobertura actual que presenta el ministerio del deporte, de tan solo el 8% nacional para niños entre los 6 y 14 años, al igual que existen escuelas, academias y clubes, que presentan un enfoque con ánimo de lucro, dejando por fuera la materialización de proyectos de vida dignificantes de los niños y niñas en situación de vulnerabilidad, y que no pueden acceder a la iniciación de a la práctica del deporte, en

especial el Baloncesto, el cual que desarrolla valores como el trabajo en equipo, la disciplina y la integración de los habitantes que contribuye como un agente transformador de comunidades.

Actualmente soy la capitana de la selección Colombia de baloncesto femenino, y he vivido en mi propia vida la contribución del deporte como a mi crecimiento integral y ayudarme a enfocar un plan de vida que sin duda impactó en una mejor calidad de vida hoy mi motivación y mayor justificación es poder devolver parte de lo que la vida, mi talento y disciplina me ha otorgado.

### **Principales Fundaciones Deportivas En Colombia**

En Colombia las entidades sin ánimo de lucro se dividen en organizaciones sociales de desarrollo y en entidades de economía solidaria que se encuentra definidos en la ley 454 de 1998. Esta ley es general para las ESAL, pero cada una tiene una normatividad diferente.

En el Decreto ley 2150 de 1995 indica que las entidades sin ánimo de lucro en Colombia deben constituirse por escritura pública o documento privado y registrarse en las cámaras de comercio de la ciudad correspondiente al domicilio de cada entidad, tienen como objeto social realizar actividades de interés general que beneficien a la comunidad, las cuales reciben beneficios económicos, bien sea a través de los aportes de sus asociados o de terceros bajo la figura de donaciones que pueden ser en dinero o en especie, que son reinvertidos en su objeto social y no se distribuyen entre sus asociados. (Colmenares, 2019).

### ***Principales Fundaciones del Deporte en Colombia***

Analizando los modelos de fundación deportiva en los últimos años en Colombia, tenemos las creadas por las principales estrellas del deporte colombiano con sus pilares de creación enfoques y filosofía:

**La Fundación Colombia Somos Todos James Rodríguez<sup>1</sup>** es una aceleradora de talentos sociales:

Un emprendimiento social liderado por James Rodríguez y su familia desde el año 2011, orientado a propiciar cambios sociales mediante el juego y el deporte. Impulsando la innovación social con intervenciones en las que el fortalecimiento de mente y cuerpo, contribuyan al desarrollo de una sociedad más amable y sostenible.

"La historia de James Rodríguez en el fútbol es la de un niño que soñó, que contagió del sueño a su familia y de una familia que creyó y se la jugó con él"

Estamos y llegamos a donde Familia, Sociedad y Estado necesitan apoyo para exaltar el universo de talentos humanos.

Creemos que hay que CREER e invertir generando entornos enriquecedores y acompañamientos idóneos, para los niños, niñas y jóvenes en Colombia.

Esta Fundación Utiliza el poder del fútbol y técnicas para activar creatividad e innovación, para incidir en:

**DESARROLLO HUMANO:** Realizamos intervenciones dirigidas al fortalecimiento del ser, en comunidades agobiadas por la falta de oportunidades. Realizamos extensas sesiones de mentoría con niños, niñas, adolescentes y sus familias, para activar la innovación en sus proyectos de vida y lo mejor de sus talentos. En Colombia lo más grave no es la fuga de talentos, sino la frustración de talentos.

---

<sup>1</sup> Información extraída de <http://www.colombia-somostodos.org>. Visitado el 8 de octubre 2023.

**SEGURIDAD VIAL:** Realizamos intervenciones dirigidas al cambio comportamental, con base en acciones interdisciplinarias desde el derecho, la psicología, la antropología, la neurociencia el marketing, la publicidad y la economía. En Colombia la principal causa de muerte en niños y niñas son los accidentes e imprudencias viales. Es un problema de salud pública, y una fuente de tensión y agresión en el espacio público.

**ALTO RENDIMIENTO EN EQUIPOS Y COMUNIDADES:** La unión entre la fortaleza mental, las habilidades sociales y la actividad física, son para la Fundación Colombia Somos Todos, las tres claves para impulsar el desempeño de alto nivel.

Hemos adaptado el método que James Rodríguez® ha seguido desde niño para desarrollar su carrera como deportista profesional, y lo llevamos a comunidades, organizaciones y empresas que buscan generar valor y alto impacto.

**CONVIVENCIA Y RECONCILIACIÓN:** Realizamos intervenciones en comunidades que necesitan romper las raíces de la rudeza, la maldad, la agresión y la desconfianza, que hay en su mente y cultura. Buscamos aportar en la construcción de relaciones e interacciones cotidianas con tonos más amables, amigables y sostenibles. En Colombia invertir en lo cotidiano, podría contribuir en la consolidación de rutinas y hábitos de Paz.

**Fundación Santi Giraldo tenista Colombiano<sup>2</sup>:** La Fundación SANTI GIRALDO nace en Mayo del 2014 y surge del deseo del propio tenista y su familia en contribuir a que niños y adolescentes social y económicamente desfavorecidos, se vinculen a la sociedad de una manera activa y dirigida al tenis como deporte y plataforma de vida.

---

<sup>2</sup> Información extraída de <https://santigiraldo.com/fundacion/>. Visitado el 8 de octubre 2023.

La intención fundamental es que esta contribución permita ofrecer una vida mejor a estos jóvenes, semillero del mañana, a quienes el deporte les abrirá una nueva puerta hacia la esperanza, la vida y el alcance de sus sueños.

La gran motivación del proyecto es retribuir todo lo que el tenis le ha dado a Santi como niño, persona y profesional. La plataforma de la Fundación Santi Giraldo fue inspirada por Eduardo Giraldo, padre de Santi, quien hace 21 años creó el Torneo Chiquitines, el cual tiene como cimientos la formación de personas extraordinarias a través del deporte y el vínculo familiar.

La FUNDACIÓN SANTI GIRALDO recibió oficialmente un comunicado el día 05 de Enero del 2016, al haber sido uno de los 9 ganadores de la Beca ATP ACES FOR CHARITY por medio de una donación que se concentrará en seguir fomentando la iniciativa de la Fundación la cual se concentra en la formación de buenos seres humanos a través de dos plataformas de vida: La Deportiva y la Educativa. EL empuje principal el primer año, será apoyar a jugadores colombianos con equipamientos, entrenamiento y torneos para el desarrollo personal y profesional.

Nuestra organización se ha dedicado a desarrollar nuevos métodos para orientar a la niñez a disfrutar de los torneos, introduciendo a los niños a un mundo de fantasía, de amistad y de formación, enseñándole a los padres un formato nuevo a base de trabajo, amor por el deporte y comunicación permanente, utilizando los conocimientos de psicólogos, deportólogos, preparadores físicos, dietistas, recreacionistas y entrenadores, haciendo que el evento se compenetre en cada niño, en cada padre, en cada acompañante y en fin en cada persona que haya tenido la oportunidad de presenciar estos torneos.

**Fundación Juan Cuadrado**<sup>3</sup> futbolista colombiano volante de Juventus:

---

<sup>3</sup> Información extraída de <https://fundacionjuancuadrado.org/nosotros/>. Visitado el 8 de octubre 2023.

Contribuimos a la transformación de los niños y sus familias mediante la formación en valores utilizando la pedagogía del deporte y el arte como recurso principal.

Fundada en el año 2013 por el futbolista Colombiano Juan Guillermo Cuadrado Bello, La fundación Nace Para Contribuir con la transformación de nuestros niños y sus familias, mediante la formación en principios y valores, utilizando la pedagogía del deporte y el arte como recurso y estrategia de cambio.

Queremos Ser Una institución líder en procesos de transformación personal y social en diferentes contextos difíciles del departamento y del país, a través de la implementación de nuestro modelo pedagógico.

### **Enfoques**

- **Niño**

1. Prevenir la vulneración de derechos de cada niño y velar por su seguridad.
2. Formar al niño en el ser, capacidades académicas y en habilidades deportivas y/o artísticas.
3. Desarrollar diferentes habilidades de liderazgo para el servicio de su comunidad.

- **Familia**

1. Contribuir en el mejoramiento de las condiciones psicosociales de las familias.
2. Fortalecer el núcleo familiar de manera integral.
3. Empoderar económicamente a las familias.

- **Sociedad**

1. Generar conexiones que permitan la integración de las diferentes instituciones para el desarrollo social.
2. Desarrollar e impartir valores por medio del servicio.

**Juan Pablo Montoya**<sup>4</sup> expiloto de F1 Colombiano con su Fundación Fórmula Sonrisas, es una organización sin ánimo de lucro fundada en el 2003 por el piloto colombiano Juan Pablo Montoya y su esposa Connie Freydell; constituida legalmente en Estados Unidos bajo el status 501 c3. Se dedica a mejorar la calidad de vida de miles de niños colombianos que están agobiados por la pobreza y la violencia, enseñándoles que a través del deporte existe una esperanza para creer en un mejor futuro y ser grandes personas.

Creemos en el deporte como una herramienta poderosa para alcanzar los Objetivos del Milenio y así, disminuir la pobreza e inequidad que tanto golpea al país. Coincidimos con la noción planteada por las Naciones Unidas, donde la práctica del deporte y el juego desde la primera infancia y durante la adolescencia, es esencial para el desarrollo físico, mental, psicológico y social. La participación en actividades deportivas fortalece la salud, mejora el rendimiento escolar y el desarrollo social.

La Fundación apoya a más de 5,000 niños en cinco ciudades de Colombia, cada región cuenta con su propia historia, teniendo siempre en común la necesidad de sonreírle al país, forjando un mejor futuro para los niños y sus familias.

