



Fundación Angelito De Mi Alma

Presentado Por:

Angie Katherine Rodríguez Triana

Linda Liseth García Córdoba

Presentado A:

Cristian Camilo Chaves

**En Cumplimiento A La Asignatura:
Opción De Grado II
Programa Administración De Empresas**

Bogotá

07 De Noviembre De 2018

TABLA DE CONTENIDO

1. Planeación estratégica Generativa

| | |
|--|----|
| 1.1 Descripción General del Negocio..... | 3 |
| 1.2 Objetivo General..... | 3 |
| 1.3 Marco legal..... | 3 |
| 1.4 Misión Identidad Estratégica – 2018..... | 5 |
| 1.5 Visión Futuro Preferido – 2021..... | 5 |
| 1.6 Valores..... | 5 |
| 1.7 Objetivos Específicos – 2018..... | 6 |
| 1.8 Análisis pestel..... | 6 |
| 1.9 Análisis de las cinco fuerzas de Porter..... | 7 |
| 1.10 Fuerzas Inductoras..... | 7 |
| 1.11 Fuerzas Opositoras..... | 8 |
| 1.12 Cadena de valor..... | 9 |
| 1.13 Estrategia Competitividad..... | 10 |

2. Estudio de mercados

| | |
|---|----|
| 2.1 Objetivos del estudio de mercado..... | 10 |
| 2.2 Segmentación..... | 11 |
| 2.3 Metodología del estudio de mercado..... | 12 |
| 2.4 Análisis Concluyente..... | 30 |

3. Plan de Marketing

| | |
|--------------------------------------|----|
| 3.1 Estrategia de producto..... | 31 |
| 3.2 Estrategia del precio..... | 36 |
| 3.3 Estrategia de publicidad..... | 37 |
| 3.4 Desarrollo de Marca..... | 41 |
| 3.5 Marca: FADMA..... | 41 |
| 3.6 Logo..... | 42 |
| 3.7 Slogan..... | 42 |
| 3.8 Ventaja Competitiva..... | 42 |
| 3.9 Ventaja Comparativa..... | 43 |
| 3.10 Estrategia de Promoción..... | 44 |
| 3.11 campaña publicitaria..... | 45 |
| 3.12 Estrategia de distribución..... | 45 |
| 3.13Canales..... | 45 |
| 3.14Ejecución Comercial..... | 46 |
| 3.15Costos..... | 46 |

| | |
|----------------------|----|
| 4. Conclusiones..... | 48 |
|----------------------|----|

| | |
|----------------------|----|
| 5. Bibliografía..... | 49 |
|----------------------|----|

| | |
|----------------|----|
| 6. Anexos..... | 50 |
|----------------|----|

1. Planeación estratégica Generativa

1.1 Descripción General del Negocio

Es una Fundación sin ánimo de lucro, que nació de la idea de apoyo a comunidades de bajos recursos o en situación de vulnerabilidad, principalmente niños y jóvenes, en el ámbito de acompañamiento escolar, apoyo ocupacional y rescate de valores culturales teniendo en cuenta los cuatro pilares de la educación y promoviendo el servicio de biblioteca gratuita.

1.2 Objetivo General

Promover bienestar y beneficios académicos, sociales y familiares a la comunidad teniendo como prioridad a niños y jóvenes, basándonos siempre en el rescate cultural literario, buscando intervención monetaria por parte de grandes organizaciones ONG, y manejar sostenimiento con el cobro mínimo de las actividades deportivas que se desarrollen en la fundación.

1.3 Marco legal

En el marco legal podemos entrar como se encuentra constituida legalmente la fundación y nuestras obligaciones y los permisos que necesitamos para funcionar de forma correcta (Ver anexo N°1)

Concepto de empresa: Es una Entidad educativa sin ánimo de lucro y del sector solidario.

Clasificación de las MyPimes: Micro, porque tiene menos de 10 trabajadores. Actualmente la fundación cuenta con la directora y fundadora, un voluntario y dos docentes.

Clasificación internacional de de actividades económicas (CIIU): Código: 8560 Concepto: Actividades de Apoyo a la Educación

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

Clasificación de las sociedades: ESAL, Entidad sin Ánimo de Lucro

Constitución Legal

Registro Único Tributario (RUT): Se expedirá ante la Dian

Requisitos del registro mercantil: Se tramita ante la Secretaria de Educación en la Supervisión o Inspección de educación

Resolución de facturación DIAN: Se expedirá ante la Dian.

Obligaciones de Registro

Visita de Bomberos: Se solicitara ante los bomberos de la localidad siete de Bosa

Secretaria de Salud: Se solicitara visita ante el hospital Pablo VI de Bosa.

Registro de Invima: No aplica

Impacto Ambiental: Se solicitara el registro ante la Secretaria del Medio ambiente, se implementara proyectos ecológicos

Contratación de Personal: La contratación de personal será directa, para evitar en un comienzo este gasto ya que contamos con poco personal.

Contratación de clientes y Proveedores: Directamente, se quiere tener un contacto directo con el cliente

Permiso SAYCO y ACIMPRO: No aplica.

Registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio: No aplica

Afiliaciones al Sistema General de Seguridad Social: Se realizara por internet, operador Miplanilla.com, especialistas en seguridad social

Secretaría de Educación: Inicialmente se solicita visita de secretaria de Integración Social y luego de aprobación de proyecto, se solicita visita de la Secretaría de Educación.

1.4 Misión Identidad Estratégica – 2018

Somos una Fundación Educativa comprometida a establecer estrategias, para incrementar el desarrollo social en toda la parte integral a la comunidad, especialmente a los niños y jóvenes; de esta manera fortalecer en el amor, la creatividad, la tolerancia para un futuro mejor.

1.5 Visión Futuro Preferido - 2021

En el año 2021 la Fundación Angelito de mi Alma, se consolidara como una de las mejores oportunidades de mejoramiento en la Localidad de Bosa, reconocida por su fortalecimiento y excelencia en el manejo de los procesos educativos y sociales.

1.6 Valores:

Solidaridad:

Cumplimos a la sociedad mediante el compromiso con nuestros niños ayudando a construir un mejor futuro.

Compromiso: Actuamos con el compromiso nuestra misión y visión asegurando que estas se cumplan.

Excelencia: Buscamos crear el mayor impacto en la sociedad, a través de nuestra labor, asegurando un enfoque positivo en la formación de nuestros niños.

Respeto: Creemos en poner al ser humano en el centro de cada actividad, creemos en su dignidad, creatividad, y capacidad de participación activa para mejorar sus vidas.

1.7 Objetivos Específicos – 2018

- Aportar al cumplimiento en educación integral al niño, buscando su autoformación, para que crezca en un ambiente de pensamiento propio en su vida cotidiana
- Vivenciar el aprendizaje de principios y valores estimulando así la posibilidad de una mejor calidad de vida.
- Acompañar en los diferentes aspectos de la vida a los niños y jóvenes brindando apoyo y amor para la resolución de diferentes conflictos.
- Integrar como familia a la sociedad, para así dar un buen aporte al buen desarrollo y mejoramiento de la comunidad.
- Conducir y estimular al niño o niña para que pueda actuar por sí solo, creándole situaciones que pueda enfrentar y resolver.

1.8 Análisis pestel

Esta es una herramienta de marketing estratégico, que es la que se encarga de la fase de análisis de los recursos y capacidades de la empresa, así como de definir el mercado de referencia en el que estaremos.

En él encontraremos como la fundación está a nivel político y que decretos nos rigen, a nivel económico los impuestos que debemos adquirir, en lo social encontramos el servicio que prestamos en nuestra comunidad con actividades que benefician a los niños y jóvenes (Ver anexo N°2).

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

Las fundaciones e implicaciones tributarias en la legislación colombiana a lo largo de la historia han originado constantes cambios en su concepto, lo que ha llevado a no poderse a establecer una línea jurídica nacional clara, referente a este tipo de personas jurídicas.

Las Fundaciones nacen de un acto de voluntad individual, aislado o asociado a otras voluntades, acto que traduce en obra un fin social, como la educación, la cultura literaria, las artes, etc.

Toda Fundación por su naturaleza jurídica debe tener como impulso creador el de voluntades privadas. La fundación no pertenece sino a ella misma, y el estado, mientras la reconozca, no le puede cambiar sus fines lícitos. **(Friedrich Karl von Savigny).**

1.9 Análisis de las cinco fuerzas de Porter

En las cinco fuerzas de Porter encontraremos como determinamos la intensidad de competencia y rivalidad en una industria, y por lo tanto, en cuan atractiva es esta industria en relación a oportunidades de inversión y rentabilidad, operan en el entorno inmediato de una organización, y afectan en la habilidad de esta para satisfacer a sus clientes, y obtener rentabilidad.