**Mariana Pajón**<sup>5</sup> **BMX La fundación Pedaleando por un sueño – de la doble medallista olímpica de oro en BMX**, Es una entidad sin ánimo de lucro que nace en el año 2013 por la iniciativa de la medallista de oro olímpica Mariana Pajón Londoño, con la intención de llevar alternativas y oportunidades claras a los niños, niñas y jóvenes de Colombia para que vean el deporte

---

<sup>4</sup> Información extraída de [http://www.formulasonrisas.com/2011/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2&Itemid=47&lang=es](http://www.formulasonrisas.com/2011/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=47&lang=es). Visitado el 8 de octubre 2023.

<sup>5</sup> Información extraída de <http://fundacionmarianapajon.com/nosotros/>. Visitado el 8 de octubre 2023.

y sobretodo el BMX, como una alternativa real de vida, como un espacio para el aprovechamiento del tiempo libre y como una herramienta para cumplir sus sueños y construir país.

Igualmente y de forma paralela, Pedaleando Por Un Sueño, Fundación Mariana Pajón está siempre presta y disponible a brindar asistencia y colaboración a través de diferentes medios, entre ellos alianzas con diferentes entidades, a comunidades colombianas que estén viviendo momentos difíciles y necesiten de nuestra acción y solidaridad para hacer más llevadero su momento de crisis. Para lograr este objetivo, utilizamos dinámicas y actividades innovadoras con un alto contenido social que involucran a la familia como el ente motor fundamental de todo/a deportista y utilizamos herramientas pedagógicas y motivacionales para acrecentar el amor de los niños, niñas y jóvenes por la sana práctica del deporte. Su enfoque es en dos principios:

- La formación integral de la persona detrás del deportista y cómo su familia contribuye en gran medida a los buenos resultados en este sentido.
- El fomento de la disciplina y el entrenamiento constante en varios campos como la base fundamental del éxito deportivo.

### **Metodología del plan de negocios**

Existen varias versiones sobre el plan de negocios. Cada una de éstas implica distintas visiones. A continuación se presentan las más representativas:

Según Rafael Alcaraz Rodríguez *“Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de metas y objetivos. Asimismo, el plan de negocios es un medio para concretar ideas; es una forma de poner las ideas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y*

*estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor. El plan de negocios se puede describir, en forma general, de la siguiente manera:*

- *Serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto*
- *Sistema de planeación para alcanzar metas determinadas*
- *Colección organizada de información para facilitar la toma de decisiones*
- *Guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles” (Alcaraz Rodríguez, 2011)*

Para Roberto Álvarez “ El plan de negocios es un documento ejecutivo, elaborado con el propósito de medir la factibilidad técnica y económica de un proyecto de creación o gestión de empresas. En este sentido, el plan de negocios minimiza los riesgos y define las pautas para explotar racionalmente una oportunidad de negocio”. (Álvarez, 2002)

### ***Impacto Deportivo***

Para efectos de este plan de negocios el impacto deportivo se define como las sinergias existentes entre el deporte la sociedad, la cultura, y la educación; es decir, su papel como instrumento de educación. Como lo expresa García Ferrando (1991) que la dimensión cultural del deporte es muy importante, ya que este se ha convertido en uno de los agentes de socialización de mayor interés, tanto desde el punto de vista pedagógico, como sociológico o incluso político.

En este sentido, es pertinente citar las palabras dichas por Koffi Annan, Secretario General de las Naciones Unidas entre 1997 y 2006, en su discurso durante el Foro Económico

Mundial de 2006, “el deporte es el lenguaje global, capaz de superar diferencias sociales, culturales y religiosas, puede ser un instrumento poderoso, para impulsar el entendimiento, la tolerancia y la paz nos enseña trabajo en equipo, el juego limpio, fortalece la autoestima, crea oportunidades, todo ello puede construir al fortalecimiento de las comunidades y las naciones”. De esto se desprende la importancia del deporte no solamente como instrumento de disciplina y control social, sino como un instrumento de cambio para una sociedad, ya que los valores que adquirimos en cualquier deporte son llevados al día a día de cada una de las personas que lo practica y de sus familias y es así como hay un agente transformador por medio del deporte.

### **Legalidad De Esal, Proceso De Constitución E Impuestos**

EL PLAN DE NEGOCIOS FUNDACIÓN ATLANTAS, será formalizada como una entidad sin animo de lucro, debido a las ventajas ofrecidas por este modelo de empresas, para gestionar a través de ella, y establecer una junta directiva responsable. Este tipo de empresa, creada a través de la Ley 182 de 1948 y 16 de 1985, contiene la siguiente reglamentación:

**Acta de constitución y los Estatutos de la Fundación:** Es el documento privado debidamente reconocido o la escritura pública de constitución de la entidad sin ánimo de lucro, junto con los estatutos. Es necesario presentar un documento especificando la información principal de las actividades de la ESAI, razón social y objeto social de la FUNDACIÓN ATLANTAS, con los respectivos nombres completos, domicilios e identificación de los socios.

- **Las reformas estatutarias y los nombramientos de los administradores y revisores fiscales.**

- **Las providencias de las entidades estatales que recaigan sobre una entidad sin ánimo de lucro que se encuentre inscrita.**
- **Los libros de contabilidad, de actas y demás respecto de los cuales la ley establezca esta formalidad.**
- **Registro ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN:** Este registro es totalmente gratuito y se puede diligenciar al mismo tiempo que el registro ante la cámara de comercio. Solicitaremos el RUT (Registro Único Tributario).

### **Herramientas de Validación de Necesidades y Oportunidades (Metodología)**

Para identificar las principales necesidades y/o preferencias de nuestros consumidores del servicio, al igual de las de nuestros potenciales clientes tanto corporativos como clientes persona natural de LA FUNDACIÓN ATLANTAS, durante la formulación de este plan de negocios se utilizaron herramientas de validación como lean canvas, información previa suministrada por diferentes actores y aliados claves, todo lo anterior nos ha permitido observar e identificar las siguientes necesidades o criterios de nuestros clientes y construir una propuesta de valor que garantice el futuro de la operación y la consecución de los objetivos de la FUNDACIÓN ATLANTAS.

A continuación, se describen las necesidades de nuestros Beneficiarios Finales:

- **Beneficiarias Niñas entre los 8-17 años de edad:**
  - Oferta de otros deportes diferentes al Fútbol en la zona.
  - Espacios de esparcimiento, juego y diversión
  - Encontrarse con amigas y aprender

· Sitio de apoyo aparte del colegio donde puedan tener mentoría (Resolución de Tareas)

- **Beneficiarios Indirectos Padres y/o Acudientes de las niñas beneficiarias de la oferta de servicios:**

- Oportunidad de hacer deporte en un lugar seguro, cubierto del sol y aprovechar el tiempo libre.
- Contar con apoyo en la orientación de información sobre becas deportivas académicas, dado la dificultad de pago de inscripción o matrícula.
- Alejar a las niñas de las realidades de peligro del sector.
- Apoyo integral a las niñas en salud física y mental

- **Cliente Financiador Persona Natural:**

- Apoyar iniciativas que beneficien las niñas y niños mas pobres
- Recibir información relevante del propósito de la donación y el la población que se pretende beneficiar.
- Donar recursos a entidades que muestren transparencia, propósito sostenible de ayuda y realmente soluciona un problema social.
- Sumarse como equipo a causas que apoyan el ecosistema deportivo, reconocerse y ser reconocidos como solución a problemas sociales que nos impactan a todos.

- **Cliente Financiador Corporativo Nacional:**

- Apoyar iniciativas deportivas que beneficien las niñas y niños mas pobres
- Recibir informes de gestión relevante de cómo se invierten los recursos y el impacto de sus donaciones a la población objetivo beneficiaria del proyecto.

- Contar con deducciones y exención tributaria bajo certificados de donaciones debidamente registradas
- Visibilizar su marca y el aporte a la sociedad y como la responsabilidad social empresarial apoya al ecosistema deportivo.

**- Cliente Financiador Corporativo Internacional:**

- Invertir en iniciativas deportivas que demuestren solidez y constancia en el beneficio brindado a niñas y niños en condiciones de vulnerabilidad y pobreza.
- Recibir informes de gestión relevante de cómo se invierten los recursos y el impacto en sus beneficiarios
- Visibilizar su marca y el aporte a la sociedad y como la responsabilidad social empresarial apoya al ecosistema deportivo.
- Recibir exenciones por parte de la legislación del país de origen de las donaciones, que ayuden en el pago de impuestos.

Cuadro N° 1 Lean Canvas

| MODELO DE NEGOCIO CANVAS   |  |   |  | Versión 1   |
|--|--|---|--|---|
| <b>FUNDACIÓN ATLANTAS</b><br><b>FUNDADORA YANET ARIAS ACOSTA</b><br><b>3118088877</b><br><b>yaneth_648@hotmail.com</b>   |  |   |  |   |
| 9. SOCIOS CLAVES   | 8. ACTIVIDADES CLAVES  | 2. PROPUESTA DE VALOR   | 4. RELACION CON EL CLIENTE   | 1. SEGMENTO   |
| <p>Colegios del Area de influencia</p> <p>Institutos de recreación y deportes municipales</p> <p>Institutos de recreación y deportes departamentales</p> <p>Proveedores de Servicios (Uniformes)</p> <p>Empresas que venden Productos y servicios deportivos</p> <p>Ligas deportivas</p> <p>Clubes y Escuelas deportivas con Reconocimiento Deportivo</p> <p>Universidades Colombianas</p> <p>Universidades en el exterior con vocación de ayuda al deporte</p> <p>Fundaciones cooperación nacional</p> <p>Fundaciones cooperación internacional</p> <p>Asociación de mujeres en colombia</p> <p>Defensoria del pueblo</p> | <p>Brindar servicios de formación y especialización deportiva (Baloncesto y futsal) y de educación en valores en Colombia iniciando en la ciudad de Barranquilla</p> <p>Realizar Talleres integrales Transversales "PlayToGain" Juega para Ganar, en Psicología, Consejería Espiritual, Fisioterapia, Medicina Preventiva, Nutrición Contratar profesionales capacitados que brinden integralidad del servicio y valor agregado en los impactos deportivos y de educación en valores esperados</p> <p>Realizar campamentos deportivos de caracter nacional e internacional que impulse la integración deportiva (Baloncesto y futsal) aprovechando la infraestructura de Colombia para hacerlo</p> <p>Adecuar la sede piloto de entrenos (Barranquilla) para el disfrute y realización de los servicios propuestos</p> | <p>Ofrecer al usuario un servicio innovador, llevando la oferta institucional a su barrio o comunidad.</p> <p>Contar con profesionales expertos en deporte de la ciudad y la region.</p> <p>Programas creados segun la pertinencia y conversaciones directas con la comunidad</p> <p>Creación de marca, con comunicación directa al consumidor, con entrega de camisetas y elementos que diferencian nuestra oferta deportiva con la de otras empresas del sector</p> | <p>Inscripciones Gratuitas, Sorteos Premios, Kits por participación, Celebración de Fechas especiales de la ciudad con eventos deportivos</p>  | <p>Clientes Usuario final: niñas entre los 8 y los 17 años (personas naturales) que buscan en el deporte, salud, bienestar educación en valores y mejoramiento social.</p> <p>Cliente Comprador: padres de familia, colegios y Escuelas de formación deportiva que brindan servicios deportivos propios que buscan el mejoramiento deportivo en la practica del baloncesto.</p> <p>Cliente Financiadore: Sponsors, exdeportistas, empresarios personas juridicas y naturales que aman el deporte.</p> |
|  | <p><b>7. METRICAS CLAVES/RECURSOS CLAVES</b></p> <p>1. Numero de usuarios que participan</p> <p>2. Cumplimiento de indicadores</p> <p>4. Tasa de participación y evaluación de programas</p> <p>5. Comunicación con la comunidad</p> <p>6. Mano de obra calificada</p> <p>7. Materiales implementos deportivos</p> <p>8. Tecnologia aplicada al deporte</p>  |   | <p><b>3. CANALES</b></p> <p>Directo: Pagina web propia, Redes Sociales, Gestion de correspondencia</p> <p>Indirecto: Pagina web de los entes y aliados estrategicos, al igual que publicidad escrita y radial</p> <p>Marketing: Contar Historias que conecten</p> <p>Anedctotas desafiantes del barrio</p> <p>Niñas con situaciones adversas</p> <p>Beneficios que da el deporte, casos de exito</p> |   |

Fuente: Propia

Cuadro N° 2 Continuación Lean Canvas Costos, Gastos e Ingresos

| 6. ESTRUCTURA DE COSTOS  |           |                    | 5. FLUJO DE INGRESOS                                    |                |   |  |   |  |                |
|--|-----------|--------------------|---|----------------|---|--|---|--|----------------|
| 1. Infraestructura y Planta física   |           |                    | Mes   | N° de Usuarios | Costo/Beneficio neto anual                                | Costo/Beneficio operativo anual                            | Precio Final Determinado  | Costo/Beneficio del proyecto anual                               |                |
| Mantenimiento de escenarios deportivos, Funcionamiento de Infraestructura física y mantenimiento | \$        | 6.000.000          | Proyección participación por programa y grupo de edades |                | Costo de una niña dividido por los costos y gastos al mes | Costo de los niño incluyendo solo costos operativos al mes | Costo de una niña incluyendo incremento poliza, gastos e imprevistos al mes | Costo de una niña en la eps, bienestar familiar y/o inpec al año |                |
| Administración, Limpieza, Servicios Públicos   | \$        | 480.000            | Mes 1   | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Personal Calificado Fijo entrenador (Inc. Prestaciones)  | \$        | 18.000.000         | Mes 2   | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Honorarios Asesora deportiva   | \$        | 24.000.000         | Mes 3   | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Implementos deportivos para ejecución de programas   | \$        | 5.900.000          | 80640000  | Mes 4          | 60  | 211361   | \$ 12.681.667   | \$ 16.800.000  | \$ 144.000.000 |
| Nutricionista  | \$        | 1.800.000          | Mes 5   | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Contador   | \$        | 2.400.000          | Mes 6   | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Fisioterapeuta   | \$        | 1.200.000          | Mes 7   | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Medico Deportólogo   | \$        | 1.200.000          | Mes 8   | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Comunity Manager   | \$        | 18.000.000         | Mes 9   | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Psicologo  | \$        | 18.000.000         | Mes 10  | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Merienda nutritiva   | \$        | 43.200.000         | Mes 11  | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| 2. Mercado y Ventas  |           |                    | Mes 12  | 60             | 211361  | \$ 12.681.667  | \$ 16.800.000   | \$ 144.000.000   |                |
| Campañas redes sociales Instagram  | \$        | 2.000.000          |   |                |   | USD  | 61  | Monthly  |                |
| Influenciadores deportivos   | \$        |                    |   |                |   |  |   |  |                |
| Gastos de representación   | \$        |                    |   |                |   |  |   |  |                |
| Eventos de activación de marca y recordación (Campamentos)                                       | \$        | 10.000.000         |   |                |   |  |   |  |                |
| Campaña de marketing social, evindeciar logros e impactos en población vulnerable                |           |                    |   |                |   |  |   |  |                |
| <b>Total</b>   | <b>\$</b> | <b>152.180.000</b> |   | <b>Total</b>   | <b>\$ 2.536.333</b>                                       | <b>\$ 152.180.000</b>                                      | <b>\$ 201.600.000</b>   | <b>\$ 1.728.000.000</b>  |                |

Fuente: Propia

**Cronograma***Cuadro N° 3 Cronograma de actividades Plan de Negocios*

| <b>DELIMITACION TIEMPO, ESPACIOS Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES</b>   |                         |                              |                         |                     |
|--|-------------------------|------------------------------|-------------------------|---------------------|
| <b>Actividades</b>   | <b>JUL-DIC<br/>2022</b> | <b>ENE-<br/>JUN<br/>2023</b> | <b>JUN-JUL<br/>2023</b> | <b>NOV<br/>2023</b> |
| <b>Elaboración del Lean Canvas</b>   | X                       | X                            |                         |                     |
| <b>Consecución de Recursos para Implementación del plan de negocios</b>  |                         |                              | X                       |                     |
| <b>Verificación y Preparación de locaciones para el desarrollo del plan de negocio.</b>  |                         | X                            | X                       |                     |
| <b>Ejecución del plan de negocio en su componente técnico (programas y proyectos, expertos por deporte, y profesionales de apoyo</b> |                         |                              | X                       | X                   |
| <b>Informe final</b>   |                         |                              |                         | X                   |

### **Análisis De La Población Objetivo (Mercado)**

La Fundación Atlantas iniciará operaciones con el primer piloto ubicado en la localidad sur-occidente del Distrito de Barranquilla, específicamente en el barrio de Villas de San Pablo, que de acuerdo con la proyección censal del territorio, en Villas de San Pablo residen cerca de 2.000 familias, que corresponden a 8.198 habitantes. De esta población, aproximadamente el 8% representa la primera infancia, el 28% niños, niñas, adolescentes y jóvenes en edad escolar, el 56% adultos y el 9% adultos mayores de los estratos 1, y 2 bajo-bajo.

- 0-5 años (7%) – 587
- 6-17 años (28%) 2.347
- 18-56 años (56%) 4.695
- mayores de 56 años (9%) 755

El mega Colegio Institución Educativa Distrital de Villas de San Pablo, fue la instrucción aliada elegida para contribuir en la formación deportiva de 60 niñas entre los 8 y 17 años de edad a participar en nuestros procesos de formación deportiva integral , la cual cuenta con las siguiente métricas:

***Tabla 2 Edades y Cantidad de Niñas en Colegio en situación de vulnerabilidad***

| <b>Edad Niñas</b>         | <b>Rango entre 8 y 17</b> |
|---------------------------|---------------------------|
| <b>Jornada en Colegio</b> | <b>Cantidad Niñas</b>     |
| NOCTURNA                  | 20                        |
| TARDE                     | 171                       |
| ÚNICA                     | 1000                      |
| <b>Total Niñas</b>        | <b>1191</b>               |

**Fuente:** Bases de Datos IED Villas de San Pablo

Esta zona es una zona de alto riesgo de vulnerabilidad para las niñas , niños y adolescentes, en especial las niñas, donde en conversaciones con las orientadoras y profesoras del Mega colegio, nos indican que existen casos de embarazos, suicidios, cutting o cortes que se auto realizan las niñas, abusos, buying al ser un colegio mixto, se presentan mucho estos casos. también al el exterior de la instalaciones del colegios, existen riesgo de acoso sexual por parte de jóvenes y adultos que se encuentran bajo los efectos de sustancias alucinógenas y lo hacen muy cerca de las niñas y niños a la salida de la jornada educativa.

### **Análisis Del Sector “Sistema Nacional Del Deporte”**

El Sistema Nacional de Deporte fue creado mediante la Ley 181 de 1995, también conocida como la Ley del Deporte y que enuncia que el Sistema es el conjunto de organismos articulados entre sí, para permitir el acceso de la comunidad al deporte, a la recreación, el aprovechamiento del tiempo libre, la educación extraescolar y la educación física, teniendo como objetivo generar y brindar a la comunidad oportunidades de participación en procesos de iniciación, formación, fomento y práctica del deporte, la recreación, y el aprovechamiento del tiempo libre, como contribución al desarrollo integral del individuo y a la creación de una cultura física para el mejoramiento de la calidad de vida de los colombianos.

Hacen parte del Sistema Nacional de Deporte, el Ministerio del Deporte como ente rector, los entes departamentales, municipales y distritales que ejerzan las funciones de fomento, desarrollo y práctica del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre; los organismos privados, las entidades mixtas, así como todas aquellas entidades públicas y privadas

de otros sectores sociales y económicos en los aspectos que se relacionen directamente con estas actividades.