La fundación lo principal es satisfacer las necesidades de los padres y los niños o jóvenes, la rivalidad que tenemos son otras fundaciones, colegios, jardines privados o bienestar familiar, personas que cuidan niños (Ver anexo N°3)

1.10 Fuerzas Inductoras

En las fuerzas inductoras encontramos nuestras oportunidades y fortalezas frente a lo académico, pedagogía y administrativa, acá podemos verificar las buenas acciones que tiene nuestra fundación (Ver anexo N°4)

1.11 Fuerzas Opositoras

En las fuerzas opositoras encontramos nuestras amenazas y debilidades las cuales debemos trabajar para convertirlas en fortalezas ya que es importante tener una buena calidad en la fundación (ver anexo N°4)

1.12 Cadena de valor

| ENTRADA | PROCESOS | SALIDA |
|--|---|---|
| <p>Recursos: Son tres personas que se encuentran a cargo del aprendizaje de los niños</p> <p>Financiero: El valor inicial es el sostenimiento del local arrendado que es de 400.000</p> <p>Legal: Copia del recibo de pago emitido por la Beneficencia de Cundinamarca</p> <ul style="list-style-type: none">-Certificado de libertad en el que conste la inscripción de la escritura <p>Pública: La forma de administración con indicación de las atribuciones y facultad desde quien tenga a su cargo la administración y representación legal.</p> <ul style="list-style-type: none">• La periodicidad de las reuniones ordinarias y los casos en los cuales habrá de convocarse a reuniones extraordinarias por cada órgano de dirección o administraciones creadas estatutariamente.• La duración precisa de La entidad y las causales de disolución. En el caso de las fundaciones se debe señalar que la vigencia es indefinida.• La forma de hacer la liquidación una vez disuelta la Asociación, Corporación o Fundación.• Las facultades y obligaciones del revisor fiscal, si es del caso. (Si el cargo está creado en los estatutos de cada | <p>Nuestro CORE BUSSINES, es dar tranquilidad a los padres de familia en el momento que nos quedamos al cuidado de sus hijos.</p> <p>Los refuerzos de tarea, biblioteca comunitaria, ludoteca, talleres pedagógicos, Psicología además del acompañamiento continuo ya que nuestro valor principal es el trato con amor a cada uno de ellos.</p> <p>Hacemos seguimientos a las familias que evidenciamos que tienen algún tipo de conflicto.</p> <p>Somos funcionarias que estamos capacitadas para el cuidado de los niños, además del personal de voluntariado que formamos y el contador que se encuentra en la fundación dos veces al mes.</p> | <p>Satisfacción: En las encuestas pudimos evidenciar el buen trabajo que llevamos con la fundación y el buen servicio que prestamos es de aclarar que debemos mejorar más en varios aspectos nombrados por la comunidad.</p> <p>Valor económico: Es relacionado con nuestros donadores ya sean empresas o la misma comunidad.</p> <p>Valor Agregado: Valor agregado en nuestra fundación es el acompañamiento tanto al niño como a las familias, con amor y comprensión.</p> <p>Ventaja Competitiva: Nuestra ventaja competitiva es que estamos enfocados en el comportamiento de los niños y sus familias y con esto evaluamos los inconvenientes principales del hogar para que nuestros niños y jóvenes crezcan en el mejor ambiente maternal.</p> |

1.13 Estrategia Competitividad

Una de las estrategias que se va a diseñar es seguir con mi idea de negocio pero ya no como Fundación sino como una empresa de refuerzo escolar para opción de grado 3, que siga abarcando la labor social, enfocada en los niños y familias en situación de vulnerabilidad y de necesidades.

Seguir con el proyecto de la Fundación Angelito de mi Alma, llevándola al exterior, ya se dio el primer paso de darla a conocer a Colombia Humana en la sede de Suiza.

Abrir otra sede de la fundación en otro barrio, para tener mayor cobertura y que sean más los niños que se beneficien de los servicios que esta brinda.

2. Estudio de mercados

2.1 Objetivos del estudio de mercado

- Diseñar y ofrecer un portafolio de servicios innovador, acorde con la tendencia del mercado.
- Otorgar un servicio diferenciador con una propuesta de valor distinta, que brindara un espacio y apoyo a los niños y jóvenes en la parte integral, académica y cultural, buscando su autoformación para que crezca en un ambiente de pensamiento propio en su vida cotidiana.
- Lograr capacidad de adaptabilidad a los cambios que se den en el entorno y el medio de la empresa, haciendo uso de la herramienta de observación a la competencia.
- Promover la participación de las familias y comunidad en actividades para generar fondos económicos destinados a mejoras de la Fundación, por medio del reconocimiento de la misma.

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

- Dar a conocer los servicios de la Fundación a través de los medios de información elegidos como el volanteo, programa de lealtad de marketing (voz a voz), para el crecimiento de la empresa.
- Promocionar los servicios académicos, deportivos y psicopedagógicos, por medio de la página web, redes sociales

2.2 Segmentación

Segmentación demográfica:

| Criterio Demográfico | Segmentos |
|-----------------------------|-----------------------|
| Edad | De 5 a 12 años |
| Genero | Femenino y masculino |
| Estado civil | Soltero |
| Escolaridad | Transición y primaria |
| Estrato | Medio y bajo |
| Ocupación | Estudiante |

Los servicios que se prestan a través de la fundación sin ánimo de lucro, son dirigidos a niños en edades entre los 5 y 12 años y que se encuentren estudiando, sin importar la clase social u origen étnico, en la localidad 7 de Bosa, barrio Brasilia, se realiza una encuesta a 60 padres de familia, algunos de ellos ya hacen parte de está, lo cual nos permite conocer las preferencias y aceptación de los servicios que se brindan a la población objeto de estudio y a su vez obtener resultados más acertados , los cuales nos ayudaran para la toma de decisiones posteriores

2.3 Metodología del estudio de mercado

El tipo de investigación que se va a utilizar es la descriptiva y exploratoria. Ya que se realiza investigación en la localidad de Bosa con los padres de familia para brindarles un servicio de apoyo escolar y de fomentar valores en sus hijos y también en sus padres; La fundación desea aportar a la comunidad un gran apoyo en áreas importantes como son: refuerzo escolar, apoyo psicológico, y por lo tanto desea aplicar una encuesta para adquirir datos más relevantes sobre los servicios que se brindan y los que nos gustaría ofrecer.

Objetivo De Investigación

- ❖ Conocer la opinión de los padres ya que son nuestros clientes, los cuales con sus observaciones nos ayudan a tener mejor posición en la localidad de Bosa.
- ❖ Identificar las fallas que se están presentando en el momento para poder buscar la mejora continua, de esta manera poder tener varias sucursales con un excelente servicio, brindando satisfacción a los padres con las diferentes actividades brindadas a sus hijos y de paso también ayudarlos a la formación como Padres Jóvenes.

Instrumento De La Investigación

Encuesta de 20 preguntas. Tamaño de la muestra: 60 Participantes

Forma de ejecución de la encuesta: Entregándole la encuesta a los padres que actualmente tiene sus hijos en la fundación.

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

Tipo de preguntas aplicadas:

- ❖ Preguntas Cerradas – Selección múltiple - Única respuesta
- ❖ Preguntas Abiertas
- ❖ Preguntas Cerradas – Selección múltiple - varias respuestas

Encuesta:

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

FUNDACIÓN ANGELITO DE MI ALMA

FICHA TECNICA

Somos Angie Rodríguez y Linda García estudiantes de la universidad Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN de la carrera Administración de Empresas

Estrato: _____

Edad: _____

Género: Masculino

Femenino

Otro

Tiempo aproximado de la encuesta: 7 minutos

Tipo de Preguntas: Mixtas

Objetivo: Esta encuesta se realiza con el fin de conocer las necesidades de la población infantil en edades entre 5 y 12 años, al igual que las necesidades de sus padres y el grado de satisfacción que tienen con los servicios que les brinda la Fundación Angelito de mi Alma. Le pedimos que responda las preguntas con la mayor sinceridad.

No hay respuestas correctas o incorrectas. Se trata de recoger información sobre la Fundación, para que pueda mejorar. Muchas gracias por su colaboración

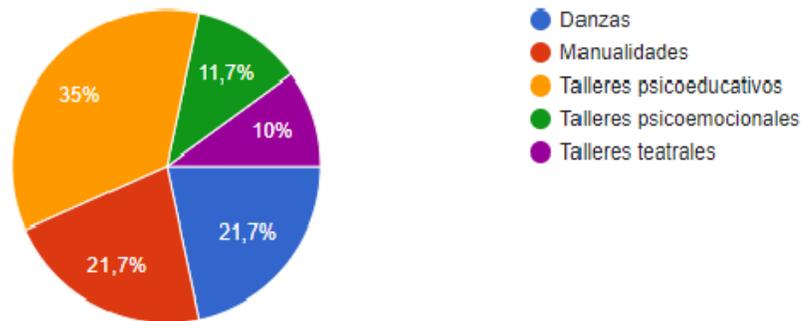
1. ¿Qué talleres le gustaría que la Fundación le ofreciera a su hijo/a?

a. Danzas

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

- b. Manualidades
- c. Talleres psicoeducativos
- d. Talleres psicoemocionales
- e. Talleres teatrales

60 respuestas



Análisis:

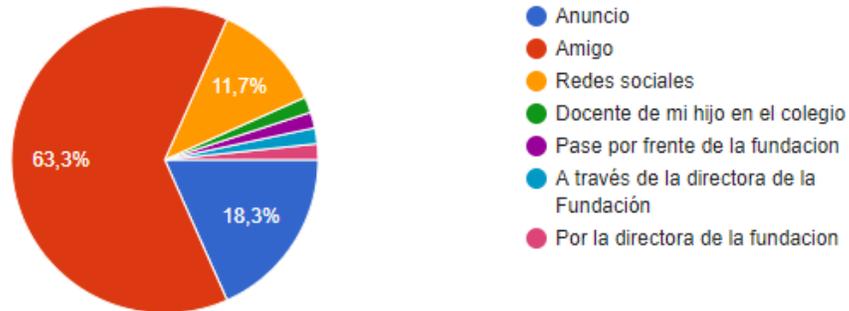
Se pudo evidenciar que el 35% de los padres están interesados en los talleres psicoeducativos ya que con estos talleres lo cual hace un énfasis más profundo en podemos trabajar el apoyo emocional y psicológico de los niños.

2. ¿De qué forma conoció la Fundación?

- a. Anuncio
- b. Amigo
- c. Redes sociales

d. Otro. ¿Cual?