Para los fines de analizar la competencia de la Fundación, vamos a establecer la generalidad de diferentes actores directos dentro de la presentación de ofertas de servicio que cumplen con la función de apoyar la baja cobertura que hoy tiene el ministerio del deporte en los territorios.

### Análisis De La Competencia

Cuadro N° 4 Análisis de la competencia

| Nombre                                     | Localización   | Productos y Servicios (Atributos)                          | Precios   | Personal y Legal   | Otro, ¿Cuál?   |
|--|--|--|---|--|--|
| Escuelas de Formación deportiva Baloncesto | Localizados en la ciudad de Barranquilla y diferentes ciudades en Colombia | Su propuesta de valor son servicios de Formación deportiva | Sus precios están entre 60.000 mil Pesos y 100 mil pesos, | Personal medianamente calificado. Están utilizando personas de Venezuela para brindar la formación sin verificación de títulos.<br>Su forma de Legalización puede ser solamente ante el ente departamental o municipal quien lo certifica como entidad idónea para brindar servicios de formación deportiva                          | Sus ventajas son que tienen tiempo en el mercado y se posicionan según necesidad de un sector o barrio ge localizado.<br>Sus Desventajas son que no tienen servicios integrales que apoyen la integralidad que debe tener un deportista desde su inicios. No cuentan con personas conocidas que influncien en el deporte. Al igual que no cuentan con campamentos o servicios que despierten el interés de los deportistas.  |
| Clubes deportivos Baloncesto               | Localizados en la ciudad de Barranquilla y diferentes ciudades en Colombia | Su propuesta de valor son servicios de Formación deportiva | Sus precios están entre 100 mil Pesos y 150 mil pesos     | Personal profesional en deporte.<br>Su forma de Legalización puede ser solamente ante el ente departamental o municipal quien lo certifica como entidad idónea para brindar servicios de formación deportiva, si ya se quiere competir a nivel local y nacional se requiere afiliarse a una liga de baloncesto en la ciudad Capital. | Sus ventajas son que tienen tiempo en el mercado y se posicionan según necesidad de un sector o barrio ge localizado.<br>Sus Desventajas son que no tienen servicios integrales que apoyen las diferentes aéreas del ser que debe ser intervenidas en los deportista desde su inicios. No cuentan con personas con experiencia competitiva nacional o internacional. Al igual que no cuentan con campamentos o servicios que despierten el interés de los deportistas. |

|  |   |  |   |  |  |
|--|---|--|---|--|--|
| Equipos de Colegios y de Universidades | Localizados en la ciudad Barranquilla y diferentes ciudades en Colombia | Su propuesta de valor son servicios de Formación deportiva para integrar y competir en representación de las universidades | Sus precios están dentro de los pagos de la matrícula y/o semestre pagado, dentro de sus trabajos de bienestar. | Personal profesional en deporte.<br>Su forma de Legalización puede ser solamente ante el la universidad o colegio o también pueden conformarse como club ante el ente municipal o departamental quien lo certifica como entidad idónea para brindar servicios de formación deportiva, si ya se quiere competir a nivel local y nacional fuera de los juegos universitario o intercolegiados se requiere afiliarse a una liga de baloncesto en la ciudad Capital.   | Sus ventajas son que tienen a Bienestar colegial y/o universitario como apoyo a los estudiantes dentro las actividades de incentivar la practica un deporte.<br>Sus Desventajas son que no tienen programas de formación desde la base, solo convocan a participar, los que cuentan con habilidades básicas adquiridas en el Colegios, Clubes o escuelas deportivas de Baloncesto. No cuentan no cuentan con campamentos o servicios que despierten el interés de los deportistas.   |
| Fundaciones Deportivas de Baloncesto   | Localizados en la ciudad Barranquilla y diferentes ciudades en Colombia | Su propuesta de valor son servicios de Formación deportiva para formar en valores a través del deporte                     | Ofrecen servicios gratuitos.  | Personal profesional en deporte y otras aéreas. Su forma de Legalización es entidad sin animo de lucro. como entidad idónea para brindar servicios de formación deportiva lo certifica la cámara de comercio y la DIAN, puede hacer intercambios entre fundaciones nacional o internacional. Al igual que buscar cooperación internacional. Su target no es competir en el sistema nacional del deporte colombiano. Por lo cual no requiere afiliarse a una liga de baloncesto en la ciudad de localización. | Sus ventajas son que reúnen apoyo de personas con diferentes campos de experticia. Apoyan la población vulnerable, donde las ofertas del estado, y las otras ofertas privadas, como escuela y clubes no llegan, invitando a esa población a la practica de un deporte. tienen programas de formación desde la base, Cuentan con campamentos o servicios de integración de manera nacional e internacional.<br>Sus Desventajas son que no cuentan con una estructura financiera solida desde el principio y depende de la ayuda y donaciones de los diferentes sectores económicos. |

Fuente: Propia

### Requisitos de la Constitución legal de los actores relevantes del Sistema Nacional del Deporte

Cuadro N° 5 Requisitos para la Constitución Legal según entidad del deporte en Colombia

| Nombre  | Tramites Validación ante ente Municipal | Tramites Validación ante ente Departamental | Tramites Validación ante Liga Deportiva/Federación        | Cámara de Comercio y Dian | Tramite ante ministerio del deporte                  | Otro, ¿Cuál?   |
|---|---|---|---|---------------------------|--|--|
| Escuelas de Formación deportiva en Baloncesto | Si                                      | Si  | No  | Si                        | No   | El órgano de conformación debe estar integrado por profesionales del ámbito administrativo deportivo   |
| Clubes deportivos de Baloncesto               | Si                                      | Si  | Si, depende de sus intereses de competir a nivel nacional | Si                        | Si, depende de sus intereses de ser club profesional | El órgano de conformación debe estar integrado por profesionales del ámbito administrativo deportivo   |
| Equipos de Colegios y de Universidades        | No                                      | No  | No  | Si                        | No   | Tramites como Clubes deportivos de Baloncesto o Escuelas de Formación deportiva en Baloncesto aparte de la figura de colegio ante el ministerio de educación |
| Fundaciones Deportivas de Baloncesto          | No                                      | No  | No  | Si                        | No   | Las demás que aplican a entidades ESAL según a través de la Ley 182 de 1948 y 16 de 1985   |

Fuente: Propia

### **Solución Propuesta De Valor-Concepto Del Negocio**

Somos una organización sin ánimo de lucro que impulsa la práctica del deporte, educando en valores para el beneficio social y de transformación de las condiciones sociales y culturales de las comunidades y creyendo firmemente que **“un pequeño gesto puede florecer en una gran diferencia”**, La Fundación Atlantas se encarga de fomentar la práctica del deporte en la rama femenina, educando en valores con el fin de transformar las condiciones sociales y culturales de las comunidades a través del deporte, brindando un enfoque de generación de oportunidades para el género femenino que proporcione un contexto de equidad coherente con los avances deportivos actuales de nuestra sociedad.

Nuestro objetivo es beneficiar 80 niñas entre los 8 y los 17 años en los primeros 2 años de inicio, ofreciéndole un servicio innovador, llevando la oferta institucional a su barrio o comunidad. Contando con profesionales expertos en deporte de la ciudad y la región quienes aplicaran el programa deportivo, además de profesionales en las áreas de la salud como la medicina preventiva, fisioterapia preventiva, educación nutricional, psicosocial y espiritual, Programas que han sido creados según la pertinencia y conversaciones directas con la comunidad. Ver link [www.fundacionatlantas.com](http://www.fundacionatlantas.com)

### **Cultura Organizacional (Valores, Misión, Visión)**

#### **Misión**

La Fundación Atlantas se encarga de fomentar la práctica del deporte en la rama femenina, educando en valores con el fin de transformar las condiciones sociales y culturales de

las comunidades a través del deporte, brindando un enfoque de generación de oportunidades para el género femenino que proporcione un contexto de equidad coherente con los avances deportivos actuales de nuestra sociedad.

### **Visión**

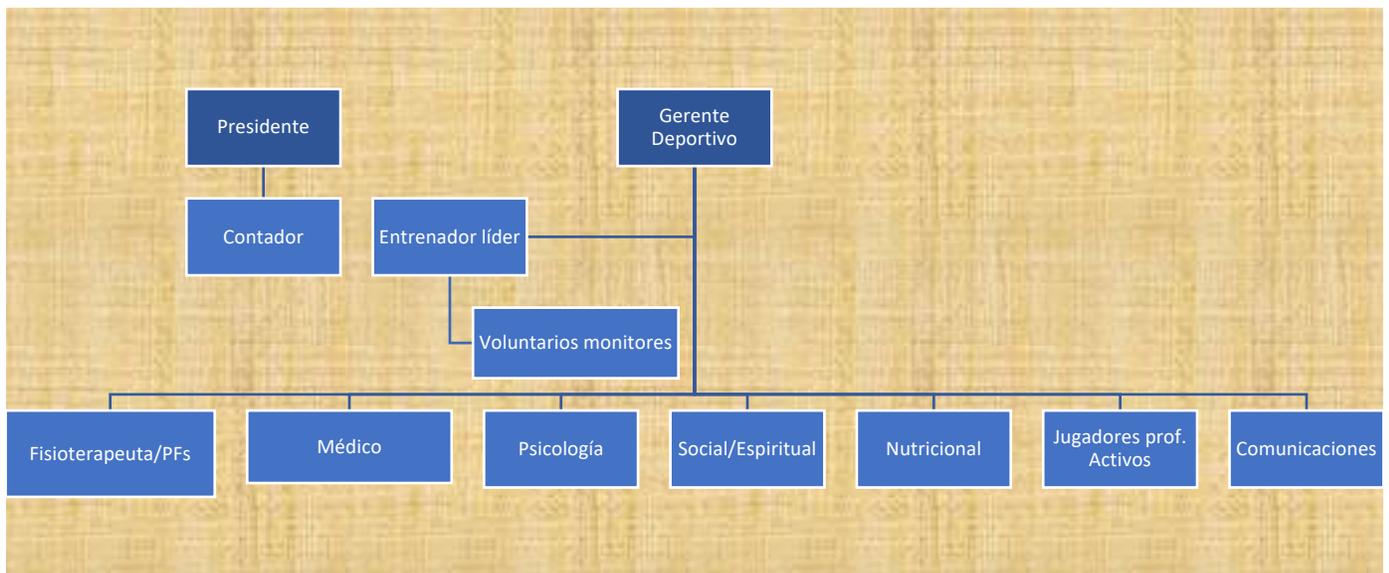
Ser reconocidos en el mundo como una organización que conecta la comunidad del deporte, para transformar las condiciones sociales de las niñas y adolescentes que elijen la practica deportiva como forma de vida.