60 respuestas



Análisis: A nivel general se evidencia que al 63.3% de la muestra encuestada tuvo conocimiento de la Fundación, por medio de un amigo, el voz a voz es frecuente, en la mayoría de los casos, en el ingreso de cada menor a la fundación, con un porcentaje menor de 18.3 % por medio de anuncios como lo son los volantes, y un 11.7% por la página web de la fundación.

3. ¿Qué valores cree usted que se fomenta a los niños/as en la Fundación?

Respeto

Responsabilidad

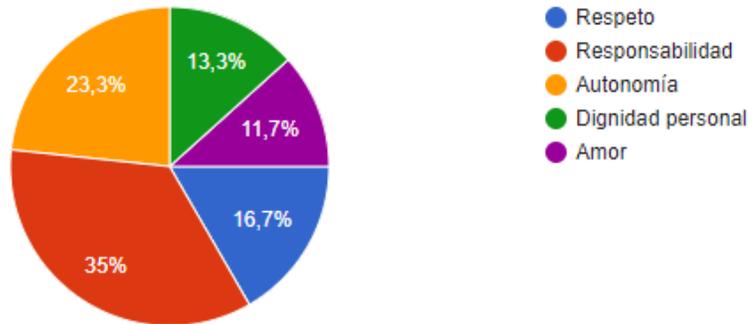
Autonomía

Dignidad personal

Amor

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

60 respuestas



Análisis: En esta pregunta se evidencia que para los padres los tres primeros valores que se fomenta en la fundación son, la responsabilidad, autonomía y respeto los cuales son los principales que todo niño debe tener en su vida.

4. ¿Qué aspectos lo motivan a inscribir su hijo en esta Fundación?

- Los valores
- El cuerpo docente
- La cercanía al hogar
- El acompañamiento
- Los procesos pedagógicos que se llevan a cabo

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

60 respuestas



Análisis: Se evidencia que la primera razón de los padres para inscribir sus hijos en la fundación son los procesos pedagógicos que se llevan a cabo en la fundación, con un porcentaje del 36.7%.

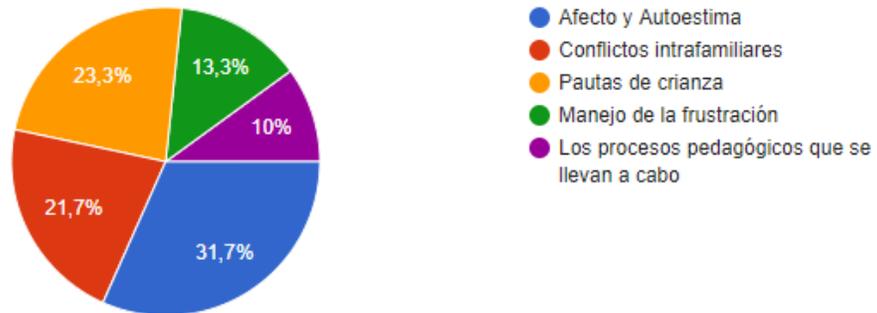
El porcentaje más bajo es el cuerpo docente (10%), el cual debería tener más alto porcentaje ya que son las personas que llevan a cabo todos los procesos.

5. ¿Qué aspectos emocionales consideran que deberían tratarse en la Fundación?

- Afecto y Autoestima
- Conflictos intrafamiliares
- Pautas de crianza
- Manejo de la frustración
- Otro. ¿Cual?

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

60 respuestas



Análisis: Se evidencia que para los padres de familia, todas las opciones son importantes pero la mayor con un porcentaje del 31.7% es el afecto y autoestima, seguida de pautas de crianza, y esto lo evidenciamos mucho en la fundación, ya que el amor que se le brinda a los niños día a día hace que los niños quieran estar en esta fundación.

6. Cuál es el grado de satisfacción que tiene usted con respecto al acompañamiento y desarrollo integral que le brinda la Fundación a su hijo/a?

___ Alto

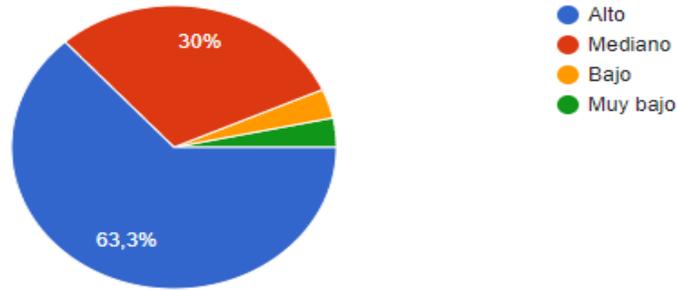
___ Mediano

___ Bajo

___ Muy bajo

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

60 respuestas

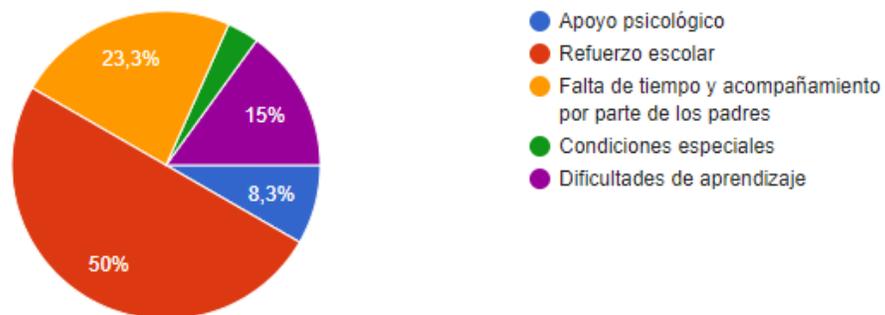


Análisis: Las encuestas dieron un resultado positivo frente a la satisfacción que les brinda el servicio de educación y acompañamiento a sus hijos; con un 63.3%, se evidencia un porcentaje del 30% en la satisfacción mediano, en la cual nos vamos a enfocar para mejorar.

7. ¿Porque motivo lleva a su hijo a la Fundación?

- Apoyo psicológico
- Refuerzo escolar
- Falta de tiempo y acompañamiento por parte de los padres
- Condiciones especiales
- Dificultades de aprendizaje

60 respuestas



Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

Análisis: el 50 % de los encuestados informo que por refuerzo escolar a los niños, lo cual es muy regular ya que en los colegios les dejan tareas o hay temas en los cuales los niños no tienen muy claros, y algunos padres no tienen el tiempo suficiente por varias razones para explicares o ayudarles.

8. ¿Qué aspectos le disgustan de Fundación?

___ Planta Física

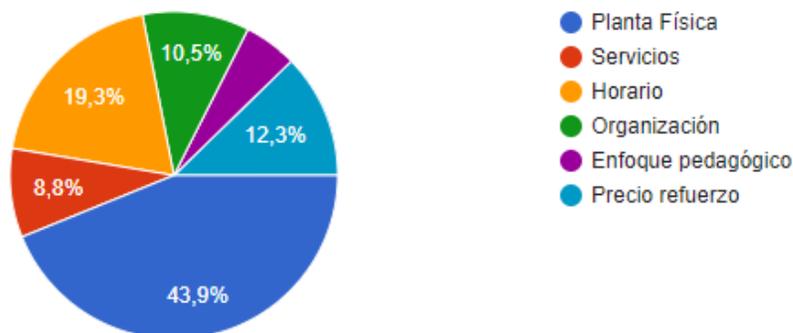
___ Servicios

___ Horario

___ Organización

___ Enfoque pedagógico

___ Precio refuerzo



Análisis: La planta física tuvo el porcentaje más alto por lo cual evidenciamos que nuestra infraestructura no es muy agradable a los padres por lo cual se buscara aspecto de mejoras.

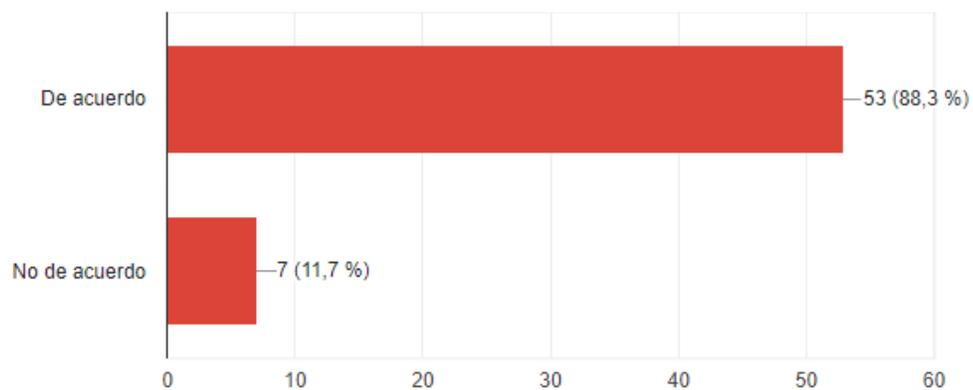
9. ¿Usted se siente satisfecho (a), con el servicio que actualmente ofrece la Fundación?

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

De acuerdo

No de acuerdo

60 respuestas



Análisis: En esta pregunta se evidencia que el 88.3% de los padres se encuentran satisfechos con nuestros servicios y conocen de ellos, mientras el 11.7% no se encuentran satisfechos.

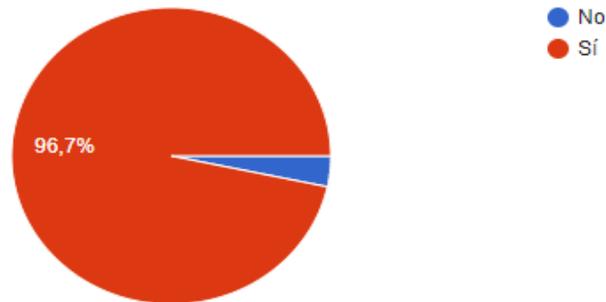
Marque con una X la respuesta

10. ¿Cree usted que las fundaciones son de gran ayuda, para la mujer cabeza de hogar?

- a. Si
- b. No

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

60 respuestas

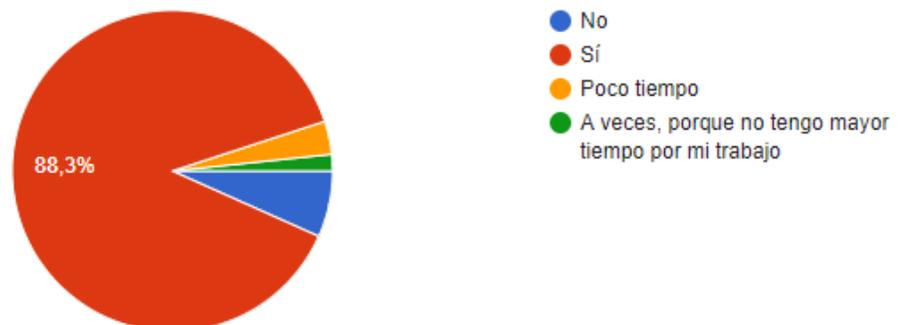


Análisis: Con un resultado de 96.7% positivo, podemos evidenciar que las fundaciones son de muchísima ayuda para una madre cabeza de hogar, ya que en algunos casos los ingresos no son suficientes para costear un gasto como lo es la educación por aparte del colegio, pero no quiere decir que no les guste la idea.

11. Usted está dispuesto (a) a contribuir a la formación de su hijo/a, mediante el apoyo integral en su hogar?

- a. Si
- b. No
- c. Poco tiempo
- d. A veces, por mi trabajo

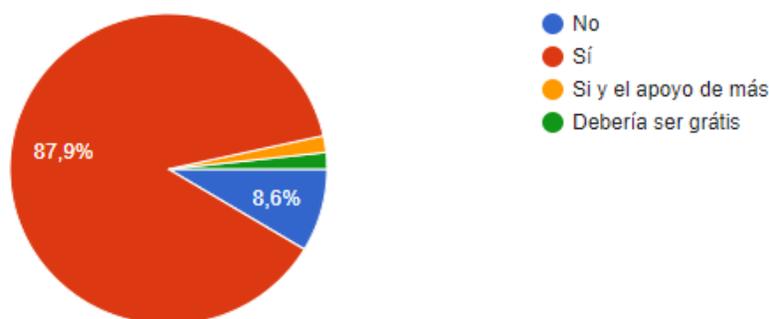
60 respuestas



Análisis: Con un resultado positivo del 88.3% se evidencia que los padres también se comprometen con nosotros como fundación para poder estar compactados para y ayudar al beneficio de sus hijos. El porcentaje restante informa que no o da otros motivos por los cuales no darían el apoyo integral, siendo este fundamental para el desarrollo de sus hijos, quizás por tiempo.

12. ¿Está usted de acuerdo con la inversión por el horario de refuerzo que recibe su hijo?

- a. No
- b. Si
- c. Y por el apoyo de los demás servicios

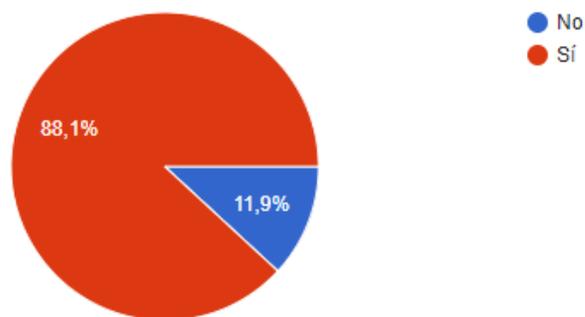


Análisis: El 87.9% de los padres encuestados están dispuestos a invertir el valor necesario para el refuerzo que reciben sus hijos, mientras el 8.6% no está de acuerdo con el valor ya que opinan que les parece muy poco ese valor para los beneficios que reciben sus hijos.

13. ¿Le gustaría que la Fundación prestara sus servicios en otros sectores de la localidad de
bosa?

a. No

b. Si

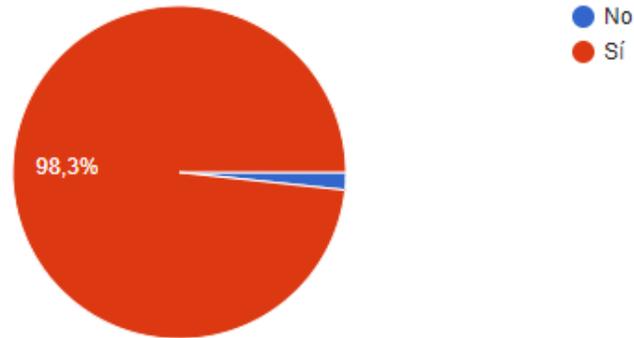


Análisis: El 88.1% de los padres encuestados están de acuerdo que la fundación preste sus servicios en otros sectores bien sea para que otras familias reciban nuestros servicio o les quede más cerca a su hogar.

14. ¿Recomendaría los servicios de la Fundación a otros padres de familia?

a. Si

b. No

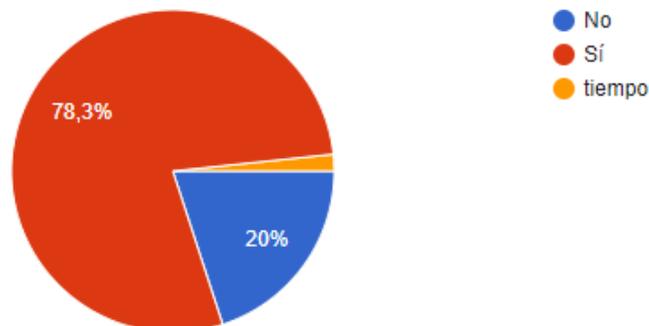


Análisis: El 98.3% de los padres encuestados indican que si recomendarían nuestros servicios lo cual nos demuestra que nuestra fundación cumple con las expectativas y ayuda al mejoramiento continuo de los niños

15. ¿Haría su aporte económico en especie, para el mejoramiento y sostenimiento de la Fundación?

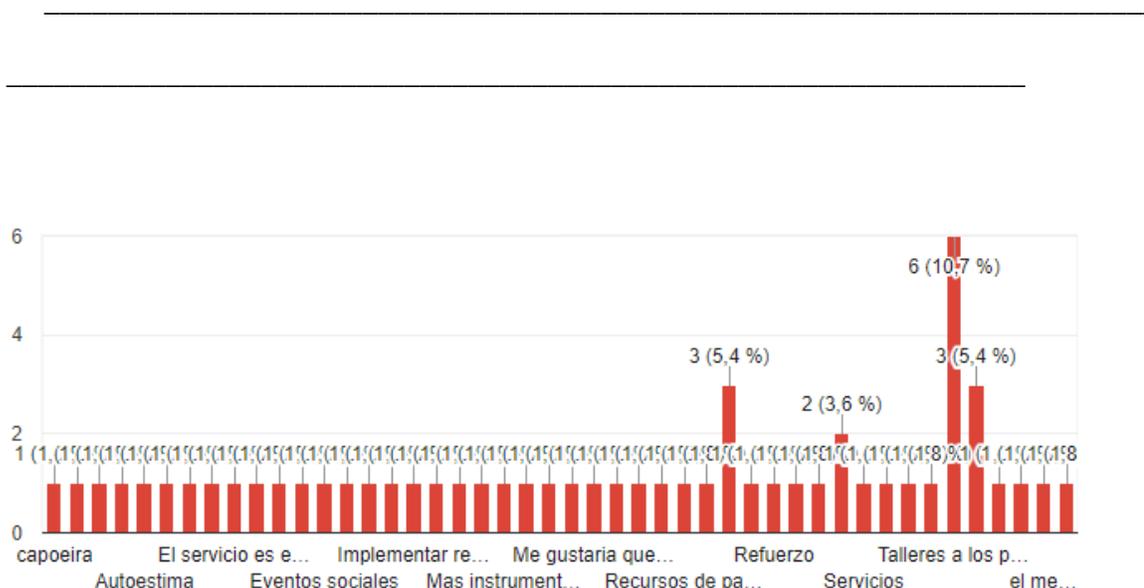
- a. Si
- b. No
- c. Aportaría con tiempo

60 respuestas



Análisis: El 78.3% de los padres encuestados informan que si realizarían el aporte, lo cual es positivo para la fundación ya que contara con los recursos y apoyo de los padres de esta manera cumplir con la misión y visión de la fundación.

16. Que le gustaría que la fundación implementara para mejorar la calidad de vida de los niños



Análisis: Esta pregunta abierta, la quisimos colocar de esta manera, para que los padres de familia tuvieran varias opciones de respuesta, para no cohibirse de alguna sugerencia.

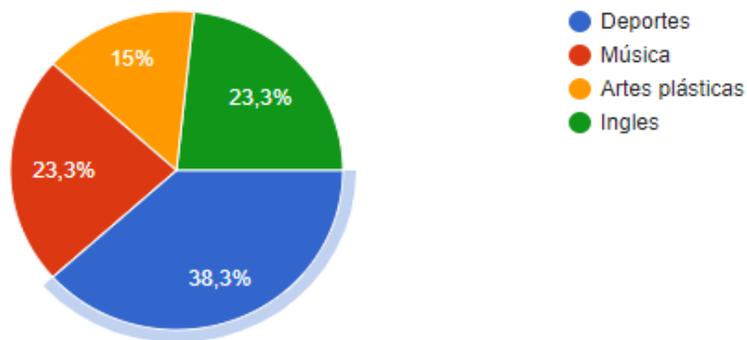
Se pudo evidenciar que con un porcentaje del 10.7% a la mayoría de los padres, les gustaría que por parte de la fundación se ofrecieran talleres para ellos, en cuanto a actividades para compartir con sus hijos y que los integren en familia.