### **Valores Corporativos**

- Disciplina -Espiritualidad -Confianza -Liderazgo -Solidaridad -Alegría -Deporte Seguro

### **Organigrama**

*Cuadro N° 6 Organigramas, Cargos por procesos*



### ***Descripción de Recursos humanos***

**-Presidente Administrador de empresas:** inicialmente el creador de este proyecto será el presidente de la fundación por tiempo parcial para disminuir costos, adicional será el encargado de toda la parte administrativa, la parte legal, y dando apoyo a las diferentes áreas del proyecto social, dando el apoyo y acompañamiento a los jóvenes en la parte educativa y garantizando que se cumplan con los objetivos del proyecto y la sostenibilidad de la fundación Atlantas.

**-Gerente Deportivo:** Profesional con experiencia en el desarrollo deportivo, como articulador de los entrenadores deportivos y los profesionales de salud, realizando reuniones interdisciplinarias de engranaje y seguimiento de los objetivos deportivos y de los diferentes programas y metas de la Fundación Atlantas.

**-Líder de Comunicaciones/ Marketing publicitario:** La principal actividad del publicista dentro de la fundación será la creación de mensajes y estrategias de comunicación que le permitan al proyecto tener visibilidad y recordación no sólo para beneficio de los patrocinadores sino como parte de la incursión dentro de la sociedad, es importante resaltar que por ser un proyecto nuevo no se puede contratar un comunicador de manera directa, por lo que se tendrá sus servicios por honorarios o paquete de actividades, mientras que la fundación alcanza su punto de equilibrio.

**-Entrenadores Líder de Baloncesto:** Se contara con un profesional especializado en deporte con énfasis en baloncesto.

**-Monitores de Baloncesto:** se realizaran convenios de pasantía con las diferentes universidades que cuentan con la línea de licenciatura en Educación Física o profesional en deporte escogiendo los practicantes universitarios que tienen para entrenar los niños, y así se pueda prestar un servicio especializado y poder hacer esa gran labor de entrenar profesionalmente a todos estos niños que tienen grandes talentos.

**-Fisioterapeuta:** Como parte del equipo deportivo, se debe contar con profesionales en fisioterapia para asegurar la buena praxis del deporte y conservar la integridad física de las niñas y adolescentes vinculados a la fundación.

**-Medico Deportologo:** Como parte del equipo deportivo, se debe contar con profesional en medicina deportiva para asegurar un tamizaje inicial como diagnostico preventivo de inicio de la actividad deportiva y considerar las situaciones de salud de base que pueda tener la población a atender en nuestra fundación.

**-Psicólogo:** Para la Fundación Deportiva Atlantas es de suma importancia tener un profesional que les realice acompañamiento de base a las niñas y adolescentes que al estar en situación de vulnerabilidad, es de vital importancia la realización de trabajos personalizados.

**-Grupo de apoyo social y espiritual:** Profesionales voluntarios de diferentes áreas, quien dentro del marco de un país como Colombia diverso en creencias espirituales y que promulga la libre expresión de la misma, se ponga a disposición de las niñas y adolescentes, las premisas de

la religión cristiana aplicada al deporte, brindándoles herramientas en habilidades sociales y del ser, a través de nuestras campañas juega para Dios, #DiosEsNuestroPúblico

**-Jugadores de Baloncesto profesional activos:** Nuestra fundadora es la Actual Capitana de la Selección Colombia de Baloncesto Femenino, gracias a las relaciones y experiencia deportiva profesional permitirá realizar eventos de forma esporádica, en donde asistan jugadores de Baloncesto profesional a nivel nacional e internacional, para que nos acompañen en algunos eventos o torneos, esto será un elemento importante porque nos ayudara con publicidad y servirá de motivación para cada uno de nuestras niñas y adolescentes beneficiarios.

### Escenarios De Financiación

La organización plantea los siguientes escenarios de flujo de recursos para poder apalancar el modelo de operación en su vida financiera inicial año 1:

**Escenario 1:** Donaciones económicas que soporten cada niña y ayude a garantizar los servicios deseados.

*Cuadro N° 7 Escenario 1 “Plan Padrino/Madrina”*

| ESCENARIO 1 Solo Donaciones personas naturales externos |                |                               |  |
|---|----------------|-------------------------------|--|
| N° PLAN PADRINO/MADRINA DONANTES PERSONAS NATURAL       | DONACIÓN ANUAL | DONACIÓN MENSUAL + INCREMENTO | PERIODICIDAD POR TIEMPO DE PERMANENCIA EN ESCOLARIZACIÓN |
| 60  | \$ 1.343.392   | \$ 134.339                    | 7 AÑOS   |

En este escenario se pretende vincular tanto emocional como en el diario vivir de la niña, en sus condiciones de vulnerabilidad y mostrar de manera personalizada el proceso con nuestra fundación de la siguiente forma:

**Tabla 3 Periodicidad necesaria de donaciones por grado de escolarización de las niñas**

| Rango de edades (Años) | Curso          | Años faltantes de Escolarización | Cant de niñas proyectadas |
|------------------------|----------------|----------------------------------|---------------------------|
| 8-10                   | 3-4-5 primaria | 6                                | 15                        |
| 11-13                  | 6-7            | 4-5                              | 20                        |
| 14-16                  | 8-9            | 2-3                              | 25                        |

**Fuente:** Bases de Datos IED Villas de San Pablo

**Escenario 2:** Donaciones económicas que soporten todas las niñas y ayude a garantizar los servicios planteados. Plan responsabilidad social y deducción de impuestos (Hasta el 25% del impuesto de Renta).

*Cuadro N° 8 Escenario 2 Cliente financiador Corporativo*

| ESCENARIO 2 Solo Donaciones Empresas |                |                               |  |
|--------------------------------------|----------------|-------------------------------|--|
| N° DONANTES EMPRESAS                 | DONACIÓN ANUAL | DONACIÓN MENSUAL + INCREMENTO | PERIODICIDAD POR TIEMPO DE PERMANENCIA EN ESCOLARIZACIÓN |
| 50                                   | \$ 1.612.070   | \$ 161.207                    | 7 AÑOS   |

En este escenario se pretende cautivar empresas para que reciban el descuento por donaciones a entidades sin ánimo de lucro pertenecientes al régimen especial y a las entidades no contribuyentes.

Las donaciones que se realicen en favor de entidades sin ánimo de lucro que hayan sido calificadas en el régimen especial del impuesto sobre la renta, a las entidades no contribuyentes de que tratan los artículos 22 y 23 del estatuto tributario, no son deducibles del impuesto sobre la renta y complementarios, pero generan un descuento del impuesto sobre la renta y complementarios, equivalente al 25% del valor donado en el año o período gravable (E.T., art. 257).

**Escenario 3:** Ingresos percibidos por actividades deportivas especializadas para actores del sistema nacional del deporte, donde las ganancias serán para apoyar la operación de la Fundación.

*Cuadro N° 9 Escenario 3 Campamentos deportivos*

| ESCENARIO 3 Solo Campamentos ACTIVIDADES DEPORTIVAS PAGAS |                         |              |  |
|---|-------------------------|--------------|--|
| N° de CAMPAMENTOS   | GANACIA ESPERADA X CAMP | DONACIÓN     | CANTIDAD QUE SE PUEDE REALIZAR EN COLOMBIA |
| 10  | \$ 4.000.000            | \$ 4.000.000 | POR DEFINIR                                |

Los evento que se llaman “Space Yanet Camps”, son Campamentos deportivos (Baloncesto) de carácter nacional para niñas a partir de los 12 años, con Coaches y jugadoras profesionales nacionales e internacional que impulse la integración deportiva y aporte en el desarrollo deportivo de las niñas y adolescentes cualquier parte de Colombia y el mundo.

**Escenario 4:** Alianzas estratégicas con marcas de ropa, empresas y/o emprendimientos del sector alimentos, suplementos deportivos, y sector Horeca (hoteles, restaurantes y casinos), con la intención de generar campañas con destinación específica donde la ganancia se convierta en donaciones para la Fundación.

Cuadro N° 10 Alianzas Estratégicas para generar ganancias ocasionales o permanentes

| ESCENARIO 4 MERCH ALIANZAS CON MARCAS DEPORTIVAS |  |                                      |                         |
|--|--|--------------------------------------|-------------------------|
| N° DE ALIAZAS CAMPAÑAS                           | VENTAS DE CAMISETA/ALIMENTOS/ SECTOR COMIDAS | DONACIÓN ANUAL \$20.000 POR CAMISETA | PERIODICIDAD DE ALIANZA |
| 4  | 100  | \$ 8.000.000                         | INDEFINIDA              |

Tomando la evaluación de escenarios desde una perspectiva normal de lograr el 50% de cada escenario proyectado, en la siguiente ilustración se realiza una propuesta de ingresos

Cuadro N° 11 Supuestos de flujo mensual de ingresos

| SUPUESTOS FLUJO MENSUAL DE INGRESOS                   |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| DONACIONES/INGRESOS                                   | ENERO               | FEBRERO             | MARZO               | ABRIL               | MAYO                | JUNIO               | JULIO               | AGOSTO              | SEPTIEMBRE          | OCTUBRE             | NOVIEMBRE           | DICIEMBRE           |
| <b>PLAN PADRINO/MADRINA DONANTES PERSONAS NATURAL</b> | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          | \$ 100.754          |
| CANTIDAD  | 40                  | 40                  | 40                  | 40                  | 40                  | 40                  | 40                  | 40                  | 40                  | 40                  | 40                  | 40                  |
| <b>SUBTOTAL</b>                                       | <b>\$ 4.030.175</b> |
| <b>PLAN DONANTES EMPRESAS</b>                         | \$ 161.207          | \$ 161.207          | \$ 161.207          | \$ 161.207          | \$ 161.207          | \$ 161.207          | \$ 161.207          | \$ 161.207          | \$ 1.007.544        | \$ 1.007.544        | \$ 1.007.544        | \$ 1.007.544        |
| CANTIDAD  | 5                   | 10                  | 10                  | 15                  | 15                  | 15                  | 11                  | 12                  | 2                   | 3                   | 5                   | 5                   |
| <b>SUBTOTAL</b>                                       | <b>\$ 806.035</b>   | <b>\$ 1.612.070</b> | <b>\$ 1.612.070</b> | <b>\$ 2.418.105</b> | <b>\$ 2.418.105</b> | <b>\$ 2.418.105</b> | <b>\$ 1.773.277</b> | <b>\$ 1.934.484</b> | <b>\$ 2.015.088</b> | <b>\$ 3.022.631</b> | <b>\$ 5.037.719</b> | <b>\$ 5.037.719</b> |
| <b>CAMPAMENTOS ACTIVIDADES DEPORTIVAS</b>             |                     |                     |                     | \$ 4.000.000        |                     | \$ 4.000.000        |                     |                     |                     | 4000000             |                     | 4000000             |
| CANTIDAD  |                     |                     |                     | 1                   |                     | 1                   |                     |                     |                     | 2                   |                     | 1                   |
| <b>SUBTOTAL</b>                                       | <b>\$ -</b>         | <b>\$ -</b>         | <b>\$ -</b>         | <b>\$ 4.000.000</b> | <b>\$ -</b>         | <b>\$ 4.000.000</b> | <b>\$ -</b>         | <b>\$ -</b>         | <b>\$ -</b>         | <b>\$ 8.000.000</b> | <b>\$ -</b>         | <b>\$ 4.000.000</b> |
| <b>MERCH ALIANZAS CON MARCAS DEPORTIVAS</b>           | \$ 100.000          | \$ 20.000           | \$ 20.000           | \$ 150.000          | \$ 150.000          | \$ 20.000           | \$ 150.000          | \$ 150.000          | \$ 20.000           | \$ 20.000           | \$ 150.000          | \$ 150.000          |
| CANTIDAD  | 4                   | 20                  | 20                  | 3                   | 1                   | 20                  | 2                   | 2                   | 30                  | 10                  | 4                   | 5                   |
| <b>SUBTOTAL</b>                                       | <b>\$ 400.000</b>   | <b>\$ 400.000</b>   | <b>\$ 400.000</b>   | <b>\$ 450.000</b>   | <b>\$ 150.000</b>   | <b>\$ 400.000</b>   | <b>\$ 300.000</b>   | <b>\$ 300.000</b>   | <b>\$ 600.000</b>   | <b>\$ 200.000</b>   | <b>\$ 600.000</b>   | <b>\$ 750.000</b>   |
| <b>TOTAL MENSUAL</b>                                  | <b>\$ 5.236.210</b> | <b>\$ 6.042.245</b> | <b>\$ 6.042.245</b> | <b>\$ 6.898.280</b> | <b>\$ 6.598.280</b> | <b>\$ 6.848.280</b> | <b>\$ 6.103.452</b> | <b>\$ 6.264.659</b> | <b>\$ 6.645.263</b> | <b>\$ 7.252.806</b> | <b>\$ 9.667.894</b> | <b>\$ 9.817.894</b> |

### Inversiones y Recursos físicos requeridos

**-Espacios deportivos:** Canchas de baloncesto techada en la localidad del suroccidente barrio villas de san pablo en barranquilla, con unas medidas de 27m x 15m, cuenta con espacios grandes para realizar los diferentes trabajos de formación deportiva integral.

**-Implementos deportivos:** Topes, conos, lazos, cintas de demarcación, termos, palos, estacas, petos, todos estos implementos son necesarios para ofrecerles a las niñas y jóvenes un espacio deportivo adecuado y trabajos de alto rendimiento.

**-Balones y uniformes:** Son de los implementos más importantes en el Baloncesto, se debe tener buena cantidad de balones como mínimo un balón por cada 2 jugadores ya que los trabajos de alto rendimiento la mayor parte del tiempo se deben hacer con el balón, y se deben tener de mínimo 1 uniforme por jugador.

**- Sede oficial:** Se deberá contar con un espacio físico que funcione como oficina de la fundación, un espacio de aproximadamente 50mts<sup>2</sup>, este será utilizado para acciones diarias como el manejo de redes y respuestas telefónicas, y otras con menor frecuencia como actividades de planeación y recepción de visitas. Estará ubicada cerca de la localidad sur occidente, el barrio Caribe Verde una zona muy cerca de donde se está realizando el proyecto y la intervención social.

***Tabla 4 Inversión Inicial***

| <b>IMPLEMENTOS DEPORTIVOS</b>    |                 |                    |                     |
|----------------------------------|-----------------|--------------------|---------------------|
| <b>INSUMO</b>                    | <b>CANTIDAD</b> | <b>COSTO X UNI</b> | <b>COSTO TOTAL</b>  |
| <b>BALONES #5 y # 6 indoor</b>   | 40              | 250.000            | \$ 875.000          |
| <b>PETOS 4 jugos de 10 petos</b> | 40              | 30.000             | \$ 120.000          |
| <b>UNIFORMES</b>                 | 40              | 65.000             | \$ 2.600.000        |
| <b>VALLAS</b>                    | 20              | 3.000              | \$ 60.000           |
| <b>CONOS</b>                     | 10              | 4.000              | \$ 40.000           |
| <b>AROS</b>                      | 20              | 4.000              | \$ 80.000           |
| <b>MARCADORES</b>                | 5               | 3.000              | \$ 15.000           |
| <b>TABLEROS AROS PORTATILES</b>  | 2               | 1.500.000          | \$ 3.000.000        |
| <b>LAZOS</b>                     | 15              | 5.000              | \$ 75.000           |
| <b>ESTACAS</b>                   | 20              | 10.000             | \$ 200.000          |
| <b>PITOS</b>                     | 5               | 10.000             | \$ 50.000           |
| <b>ESCALERAS DE AGILIDAD</b>     | 3               | 20.000             | \$ 60.000           |
|                                  |                 |                    | <b>\$ 7.175.000</b> |

Fuente: Propia

*Tabla 5 Costos de nomina mensual*

| <b>COSTOS NOMINA</b> |                 |                |                  |
|----------------------|-----------------|----------------|------------------|
| <b>PROFESIONAL</b>   | <b>CANTIDAD</b> | <b>SALARIO</b> | <b>TOTAL</b>     |
| ADMINISTRADOR        | 1               | 1.160.000      | 1.160.000        |
| LÍDER COMUNICACIONES | 1               | 500.000        | 500.000          |
| ENTRENADORES         | 2               | 2.320.000      | 2.320.000        |
| MONITORES            | 2               | 400.000        | 800.000          |
| FISIOTERAPEUTA       | 1               | 600.000        | 600.000          |
| PSICOLÓGO            | 1               | 1.160.000      | 1.160.000        |
| CONTADOR HONORARIOS  | 1               | 450.000        | 450.000          |
| NUTRICIONISTA        | 1               | 600.000        | 600.000          |
| MÉDICO DEPORTOLOGO   | 1               | 800.000        | 800.000          |
|                      |                 |                | <b>8.346.000</b> |

Fuente: Propia

*Tabla 6 Costos administrativos mensuales*

| <b>COSTOS ADMINIISTRATIVOS</b> |
|--------------------------------|
|--------------------------------|

| DESCRIPCIÓN                       | CANTIDAD | MENSUAL   | TOTAL            |
|-----------------------------------|----------|-----------|------------------|
| SNACK NUTRICIONAL                 | 40       | 1.280.000 | 1.280.000        |
| LIMPIEZA Y ADECUACIONES ESCENARIO | 1        | 100.000   | 100.000          |
|                                   |          |           | <b>1.380.000</b> |

**Fuente:** Propia

Después de realizar el análisis de los indicadores VAN (valor Actual neto) y TIR (tasa interna de retorno) que nos permiten analizar si el proyecto social es rentable. Para la fundación Atlantas con la proyección de ingresos y egresos del primer año se obtuvo los siguientes resultados:

*Tabla 7 Calculo TIR y VAN primer año*

|   |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |               |               |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| TOTAL EGRESO GASTOS NOMINA MENSUAL            | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000 | \$ 5.310.000  | \$ 63.720.000 |
| TOTAL EGRESO GASTOS SNACK NUTRICIONAL + ADMON | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000 | \$ 1.380.000  | \$ 16.560.000 |
| FLUJO DESCONTADO                              | -\$ 110.398  | -\$ 647.755  | -\$ 647.755  | \$ 208.280   | -\$ 91.720   | \$ 158.280   | -\$ 586.548  | -\$ 425.341  | -\$ 44.738   | \$ 562.806   | \$ 2.977.894 | \$ 9.807.133 | \$ 80.280.000 |               |

|                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| <b>INVERSION INICIAL</b> | <b>\$ 14.005.000</b>     |
| <b>TASA DE INTERES</b>   | <b>2,26%</b>             |
| <b>N=</b>                | <b>12 MESES</b>          |
| <b>IO=</b>               | <b>INVERSION INICIAL</b> |
| <b>VAN</b>               | <b>\$8.298.976,15</b>    |
| <b>TIR</b>               | <b>26%</b>               |

**Fuente:** Propia

### Resultados de Variables de decisión financieras

La conclusión es que el proyecto es viable en el sentido de crecimiento económico mensual visto desde las proyecciones de servicio y con los indicadores de VPN y TIR.