17. En vacaciones que cursos le gustaría que se realizaran

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

- A. Deportes
- B. Música
- C. Artes plásticas
- D. Ingles

60 respuestas



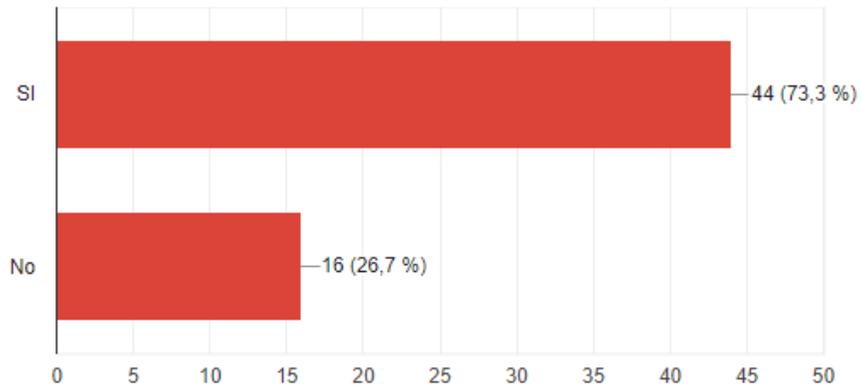
Análisis: El 38.3% de los padres encuestados informan que incentivan más a sus hijos practicar un deporte, mientras el 23.3% de los padres prefieren clases de música o ingles ya que sirven de refuerzo en asignaturas del colegio.

18. Usted dejaría q su hijo(a) fuera participe de las salidas pedagógicas

- A. Si
- B. No

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

60 respuestas



Análisis: el 77.3 % de los padres encuestados indican que si están de acuerdo ya que sus hijos tendrán diferentes espacios para socializar e interactuar y obtener nuevos conocimientos y experiencias y el 26.7% no están de acuerdo por miedo a dejar solos con otras personas a sus hijos, evidenciamos que son los niños más pequeños.

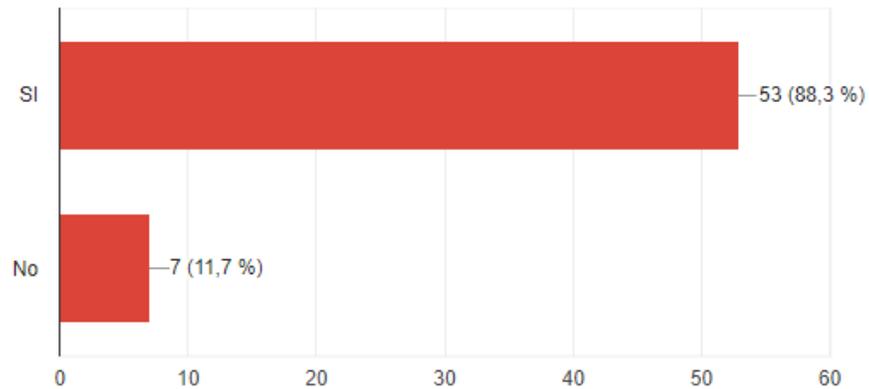
19. Apoyaría a la fundación en eventos para recolección de fondos

A. Si

B. No

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

60 respuestas



Análisis: El 88.3% de los padres encuestados participarían en actividades para la recolección, ya que es muy importante para la fundación ya que contamos con el apoyo de la mayoría de los padres, el 11.7% no apoyaría ya que dieron a conocer que en estos momentos no poseen recursos ni tiempo para hacer este aporte.

20. Indique con sus palabras, su opinión frente a los beneficios recibidos en las diferentes fundaciones o instituciones que han hecho presencia en esta localidad.

Análisis: Algunas de las opiniones que los padres de familia

Gracias a esta fundación muchos niños encuentran una oportunidad nueva de hacer cosas diferentes y muchas veces encontrar o fomentar sus talentos

Que haiga más fundaciones con esta en distintas localidades

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

Pienso que estas fundaciones nos ayudan como padres de familia a orientar un poco más a nuestros hijos ya que por tiempo laboral no es posible

Es un gran apoyo en todos los ámbitos de la vida de los niños, académicamente como emocional y psicológicamente. El gusto que tiene mi hijo de ir allá y sentirse bien

Me parecen que son muy Buenos porque les brindan una gran oportunidad a nuestros hijos para convivir y ser más responsables e independientes.

La biblioteca para nuestros niños

Es muy buena para la forma

Tabulación

El tipo de investigación que se realizó es la Descriptiva y Exploratoria, Ya que se investigó un nicho del mercado en el cual hay necesidades por satisfacer; como es la búsqueda de un servicio capaz de brindar una educación de calidad, basada en la integridad y los valores del estudiante, aportando comodidad, seguridad por parte de nuestra Fundación Angelito de mi Alma.

2.4 Análisis Concluyente

Informe Ejecutivo

La encuesta se realizó en Bogotá, en la localidad de Bosa, barrio Brasilia, Esta encuesta es realizada a sesenta personas entre ellos padres que actualmente tienen sus

hijos en la fundación, y a población en general entre ellas a hombre y mujeres que tienen hijos con edades promedio entre 5 y 12 años.

Se buscaba saber si las personas encuestadas estarían interesadas en adquirir los servicios de la Fundación Angelito de mi Alma, también a aquellas familias que ya hacen parte de la Fundación, observar el nivel de satisfacción que han tenido con las asesorías y el acompañamiento que se les ofrece a sus hijos, a la mayoría de las personas encuestadas les gusta la variedad de servicios que se les brinda por su calidad y su contenido, y el valor agregado que se les ofrece referente al enfoque literario, al igual manifestaron que para ellos como padres es un gran apoyo el que exista la Fundación ya que algunos de ellos no pueden estar de tiempo completo con sus hijos, y quieren seguir apoyando a la Fundación.

Se logró evidenciar que la Fundación no cuenta con una imagen corporativa sólida que permita que la comunidad la identifique fácilmente y que conozcan los servicios que esta presta; lo que llevó a determinar la falta de un plan de marketing social lo cual es muy importante para una organización sin ánimo de lucro, para que a través de éste, la fundación tenga una forma más clara y directa para solicitar donaciones a diferentes instituciones

➤ **Tamaño de la muestra**

Se realizó el tamaño de la muestra para saber a cuantas personas, se debía realizar la encuesta, la formula nos arrojó un resultado alto, de 260 encuestas, el cual no decidimos tomarlo por la cantidad de personas que debíamos encuestar, como tamaño de la población solicitada por el docente se realizaron 60 encuestas.

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

Variables:

N: Tamaño población

Z: Nivel de confianza

E: Margen de error

P: probabilidad de éxito

q: probabilidad de fracaso

Formula:

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N-1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

N: 800 habitantes

Z: 95%

e: 5%

P: 50%

q: 50%

$$n = \frac{800 \cdot 1.96^2 \cdot 0.50 \cdot 0.50}{e^2 \cdot (N-1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

$$0.05^2*(800-1)+1.96^2*0.50$$

$$n= \frac{800*3.8416}{0.25}$$

$$0.0025*799+3.8416*0.25$$

$$n= \frac{768.32}{2.9579}$$

$$2.9579$$

n= **259.751** encuestas

3. Plan de Marketing

3.1 Estrategia de producto

La fundación Angelito de mi Alma del barrio Brasilia, localidad de bosa actualmente viene impulsando un programa de refuerzo escolar y apoyo psicosocial dirigido a niños y jóvenes de este sector, además de estos servicios también ofrece:

Refuerzo escolar:

En refuerzo escolar hacemos todo el apoyo en las tareas, trabajos, necesidades escolares y a niños que están dentro del programa dependiendo de la necesidad escolar.

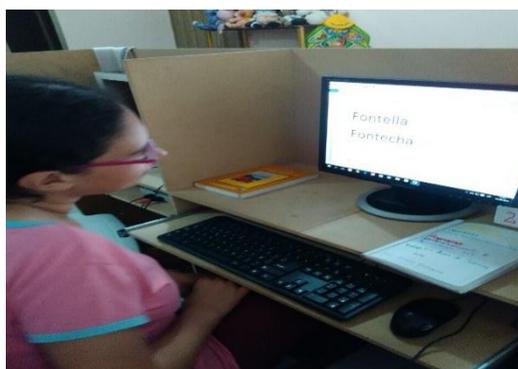
Proyecto Fundación Angelito de mi Alma



Acompañamiento psicopedagógico y apoyo ocupacional



Biblioteca: El servicio de biblioteca se brinda a la comunidad, adquiriendo el carnet de la Fundación por un bajo costo, así disfrutaran de la diversidad de libros e internet.



Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

Actividades culturales y literarias: Se ofrecen actividades teniendo en cuenta los cuatro pilares de la educación (lectura, exploración del medio, arte y juego), se trabaja en el rescate literario y de valores culturales.



Actividades deportivas y de recreación:

La Fundación Angelito de mi alma cuenta con docentes de educación física, los cuales les brindan a los niños y jóvenes, tiempo de esparcimiento y conocer de la cultura de la capoeira, un deporte que no es tan conocido en la sociedad.