Los costos serán cubiertos por los proyectos escogidos como escenarios de financiación dejando un margen de utilidad aceptable que será empleado en la reinversión del proyecto social, con el fin de mejorar los servicios prestados, ampliar la cobertura de población beneficiaria,

adquirir elementos deportivos para la formación, y mejorar los contratos de los colaboradores del proyecto.

### Portafolio de Servicios

La fundación Atlantas tendrá dos portafolios de servicio, uno dirigido para los Beneficiarios directos del proyecto (niñas de 8-17 años en condiciones de vulnerabilidad), y el otro es para el otro mercado de clientes potenciales financiadores que son las personas naturales y el ecosistema del deporte del baloncesto a través de actividades deportivas que tenemos con el fin de captar recursos para que aporten en forma de donaciones a la fundación, al igual de las empresas privadas dándoles publicidad en las diferentes partes de nuestro proyecto, como eventos deportivos, uniformes entre otras.

*Cuadro N° 12 Portafolio beneficiarias niñas en condición de vulnerabilidad*

| Descripción  | Días              | Horario              | Material requerido  |
|--|-------------------|----------------------|---|
| <p><b>Programa de formación deportiva especializada</b></p> <p>Es un entrenamiento que se encuentra diseñado por profesionales en la actividad física y deporte, practicantes de la escuela nacional del deporte y la universidad del valle, este entrenamiento deportivo se encuentra dirigido para las 2 diferentes categorías que tiene la fundación (niñas de 8-12 años y de 13 a 17 años) y tendrá trabajos de coordinación, resistencia física, fundamentación deportiva, validación de las condiciones de cada jugador y fortalecimiento muscular para aquellos niños que lo requieran, adicional los niños tendrán su snack nutricional al finalizar el entrenamiento de cada categoría.</p> | Lunes,<br>Sábados | 2:00 pm a<br>5:00 pm | <p>Cancha de Baloncesto, 30 Balones,<br/>20 Petos,<br/>20 Conos y topes, Hidratación,<br/>40 refrigerios, (bebida + comida + fruta),<br/>6 estacas,<br/>10 aros.</p>  |
| <p><b>Programa de Medicina preventiva, Educación Nutricional, Fisioterapia Preventiva, Psicología aplicada al deporte especializada</b></p>  | Sábados           | 3:00 pm a<br>5:00 pm | <p>Cancha de Baloncesto, papelería de talleres, 40 refrigerios, (snack nutricional + fruta), demás artículos deportivos que apliquen según las pruebas o talleres</p> |

|  |                |  |  |
|--|----------------|--|--|
| <p>Son jornadas de educación y acompañamiento por profesionales de la salud e interdisciplinario entre ellos, un fisioterapeuta, medico del deporte, nutricionista y psicólogo con el fin de conocer las condiciones físicas y mentales de la población beneficiaria.</p>  |                |  |  |
| <p><b>Acompañamiento Social y Espiritual</b></p> <p>Son jornadas de educación y talleres de valores, apoyo espiritual dadas por los voluntarios de las diferentes profesiones que se suman al equipo, los cuales diseñaran un plan definido de acuerdo a la planeación estratégica de la Fundación, esto con el fin de complementar y formar íntegramente a las niñas beneficiarias, así mismo se podrán descubrir otros talentos y actitudes que les permitirá tener éxito en su parte formativa.</p> | <p>Sábados</p> | <p>Al finalizar los entrenos por categoría</p> | <p>Cancha de Baloncesto, papelería de talleres, 40 refrigerios, (bebida + comida + fruta), Espacio de clases, Tablero, Marcadores, Lápices y lapiceros, Cuadernos, Borradores, Pintura, Reglas, Colores.</p> |

- **Portafolio personas naturales, empresas y emprendimientos**

Los evento que se llaman “Space Yanet Camps”, son Campamentos deportivos (Baloncesto) de carácter nacional para niñas a partir de los 12 años hasta los 21 años, con la dirección de Coaches y jugadores profesionales nacionales e internacional de Baloncesto que impulse la integración deportiva y aporte en el desarrollo deportivo de las niñas y adolescentes participantes de cualquier parte de Colombia y el mundo.

*Cuadro N° 13 Resumen descripción Actividades Space Yanet Camp*

| RESUMEN DE ACTIVIDADES DIARIAS FUNDACIÓN ATLANTAS |             |   |
|---|-------------|---|
| SPACE YANET CAMP                                  |             |   |
| JORNADA MAÑANA                                    | 9:00 a. m.  | RECEPCIÓN DE CAMPISTAS  |
|   | 9:15 a. m.  | PRIMERA SESION EN CANCHA CON INVITADOS NACIONALES E INTERNACIONALES |
|   | 11:00 a. m. | BREAK SNACK SALUDABLE   |
| PLAY TO GOD BOOTCAMP                              | 11:15 a. m. | 1RA PARTE TALLERES PLAY TO GOD "JUEGAR PARA DIOS"                   |
|   | 1:00 p. m.  | BREAK ALMUERZO  |
|   | 3:00 p. m.  | 2DA PARTE TALLERES PLAY TO GOD "JUEGAR PARA DIOS"                   |
| JORNADA TARDE                                     | 4:30 p. m.  | SEGUNDA SESION EN CANCHA CON INVITADOS NACIONALES E INTERNACIONALES |
|   | 6:15 p. m.  | BREAK SNACK SALUDABLE   |
| JORNADA DE LA NOCHE                               | 8:00 p. m.  | BREAK CENA  |
|   | 9:00 p. m.  | ACTIVIDAD, RIFAS Y SORPRESAS  |
|   | 10:30 p. m. | DESCANSO  |

*Cuadro N° 14 Cronograma anual Space Yanet Camp*

| CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES 2023  |             |                                       |            |
|---|-------------|---------------------------------------|------------|
| FECHAS TENTATIVAS   | CIUDAD      | N° de Usuarios (Capacidad Proyectada) | N° DE DIAS |
| <u>SPACE YANET CAMP SEMANA ENTRE EL VIERNES DE JUNIO HASTA EL LUNES JUNIO 2023 (2DO PUENTE FESTIVO)</u> | POR DEFINIR | POR DEFINIR HASTA 150                 | 4          |
| <u>SPACE YANET CAMP SEMANA ENTRE EL VIERNES DE OCTUBRE HASTA EL LUNES OCTUBRE 2023 (PUENTE FESTIVO)</u> | POR DEFINIR | POR DEFINIR HASTA 150                 | 4          |

Para este portafolio nuestros clientes financiadores tendrán en contraprestación las siguientes acciones:

- Presencia en imágenes graficas durante los campamentos

- Difusión y publicidad mediante Redes sociales
- Logo de la marca en nuestra indumentaria deportiva del campamento
- Fotografía y video profesional
- Mención de la marca a través de nuestros jugadores destacados del campamento
- Material POP con los logos de la marca en nuestras trasmisiones en vivo a nivel local, nacional (pendones, vallas, etc.) al igual que el uso de formatos actuales como reels y en vivos
- Entrevistes a jugadores y entrenadores, notas y resúmenes de las jornadas con énfasis en nuestras marcas financiadoras

Cuadro N° 15 portafolio de nuestros clientes financiadores corporativo

| CLIENTE FINANCIADOR                               | PAQUETE                                | BENEFICIO  | APORTE   | PERIODICIDAD  | DETALLES  |
|---|--|--|--|---------------|---|
| <b>PERSONAS NATURALES/JUGADORES PROFESIONALES</b> | <b>PLAN PADRINO/MADRINA DONACIONES</b> | Las personas naturales, los jugadores y los actores del sistema del deporte con su aporte podrán beneficiar niñas y adolescentes para que cumplan sus sueños, tendrán la posibilidad de conocerlos y darse cuenta quien exactamente va poder salir adelante.                               | Desde \$135.000 por niño   | Mensual       | Camisilla oficial de baloncesto de la fundación, carnet con beneficios y descuentos con nuestras marcas aliadas.<br><br>Periódicamente recibirán fotografías de los jóvenes vinculados a la fundación, Esta información se enviará en un boletín semestral a las empresas y entidades donantes. |
| <b>CLIENTE CORPORATIVO EMPRESAS</b>               | <b>PLAN MIS SUEÑOS SI SE CUMPLEN</b>   | El plan de patrocinio se establecerá con las empresas y marcas que quieran participar constantemente de las actividades y eventos que se realizarán bajo el nombre de la fundación permitiéndole tener publicidad en todos nuestros carteles, uniformes y demás.                           | Contrato anual desde \$1.612.000 o pagos mensuales desde \$162.000 | Mensual/Anual | 5 Camisillas oficiales de baloncesto de la fundación, carnet con beneficios y descuentos con nuestras marcas aliadas.<br><br>Mensualmente se enviará en un boletín a las empresas y entidades donantes.<br><br>Todos los beneficios de contraprestación mencionados anteriormente.              |
| <b>CLIENTE CORPORATIVO EMPRENDIMIENTOS</b>        | <b>ALIANZAS ESTRATEGICAS</b>           | El plan de patrocinio se establecerá con las empresas y marcas que quieran participar donar de sus ventas temáticas bajo el nombre conjunto tanto de la fundación como de la marca permitiéndole crear contenido en conjunto y tener publicidad en todos nuestros canales de comunicación. | Alianza estratégica-ganancias ocasionales                          | Mensual/Anual | Trimestralmente se enviará en un boletín a las empresas y entidades donantes.<br><br>Difusión y publicidad mediante Redes   |

## Gestión De Marca Y Mercadeo ( Logo, Slogan, Elementos Identificativos De La Marca, Posicionamiento Deseado, Protocolo De Servicio Al Cliente )

Las empresas que apoyen el proyecto no sólo tendrán visibilidad de marca, sino que serán asociadas con proyectos de responsabilidad social; tema que afecta directamente su imagen en el mercado y por lo tanto su posicionamiento dentro de éste, sin tener en cuenta los beneficios que recibirán por parte del estado por contribuir con proyectos sociales.