Fotografías Portafolio FADMA

Propuesta de valor:

Nuestro valor agregado es el fomento a la cultura literaria en los niños y jóvenes, que se apropien de sus metas y que tengan un pensamiento propio e idóneo, para sobresalir en su entorno, enfrentando problemáticas, pensamientos diferentes y el pasar del día a día, además un acompañamiento personalizado donde nos enfocamos en la necesidad que tiene cada ser, y que más que un cuidado la fundación le ofrezca un apoyo en todos los ámbitos de su vida. **Video**

3.2 Estrategia del precio

El costo del refuerzo escolar por cada niño es de \$ 40.000 pesos mensuales, para el sostenimiento de la Fundación dado que es una entidad sin ánimo de lucro. Actualmente se cobra porque no se cuenta con un apoyo de una entidad privada y/o ONG que nos den su respaldo financieramente; dichos ingresos se destinan a la infraestructura de la Fundación.

A inicios del mes de octubre del presente año (2018) se logró tener una cercanía con COLOMBIA HUMANA, sede Suiza, para presentar el proyecto de la Fundación Angelito de mi Alma, en espera de respuesta de alguna ayuda.

Contamos con la colaboración del grupo CEIF (Escuela de futbol, Club Fortaleza), los cuales en su labor social nos aportan donaciones de libros para incentivar la lectura en nuestros menores.

3.3 Estrategia de publicidad

Se utilizaran distintos medios publicitarios con el fin de atacar al mercado, la campaña ira de acuerdo al presupuesto, para dar a conocer a la Fundación Angelito de mi Alma, se realizara las siguientes estrategias:

1. Diseñar 500 volantes que serán distribuidos a las afueras de los colegios a los padres de familia.
2. Formar alianzas estratégicas con los colegios del barrio Brasilia
3. Diseñar una página web donde busquemos la interacción con los clientes y a su vez comunicar los servicios y actividades que ofrece la Fundación Angelito de mi Alma y estén al tanto de sus hijos. Por medio de las redes sociales Facebook, instagram, y twitter, se podrá evidenciar igualmente los servicios que se ofrecen.

Se maneja la **publicidad motivacional** porque es una publicidad que invita a la comunidad a disfrutar de los servicios ofrecidos a precios asequibles o gratuitos.

Volante:



Propuesta de marketing

En esta propuesta en el área de mercado se identificaron dos (2) aspectos a mejorar en la Fundación Angelito de mi Alma para poder posicionarla en el barrio Bosa Brasilia, Dando como resultado un empresa mucho más sólida.

a) Se propone la elaboración de una página web, donde todas las personas puedan acceder a ella y observar todos los servicios de la fundación a profundidad.

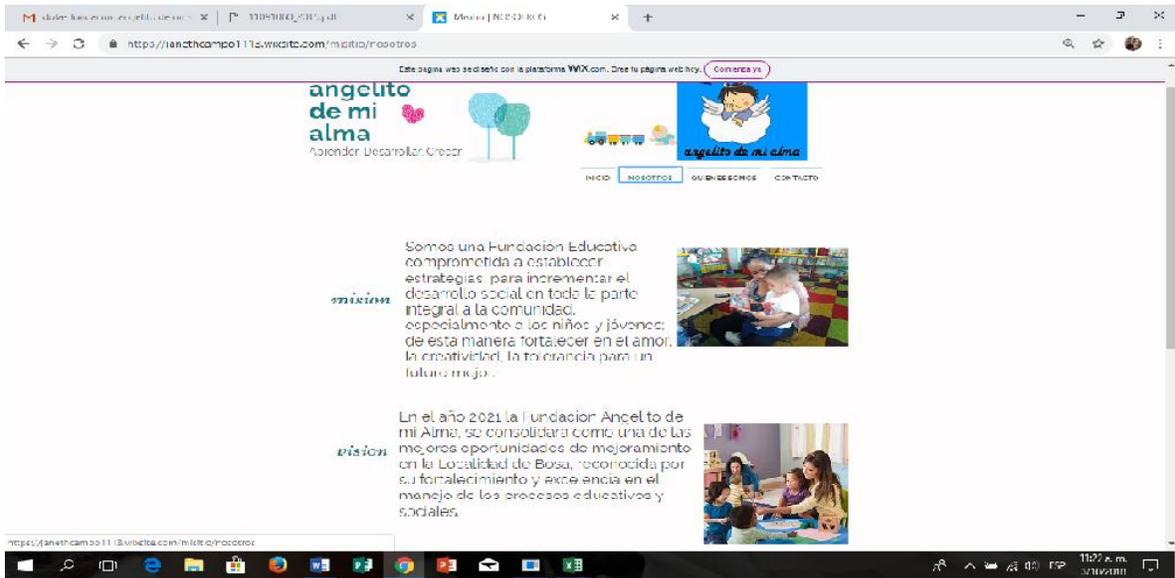
b) Realizar charlas informativas en los diferentes colegios y jardines infantiles de la zona para que la Fundación a través de una campaña de relaciones públicas se dé a conocer en el sector, de esta manera poder obtener posicionamiento en el mismo y patrocinadores que apoyen el objeto social de la fundación.

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

La realización de la Pagina Web, se establece como propuesta en el plan de mercadeo teniendo presente que hoy en día el medio más visitado por todas las personas es internet y si se quiere dar a conocer la fundación el medio más adecuado para hacerlo es este. Teniendo presente las limitaciones económicas de la fundación en este momento para invertir en la parte de publicidad se realiza esta propuesta enfocándola con miras a un mejor posicionamiento de la fundación tanto a en el barrio Brasilia como a nivel nacional, estableciendo esta página se puede tener acceso a nuevos mercados donde la fundación no tenía presencia. Implementar una página web tiene muchas finalidades y una de ellas es dar a conocer las empresas y su portafolio de productos en su totalidad, es realizar su aplicación con varios links emergentes e innovadora que rompa esquemas y que sea atractiva a la vista de las personas que lleguen a navegar y puedan acceder a ella.

- **Página web diseñada para la Fundación Angelito de mi Alma:**
- <https://janethcampo1113.wixsite.com/misitio>

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma



Proyecto Fundación Angelito de mi Alma



Redes Sociales:



Facebook: Angelito de mi Alma



Instagram: Angelito de mi Alma

3.4 Desarrollo de Marca

3.5 Marca: FADMA

El nombre de la Fundación, nació del ser de los niños, de la vocación que la directora tiene por servir a los niños en situación de vulnerabilidad y del apoyo y acompañamiento que

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

necesitan del día a día, el nombre Angelito de mi Alma es un nombre que transmite ternura, confianza, seguridad, y amor por parte de los niños.

3.6 Logo



3.7 Slogan

“Ayudar a los demás no es parte del deber sino de la felicidad”

Colores:

- **Blanco:** Significa la pureza e inocencia de los niños.
- **Azul:** Es la potencia, fuerza y verdad de los niños.

3.8 Ventaja Competitiva

Nuestra ventaja competitiva frente a mercado, es específico en cuanto el valor agregado que se ofrece en los servicios, el enfoque literario que se les brinda a los menores ara que

adquieran un pensamiento propio, tomando sus propias decisiones y que por medio de la literatura asumen los cambios del entorno de una forma diferente.

La fundación Angelito de mi Alma, le brinda a los menores un acompañamiento personalizado a la educación y a la parte integral de cada ser, fomentando valores culturales, educativos que puedan influir positivamente en la sociedad y ayuden a generar cambios sociales. Además ofreciendo el manejo profesional para la resolución de las situaciones que afectan a los niños y jóvenes, por medio de proyectos (Deportivos, culturales y educativos).

De la mano del servicio social con la comunidad y para la comunidad.

3.9 Ventaja Comparativa

Somos una fundación que nuestros recursos provienen de la comunidad y de empresas que apoyan nuestra razón de ser, para los costos nuestra fundación solo maneja tarifa con el refuerzo de tareas, la cuales es un precio bajo a diferencia de las demás.

Nuestra estrategia de entrada al mercado fue al principio complicado ya que no teníamos influencia en la comunidad por lo cual empezamos ganándonos la confianza principalmente de los padres y luego de los niños y hoy en día tenemos entre niños y jóvenes que asisten a la fundación.

El costo que manejamos son los funcionarios que manejan la fundación ya que este se transforma en el ingreso para la fundación, en el gasto manejamos el arriendo y servicios ya que son recursos que no podemos sacar el beneficio.

Proyección de venta de nuestro servicio es crecer como fundación y llegar a más localidades, sin dejar ser la fundación que su objetivo es brindarle un apoyo permanente a niños jóvenes y padres para su entorno sociables sea diferente.

3.10 Estrategia de Promoción

Para la Fundación se desarrollara un plan bastante sólido de promoción de marketing, en donde el objetivo fundamental será informar, persuadir y comunicar a los clientes potenciales o padres de familia acerca de la Fundación y sus ventajas competitivas frente al mercado establecido.

Para el éxito del objetivo se llevaran a cabo unos métodos de promoción y/o estrategias de comunicación, que serán del siguiente tipo:

Ofrecer personalmente los servicios: Se llevara a cabo una campaña en la cual se hará una labor de volanteo en sitios de gran influencia de padres con hijos, en donde representantes de la Fundación de una manera amable y persuasiva les informaran a los padres la existencia de la Fundación y a su vez recolectaran datos de interesados y referidos para el mismo.

El principal medio de promoción es su página web. Esta Fundación cuenta con beneficios que son muy llamativos para los clientes, por lo tanto, tienen una ventaja frente a los demás competidores; ofrece precios que están por debajo de los de su competencia con servicios de calidad.

El Programa de marketing de lealtad se implanta para crear relaciones entre los padres de familia y la Fundación Angelito de mi Alma y así atraer más usuarios para un mayor crecimiento de la Fundación.

3.11 campaña publicitaria

Se utilizaran distintos medios publicitarios con el fin de atacar al mercado, la campaña ira de acuerdo al presupuesto, para dar a conocer a la Fundación Angelito de mi Alma se realizaran volantes que serán distribuidas en las afueras de los diferentes colegios cercanos de la Fundación. Se le dará un óptimo uso a la página web que se creara para dar a conocer los servicios que se brindan en la fundación, la información de la empresa, (misión, visión, valores), y contactos.

3.12 Estrategia de distribución

En este caso no se llevara a cabo ningún servicio fuera de las instalaciones actuales, actualmente la Fundación Angelito de mi Alma se encuentra ubicada en el barrio bosa Brasilia, donde los menores junto a sus padres de familias se deben dirigir a recibir los servicios allí.

3.13 Canales

La comunicación de la Fundación se apoyará en los siguientes instrumentos para lograr sus metas:

- La imagen de la empresa: compuesta por la identidad objetiva, la identidad visual, la identidad corporativa. El conjunto de estos elementos creará una imagen que diferenciará a nuestra empresa de otras
- La publicidad: acciones de comunicación de carácter persuasivo con las que se quiere dar a conocer el producto, incrementar su consumo y crear imagen de empresa. Nos valemos para ello de diversos medios (impresos (Volantes), Internet, pagina web, redes sociales, voz a voz etc).

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

- Las relaciones públicas: la empresa realizara actividades no relacionadas directamente con la promoción del producto, pero que contribuyen a la mejora de la imagen de la empresa: obtiene una publicidad favorable, crea una imagen corporativa positiva y elimina aquellos aspectos desfavorables.

3.14 Ejecución Comercial

Se realizara una asesoría externa, ofreciendo los servicios de la Fundación Angelito de mi alma a diferentes barrios, colegios, ya que en la localidad de bosa se evidencian barrios donde la población infantil tiene un índice alto y que tienen la necesidad de contar con un sitio el cual les brinde apoyo en todos los ámbitos de su vida.

Al igual que hacer una investigación exhaustiva, en la alcaldía de bosa, grandes empresas en esta localidad, buscando apoyo, dando a conocer el proyecto, con el fin de abarcar y mejorar muchos de los procesos e infraestructura de la Fundación, todo en pro de la mejora continua.

3.15 Costos

Los sueldos de los dos empleados.

Costos Directos

Total de costos: **\$1.090.000**

| | | |
|---------------------|----------|------------|
| MANO DE OBRA | 1 Mes | \$ 320.000 |
| Auxiliarles | 1 | \$ 600.000 |

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

| | | |
|----------------|-------|-----------|
| | Mes | |
| Capacitaciones | 1 mes | \$50.000 |
| Subtotal | | \$970.000 |

Costos Indirectos

Inversión: \$ 1.090.000

Precio por niño: \$ 40.000 total niños: 30

| | | |
|-------------------------------|-------|-----------|
| Arriendo fundación | 1 Mes | \$0 |
| servicios de Energía | 1 Mes | \$40.000 |
| servicios de Agua | 1 Mes | \$40.000 |
| servicios Teléfono e internet | 1 Mes | \$40.000 |
| Subtotal | | \$120.000 |

4. Conclusiones

Por medio de la realización de una investigación de mercados, se logró establecer la necesidad de la creación de una Fundación encaminada a la satisfacción de las necesidades básicas de comunidades en estado de vulneración, especialmente a niños y jóvenes, en la ciudad de Bogotá, especialmente en el Barrio Brasilia localidad de Bosa.

El siguiente documento cuenta con la planeación estratégica de una opción de grado, creación de empresa, que permita la creación de una institución sin ánimo de lucro, llamada Fundación Angelito de mi Alma. La cual concentrará sus esfuerzos en la satisfacción de las necesidades anteriormente descritas. A continuación se mencionan los aspectos principales de dicho plan. La estructura del plan de marketing aunque no se encontraba muy desarrollada en la Fundación, se implementó herramientas y estrategias con el propósito de garantizar la adecuada prestación de servicios y una equitativa satisfacción por parte de los clientes al igual que de nuestros colaboradores, y aunque no se cuenta aún con un apoyo de parte del estado u entidad privada, se está buscando asesorías y apoyo de la localidad para poder adquirir alguna ayuda y que los servicios que se prestan sean mejores de lo que ya son ahora.

Es de gran importancia realizar un plan de marketing en toda organización, ya que esto nos ayuda a visualizar el mercado y a que competidores estamos enfrentándonos, con nuevas estrategias e innovación en sus productos y servicios.

La labor social que abarca este proyecto es muy amplio siempre enfocado en la población infantil, pero que más allá, se benefician las familias enteras, brindándoles una mejor educación académica e integral.

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

Los programas de apoyo educativo e integral, y el enfoque literario son el plus de la fundación, por encima de la formación deportiva. Es en estos programas donde se logrará el mayor impacto en los beneficiarios y donde se requerirá de personal altamente capacitado en las áreas de trabajo social, psicología y educación. Además de que la fundación se beneficiará de la colaboración de voluntarios que apoyen en estas actividades.

Luego de poner en marcha el plan de marketing, en cuanto a la publicidad, la encuesta y actividades que se realizaron, se pudo evidenciar, que ha habido una mayor atención e interés por parte de la comunidad, al adquirir nuestros servicios para un mejor futuro de sus hijos.

5. Bibliografía

Kotler, P., & Andreasen, A. (2003). Strategic Marketing For Non Profit Organizations. Upper Saddle River, New Jersey, USA: Prentice Hall.

La Piana, David (2012). "The Nonprofit Business Plan: A Leader's Guide to Creating a Successful Business Model". Turner Publishing Company, Nashville, TN.

McLinden, Jeff. (2012). "The NonProfit Communications Handbook". Prentice Hall, USA

Webgrafia

Colombia. Alcaldía de Bogotá. Aspectos políticos y legales. [en línea]. Bogotá, D.C.: Decreto 19, 2012 Disponible en Internet: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=45322>

ESTRATEGIAS DEL APRENDIZAJE. Las 5 fuerzas de porter [en línea]. Disponible en Internet: <http://estrategiasdelaprendizaje.bligoo.com.pe/lectura-literal-las-5-fuerzas-deporter#.UzRFC6h5Muc>

http://www.academia.edu/6965825/METODOLOGIA_PARA_ESTUDIO_DE_MERCADO

<http://robertoepinosa.es/2014/03/25/como-elaborar-el-plan-de-marketing/>

<https://janethcampo1113.wixsite.com/misitio/nosotros>

<https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Fundaciones-asociaciones-y-corporaciones.com>

<http://sen.dane.gov.co:8080/visorpen/>

<http://www.bosa.gov.co/>

6. ANEXOS

Anexo N1: Marco Legal

| | | |
|---|---|----|
| Marco Legal | | 20 |
| Descripción de las normas regulatorias generales que delimitan la actividad integral del negocio. | | 18 |
| | Objetivos del Estudio Legal | |
| | Marco Legal | |
| | Concepto de empresa :Entidad Educativa sin animo de lucro y del sector solidario | |
| | Clasificación de las My Pymes :Micro, porque tiene menos de 10 trabajadores | |
| | Clasificación internacional de de actividades económicas(CIIU):Codigo: 8560 Concepto: Actividades de Apoyo a la Educación | |
| | Clasificación de las sociedades : ESAL, Entidad sin Animo de Lucro | |
| | Constitución Legal | |
| | Registro Unico Tributario (RUT): Se expedira ante la Dian | |
| | Requisitos del registro mercantil: Se tramita ante la Secretaria de Educación en la Supervisión o Inspección de educación | |
| 0 | Resolución de facturación DIAN: Se expedira ante la Dian | |
| 1 | Obligaciones de Registro | |
| 2 | Visita de Bomberos: Se solicitara ante los bomberos de la localidad siete de Bosa | |
| 3 | Secretaria de Salud: Se solicitara visita ante el hospital Pablo VI de Bosa. | |
| 4 | Registro de Invima: No aplica | |

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

| | |
|---|---|
| 5 | Impacto Ambiental: Se solicitara el registro ante la Secretaria del Medio ambiente, se implementara proyectos ecologicos |
| 6 | Contratacion de Personal: La contratación de personal sera directa, para evitar en un comienzo este gasto ya que contamos con poco personal. |
| 7 | Contratación de clientes y Proveedores: Directamente, se quiere tener un contacto directo con el cliente |
| 8 | Permiso SAYCO y ACIMPRO: No aplica. |
| 9 | Registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio: No aplica |
| 0 | Afiliaciones al Sistema General de Seguridad Social: Se realizara por internet, operador Miplanilla.com, especialistas en seguridad social |
| 1 | Secretaria de Educacion: Inicialmente se solicita visita de secretaria de Integracion Social y luego de aprobacion de proyecto, se solicita visita de la Secretaria de Educación. |

Político

>Ley 1819 de 2016, Modificado numeral 1° del artículo 19, en el que se establece que el objeto social por desarrollar debe ser de interés general en una o varias de las actividades establecidas en el nuevo artículo 359 del E. T., a las cuales debe tener acceso la comunidad, asunto que se encarga de definir el parágrafo 2° de la misma disposición. Acceder al régimen tributario

>(E. T., Art. 359, par. 2°): Se considera que la entidad sin ánimo de lucro permite el acceso a la comunidad, cuando hace oferta abierta de los servicios y actividades que realiza en desarrollo de su objeto social, permitiendo que terceros puedan beneficiarse de ellas, en las mismas condiciones que los miembros de la entidad, o sus familiares”.