*Cuadro N° 16 Logo y Slogan Fundación*



*Cuadro N° 17 Uniformes de entrenamiento para niñas beneficiarias*



*Cuadro N° 18 Stikers, Obsequios Fundación*



*Cuadro N° 19 Camiseta y Camisilla Obsequio*



### **Estrategias de posicionamiento. Ciclo de Servicio**

Se utilizarán las siguientes estrategias y acciones de acuerdo a cada una de las siguientes

etapas:

#### **Introducción:**

- Presentación de la marca a usuarios y empresas (mercado objetivo)
- Introducción en los medios virtuales
- Inicio de actividades con las niñas de la fundación
- Divulgación del concepto de marca
- Realización inauguración por parte de la fundación

#### **Crecimiento:**

- Consolidación y divulgación de información sobre actividades realizadas en la fundación.
- Introducción a otros medios diferentes a los virtuales
- Participación en eventos para visualización de marca
- Trabajo con patrocinadores y donadores

#### **Madurez**

- Fidelización empresas en planes de apadrinamiento
- Realización de actividades bajo el nombre de la fundación
- Comunicación a través de medios virtuales y tradicionales

**Declive:**

- Comunicación constante a través de redes sociales y pagina Web
- Actividades con empresa patrocinadoras y con padrinos
- Innovación en los servicios presentados, nuevos beneficios para los clientes.
- Búsqueda de nuevos clientes para la obtención de recursos
- Búsqueda de nuevos aliados estratégicos.

**Protocolo De Servicio Al Cliente**

**Atención presencial:** La presentación personal debe estar siempre bien cuidada, y el vestuario variará de acuerdo al espacio (posible reunión personal en empresas para detallar el proyecto, muestras deportivas en zonas de interés, espacios deportivos durante eventos, etc.), permitiendo en alguna mayor informalidad.

El tono de voz será amable y respetuoso, queriendo proyectar cercanía sin llegar al exceso de confianza, e igualmente proyectar 100% de confianza para poder tener la mayor cantidad de aliados posibles.

El lenguaje será sencillo y descriptivo, procurando dejar claridad especialmente en aquellos aspectos del deporte mismo, que permitan entender y llegar a todos los clientes y usuarios.

**Canal telefónico:** El saludo debe ser formal y siempre mencionando el nombre de la fundación. La recepción de la llamada debe darse de manera oportuna, no exceder los tres repiques.

En momentos en que se solicite información que se conozca, pero el receptor de la llamada no la tenga disponible pedirá un número de contacto para comunicarla al ser corroborada o de ser posible pedirá esperar en la línea si el tiempo para corroborar la información no excede los dos minutos.

Cuando se solicite información desconocida se pedirá número y correo electrónico de contacto para comunicarla lo más pronto posible. Durante la despedida se recomienda agradecer la llamada independiente de cual sea su contenido.

En la realización de llamadas se realizará un saludo cordial, y una breve presentación antes de tratar los temas planeados.

**Redes Sociales:** Todo comentario debe ser respondido en las primeras 8 horas después de su publicación, exceptuando los domingos y feriados en los que debe ser respondido en las primeras 24 horas (procurando siempre la mayor prontitud). El saludo siempre será formal.

Todo comentario será agradecido. Cuando se trate de inquietudes, consultas y/o quejas se dará respuesta inmediata si se tiene el conocimiento para hacerlo, de lo contrario se informará que será tratado por la persona encargada y se pedirá un correo de contacto.

Cuando se den respuestas a inquietudes, consultas y/o quejas en la medida de lo posible se harán públicas, cuando se haya pedido correo de contacto se dará respuesta por los dos medios

(e-mail y comentarios en redes). Los datos que sean tratados en privado se analizarán para evitar una mala imagen de la marca.

Para garantizar que el buen servicio al cliente se mantenga en todas las etapas, se realizarán informes periódicos para establecer qué tan efectivo y qué tan conforme están tanto los clientes como los usuarios.

La persona encargada del servicio al cliente deberá presentar en dichos informes claridad sobre las actividades realizadas, además deberá dar a conocer si se presentó algún tipo de inconveniente con la prestación del servicio al cliente.

Toda situación que ponga en riesgo la calidad de este servicio debe ser analizada y solucionada con prontitud. Parte del compromiso como entidad también está en mantener una buena relación con los clientes financiadores que se asociarán con la fundación.

Se tendrá un líder de comunicaciones que será el encargada de la administración de las redes y la atención de los diferentes medios de comunicación.

### Referencias

- Desarrollo web. (12 de 06 de 2022). *Qué es Python*. Obtenido de <https://desarrolloweb.com/articulos/1325.php>
- Teke Fuentes, J. E. (2013). *Bases de datos orientadas a la columna*. Universidad Gabriela Mistral, Puerto Montt.
- Goldburd, M., Khare, A., Tevet, D., & Guller, D. (2019). *Generalized lineal modelos for insurance rating*. Casualty actuarial society.
- Proyecto CEACES. (12 de 06 de 2022). *Introducción al análisis de Clústers*. Obtenido de <https://www.uv.es/ceaces/multivari/cluster/CLUSTER2.htm>
- Suárez Mora, L. E. (2020). *Automatización de los procesos operativos de las empresas con el uso de tecnologías en robótica*. Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá.
- Martínez Pedraza, D. &. (2019). Impacto Social y deportivo del plan supérate 2017 en la localidad de Kennedy.
- Tassigny, M. (. (2008). Extensión, ciudadanía e inclusión social: bases conceptuales y el programa de formación para el trabajo. Responsabilidad social de las universidades. Buenos Aires: Fundación Red Latinoamericana de Cooperación Universitaria (FRLCU), 86. *Extensión, ciudadanía e inclusión social: bases conceptuales y el programa de formación para el trabajo. Responsabilidad social de las universidades. Buenos Aires: Fundación Red Latinoamericana de Cooperación Universitaria (FRLCU), 86.*
- Colmenares, A. V. (24 de septiembre de 2019). Colmenares, A. V. D. Encabezado: CONTROL DE GESTIÓN DE LAS ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO EN COLOMBIA Y EN ESPAÑA. *CONTROL DE GESTIÓN DE LAS ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO EN COLOMBIA Y EN ESPAÑA.*

- Editorial La República S.A.S. (2017a, j. 1. (14 de julio de 2017). Editorial La República S.A.S. (2017a, julio 14). . *Cinco ejemplos de fundaciones de los deportistas nacionales*. *Diario La República*. Recuperado 9 de septiembre de 2022, de <https://www.larepublica.co/responsabilidad-social/cinco-ejemplos-de-fundaciones-de-lo>.
- Alcaraz Rodríguez, R. (. (2011). El emprendedor de éxito. *El emprendedor de éxito*.
- Álvarez, R. (. (2002). Plan de Negocios Elaboración y Presentación. Edición patrocinada por la fundación Pro Bolivia. *Plan de Negocios Elaboración y Presentación. Edición patrocinada por la fundación Pro Bolivia*.
- Torres Yangol, H. R. (2017). Plan de negocios para incrementar la rentabilidad de la Empresa Pública Municipal de Transformación y Comercialización de Productos de Tierras Altas del cantón Colta, provincia de Chimborazo (Bachelor's thesis, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo).
- Ruiz Rivera, N. (2012). La definición y medición de la vulnerabilidad social. Un enfoque normativo. *Investigaciones geográficas*, (77), 63-74.
- Ministerio del Deporte Colombiano, (recuperado 06 De Abril De 2021). Sistema Nacional del Deporte. <https://www.mindeporte.gov.co/mindeporte/sistema-nacional-del-deporte>
- Yáñez, R. O. (2013). Política pública del deporte en Colombia. *Educación Física, Deporte, Recreación y Actividad Física*, 86-110.

## Anexos

### *Anexo N° 1 Inauguración Abril 27 2023*



*Anexo N° 2 Flayer de Información Básica para Donar*



Se parte de la iniciativa de la  
Fundación Atlantas y **DONA**

Cuenta de Ahorro #08300002619  
Bancolombia - NIT. 9016965930  
Bank of America #898140176190  
Donaciones USA

Escríbenos Whatsapp +57 3028667337  
Síguenos Instagram @fundacionatlantas  
Visítanos [www.fundacionatlantas.com](http://www.fundacionatlantas.com)



*Anexo N° 3 Campaña de Expectativa*



"Un pequeño gesto puede  
**florece**r en una gran diferencia".

*Anexo N° 4 Piloto de Training Camp en barranquilla*



 **SKILLS TRAINING** 

Te invitamos a vivir una experiencia de entrenamiento especializado. Tu donación ayudará a nuestra Fundación a seguir transformando las vidas de niñas vulnerables de 8 a 17 años en Barranquilla a través del aprendizaje del baloncesto.

"Aprender, ayudar y servir es parte de mi propósito de vida, el Baloncesto es más que un juego. Siempre se puede mejorar".

**YANET ARIAS**  
JUGADORA DE LA SELECCIÓN COLOMBIA  
Y LÍDER DE LA FUNDACIÓN ATLANTAS.

 FUNDACIÓN **ATLANTAS**   
MI SUENO SI SE CAMBIA