>Art. 11 Decreto Distrital 059 de 1991.Las Fundaciones acreditarán un acta de aportes hechos por el fundador o fundadores, que determine los bienes donados, su valor unitario y total, su destino, su organización y administración, la cual debe ir firmada por el representante legal y el revisor fiscal y elevada a escritura pública.

> El Decreto 2150 de 1995 en su Art. 45 estableció cuales eran las instituciones sin ánimo de lucro exentas de registro ante la Cámara de Comercio, refiriéndose entre otras a las entidades de Educación Formal y no Formal (hoy llamadas ETDH); de lo anterior se colige que las entidades sin ánimo de lucro cuyo objeto social sea la prestación del servicio en educación informal se deben inscribir en la Cámara de Comercio.

Economía

> Impuesto el ICA

>Impuesto de registro sobre el valor del patrimonio de Derechos de Inscripción.

> Impuesto CREE

>La radicación del formulario de Registro Único Empresarial y Social

>Régimen Tributario Especial del Impuesto Sobre la Renta y complementarios tarifa del 20 %

>Certificación dirigida al donante frente a la DIAN (cuando realizan donaciones a la Fundación)

Social

- > Interés por parte de los beneficiarios de la fundación al proyecto social y educativo de la misma.
- > Comodidad

> A los padres de familia les gusta que además de la parte educativa, se les brinde a los niños un aprendizaje en valores y cultura literaria

> Facilidad de adquisición del servicio de refuerzo y educación para sus hijos, bajos costos

> Buena calidad de formación por parte de los docentes y la estructura académica

> Aportar diferentes actividades deportivas que influyan en el buen desarrollo de su hijo en todos los ámbitos

> Horarios Flexibles, de acuerdo a la disponibilidad de los padres y niños, teniendo en cuenta la política de la Fundación

Tecnología

> 4 computadores **Hewlett -Packard: Hp Computador Pc 280 G2 Core I3 + Monitor Hp V194 W5y88lt**, computadores de escritorio para llevar contabilidad, base de datos de los niños y llevar un registro de los libros

> Servicio de internet, 5 Megas hasta 5.120 kbps bajada y hasta 1.024 kbps subida Internet- wifi y cable Red-modem

> 1 Teléfono Inalámbrico Panasonic Kx-tgc362... Tecnología Dect Digital

> Televisor Led Hyundai 40 Smart Tv Hyled4014int2

Entorno/ecológico

> Puntos Ecológicos (Canecas), papelería

> Campañas de Reciclaje, charlas a la comunidad sobre el calentamiento global, cuidado del agua y otros temas.

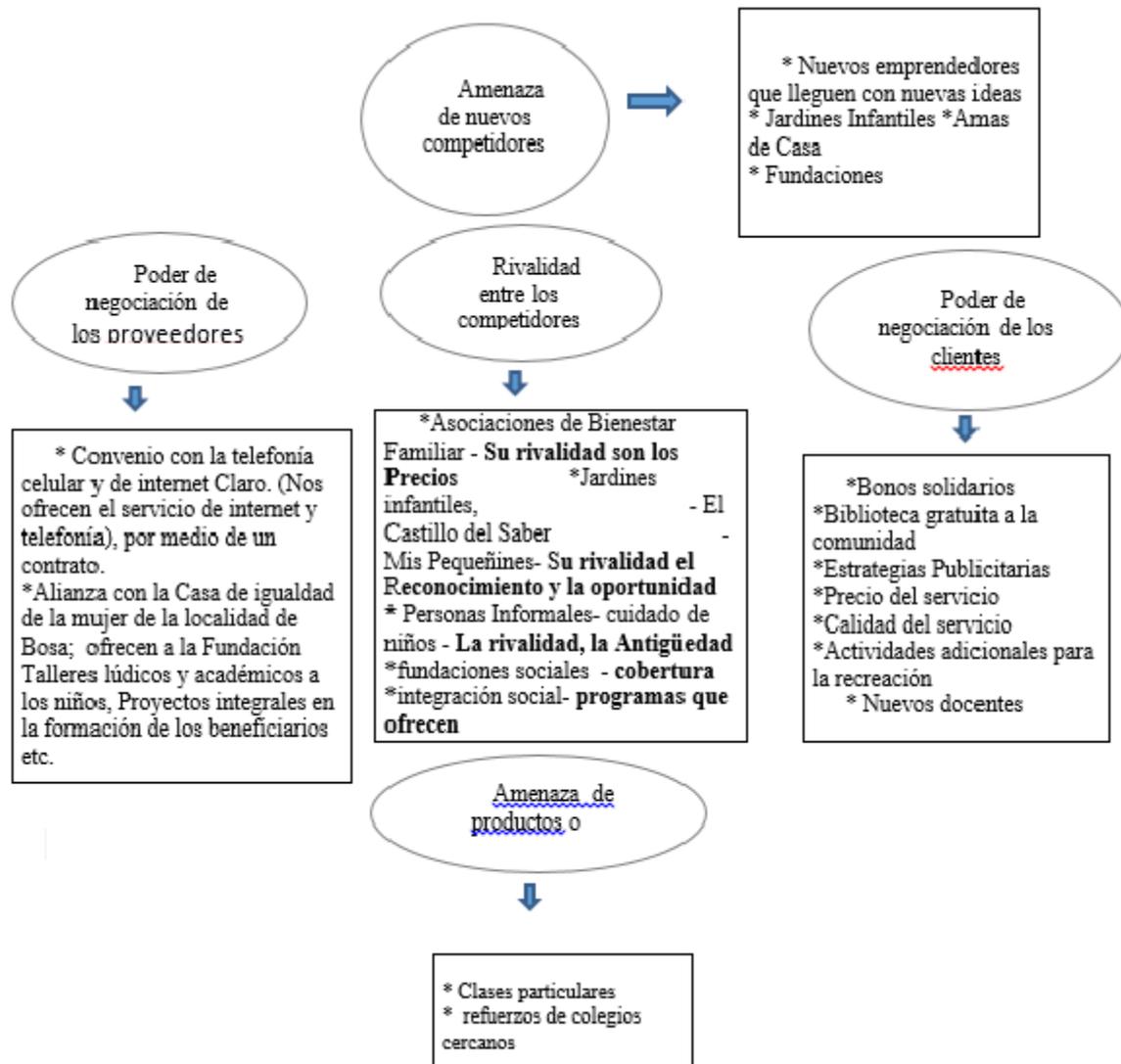
> Ahorrar energía por medio de bombillos led

Legal

Se evidencia que en el macro entorno, el estado juega en contra de las fundaciones, ya que depende de la administración que se encuentre dirigiendo, es poca la ayuda que el gobierno brinda a fundaciones sin ánimo de lucro. Se debe tener toda la documentación en regla por las auditorías que llegan al establecimiento, en las cuales hacen un proceso riguroso por parte de integración social y el ministerio de educación.

Anexo N 2: Análisis Pestel (Grafica)

Anexo N 3: Fuerzas de Porter (Grafica)



Anexo N 4: DOFA (Tabla)

| <p style="text-align: center;">FACTORES INTERNOS</p> <p style="text-align: center;">FACTORES EXTERNOS</p> | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|---|--|--|
| | OPORTUNIDADES | FO |
| <p>O1: Asesoría por parte de entidades no gubernamentales.</p> <p>O2: Formación académica por parte del personal de la fundación.</p> <p>O3: Aprovechamiento de cursos gratuitos por parte del cuerpo docente</p> <p>O4: Mejor tecnología para mantener organizada y actualizada los datos de los estudiantes</p> | <p>F1-O4: Teniendo una mejor tecnología se podrá llevar de óptima manera organizados los datos de los alumnos, expedir documentación, archivar nombre de los libros, etc.</p> <p>F2-O2: Dando capacitación al cuerpo docente, se tendrá clara y veraz la necesidad que tiene cada estudiante en todos los ámbitos.</p> | <p>D1-O1: Con la asesoría por parte de entidades no gubernamentales se manejara de una manera óptima los procesos pedagógicos.</p> <p>D2-O2: Con una excelente formación académica del personal de la fundación se buscara un mayor acompañamiento por parte de las familias.</p> <p>D3-O3: Por medio de cursos gratuitos ofrecidos por docentes y por parte de entidades del gobierno</p> |
| AMENAZAS | FA | DA |
| <p>A1: El estado (según la administración)</p> <p>A2: No contar con las instalaciones adecuadas</p> <p>A3: No tener clara la necesidad de cada estudiante</p> <p>A4: No contar con una planeación establecida</p> <p>A5: No contar con publicidad</p> | <p>F1-A1: manteniendo la documentación legal al día, y mostrando el proyecto al gobierno, para una oportunidad de ayuda.</p> <p>F2-A2: Teniendo clara la necesidad del estudiante se llevara a cabo la transversalidad educativa enriqueciendo la labor formativa y de aprendizaje del alumno.</p> <p>F3-A3: Contar con una planeación establecida incluyendo la cultura literaria en esta.</p> | <p>D2-A2: Realizar charlas a los padres de familia, donde se muestre la importancia del acompañamiento al menor en todos los procesos educativos, así de esta manera se les podrá ofrecer un servicio personalizado de acuerdo a la necesidad de cada estudiante.</p> <p>D3-A5: Realizando campañas de publicidad, el voz a voz, las personas de la comunidad tendrán conocimiento de la existencia de la fundación y así se</p> |

Proyecto Fundación Angelito de mi Alma

| | | |
|--|--|---|
| | | animaran a formar parte de la fundación siendo voluntarios de esta. |
|--|--|---|

Anexo N 5: Modelo Canvas (Tabla)